

LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Pengantar Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Pahlawan KM. 5 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan Kode Pos 51161
www.febi.uinpuar.ac.id email: febi@uinpekalongan.ac.id

Nomor : B-1077/In.30/TU.IV/TL.00/09/2022 14 September 2022
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Yth. Kepala Minimarket Jasmine Kecamatan Tirto Kabupaten Pekalongan
Ditempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa:

Nama : Ginanjar Mukti Hartanto
NIM : 4117365
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah mahasiswa Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan yang akan melakukan penelitian di Lembaga/Wilayah yang Bapak/Ibu Pimpin guna menyusun skripsi/tesis dengan judul

"Strategi Bisnis Ritel Dalam menghadapi persaingan bisnis Minimarket Waralaba Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kudus Di Minimarket Jasmine Kecamatan Tirto Kabupaten Pekalongan)"

Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon dengan hormat bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin dalam wawancara dan pengumpulan data penelitian dimaksud.

Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas perhatian dan perkenannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



a.n.Dekan

Ditandatangani Secara Elektronik Oleh:



Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H, M.H
NIP. 197502201999032001

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dokumen ini ditandatangani secara elektronik menggunakan Sertifikat Elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik (BSrE), Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN) sehingga tidak diperlukan tanda tangan dan stempel basah.



Lampiran 2: Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA (*INTERVIEW GUIDE*)

Adapun garis besar pertanyaan yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Draft Wawancara untuk Kepala Minimarket Jasmine

- a. Bagaimana sejarah berdirinya Minimarket Jasmine?
- b. Apa visi dan misi dari Minimarket Jasmine?
- c. Bagaimana struktur organisasi pada Minimarket Jasmine?
- d. Apakah Anda mengetahui tentang minimarket waralaba?
- e. Bagaimana perkembangan omzet perusahaan selama 3 tahun terakhir. Ada berapa cabang dari Minimarket Jasmine?
- f. Bagaimana sistem pembayaran pada Minimarket Jasmine?
- g. Apa saja jenis-jenis produk atau barang yang dijual di Minimarket Jasmine?
- h. Jika ada supplier yang ingin menjual barang di Minimarket Jasmine, apakah ada syarat khusus dalam penerimaan barang tersebut?
- i. Bagaimana penataan display barang di Minimarket Jasmine?
- j. Bagaimana proses penerimaan atau masuknya barang dari supplier ke gudang Minimarket Jasmine?
- k. Bagaimana Minimarket Jasmine menjaga kualitas barang yang dijualnya?
- l. Jika ada barang yang rusak atau kadaluarsa, apa yang akan dilakukan oleh Minimarket Jasmine dalam mengatasi hal tersebut?
- m. Bagaimana proses pengembalian barang ke supplier?
- n. Jika ada barang yang perlu ditimbang, bagaimana sistem pertimbangan barang yang dilakukan? Dan apakah jika barang mengalami kelangkaan di pasar, minimarket ini melakukan penimbunan barang?
- o. Bagaimana cara untuk menentukan harga barang di Minimarket Jasmine?
- p. Bagaimana cara Minimarket Jasmine dalam menentukan harga diskon pada suatu barang?
- q. Bagaimana penerapan strategi right time pada Minimarket Jasmine?
- r. Bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan Minimarket Jasmine kepada konsumen?
- s. Menurut anda, apakah lokasi Minimarket Jasmine sudah strategis?
- t. Bagaimana strategi promosi yang diterapkan pada Minimarket Jasmine?
- u. Apakah kedepannya ada rencana promosi yang lebih menarik konsumen terutama untuk menarik pelanggan dari masyarakat umum?
- v. Menurut anda, apa saja faktor-faktor yang mendorong pertumbuhan Minimarket Jasmine?
- w. Menurut anda, apa saja faktor-faktor yang menghambat pertumbuhan Minimarket Jasmine?

- x. Apa yang anda ketahui tentang etika bisnis Islam?
- y. Menurut anda, apakah semua strategi yang diterapkan di Minimarket Jasmine sudah sesuai dengan etika bisnis Islam?

2. Draft Wawancara untuk Konsumen Minimarket Jasmine

- a. Menurut anda, apakah lokasi toko Minimarket Jasmine sudah strategis?
- b. Apakah fasilitas tambahan seperti lahan parkir yang luas membuat anda tertarik untuk berbelanja di Minimarket Jasmine?
- c. Menurut anda, apakah suasana toko baik dari desain interior serta eksterior di Minimarket Jasmine membuat anda tertarik dan nyaman berbelanja di Minimarket Jasmine?
- d. Menurut anda, bagaimana kualitas pelayan yang ada di Jasmine?
- e. Apakah ada alasan lainnya yang membuat anda tertarik membeli di Minimarket Jasmine?

3. Draft Wawancara untuk Karyawan Minimarket Jasmine

- a. Menurut anda, hal yang paling ditekankan oleh karyawan kepada konsumen apa saja?
- b. Apa yang dilakukan karyawan supaya konsumen nyaman dan betah?

Lampiran 3: Transkrip Wawancara

TRANSKRIP WAWANCARA I

Transkrip Wawancara I Subjek 1

Informan : Bapak Fatkhurokhim
Tempat : Minimarket Jasmine
Hari, tanggal : Senin, 22 Agustus 2022
Waktu : Pukul 08.00 s.d. 12.00 WIB
Latar Belakang : Merupakan seorang Manager Minimarket Jasmine, salah satu anggota di Jasmine Group dan aktif di organisasi Pemuda Muhammadiyah Wuled dan kemasyarakatan lainnya.
Keterangan : Peneliti (P), Subjek (S).

<p>P: Assalamu'alaikum, Pak. S: Wa'alaikumussalam, Mas.</p>
<p>P: Pak, Mohon maaf mengganggu waktunya sebentar. S: Ada apa Mas.</p>
<p>P: Saya dari mahasiswa IAIN Pekalongan ingin melakukan wawancara dengan bapak mengenai strategi bisnis ritel dalam menghadapi persaingan minimarket waralaba perspektif ekonomi islam khususnya di Minimarket Jasmine ini Pak. S: Oh iya, silahkan Mas.</p>
<p>P: Bagaimana sejarah berdirinya Minimarket Jasmine ini Pak? S: Minimarket Jasmine merupakan usaha di bidang retail milik Jasmine Group dimana anggota Jasmine Group sendiri semuanya di ambil dari Pimpinan Cabang Pemuda Muhammadiyah Wuled (PCPM Wuled). Berawal dari berdirinya usaha fotocopy yang didirikan oleh Jasmine Group yang berkembang sehingga menambah arah bidang usaha Jasmine Group di bidang retail yakni Minimarket Jasmine yang berlokasi di Desa Wuled Kecamatan Tirto. Minimarket Jasmine berdiri pada bulan Juli tahun 2016 dan masih aktif sampai sekarang.</p>
<p>P: Bagaimana struktur organisasi pada Minimarket Jasmine Pak? S: Untuk struktur organisasi sendiri yang paling atas atau penanggung jawabnya Jasmine Group, penasihatnya Pimpinan Cabang Pemuda Muhammadiyah Wuled lalu ada Manager toko dan Karyawan.</p>
<p>P: Apakah Anda mengetahui tentang minimarket waralaba? S: Minimarket waralaba, yaitu seperti francise. Dimana biasanya, kerjasama antara pihak yang ingin berkerjasama dengan pihak retail terkenal lalu soal keuntungan</p>

atau rugi berdasarkan kesepakatan atau perjanjian
<p>P: Bagaimana perkembangan omzet perusahaan selama 3 tahun terakhir. Ada berapa cabang dari Minimarket Jasmine, Pak?</p> <p>S: untuk omzet sendiri alhamdulillah setiap tahunnya selalu mengalami kenaikan penjualan. Untuk cabang masih hanya ada di desa wuled ini.</p>
<p>P: Bagaimana strategi Produk yang diterapkan di Minimarket Jasmine, Pak.</p> <p>S: Kelengkapan produk menjadi salah satu hal yang penting dalam bisnis ritel, konsumen dalam mencari barang yang diinginkan harus terpenuhi sehingga tidak lagi mencari minimarket lain. Adapun barang yang ada disini seperti kebutuhan rumah tangga, perabotan, alat elektronik, sembako, kosmetik dan juga jasa pembayaran. <i>Supplier</i> barang yang akan masuk dan bekerja sama dengan kami produknya halal, mempunyai masa kadaluarsa dan mempunyai PIRT</p>
<p>P: Bagaimana Strategi kuantitas yang diterapkan di Minimarket Jasmine</p> <p>S: ketersediaan barang juga perlu diperhatikan, menjaga jumlah ketersediaan barang yang ada di minimarket dan gudang, supaya konsumen mendapatkan barang yang sudah diinginkan dari rumah, penting sekali menjaga barang supaya tidak kosong di rak gondola. Dalam proses pemesanan barang yang akan masuk kita (pihak minimarket) melakukan cek stok barang dengan melihat di komputer lalu melakukan negosiasi terkait harga, kondisi barang, jumlah barang yang akan dipesan, pajak barang. setelah itu barang akan datang dengan tempo waktu yang telah disepakati. Pembayaran ada juga yang cash dan ada juga yang credit tergantung kebijakan dari pemasok barang saja seperti apa.</p>
<p>P: Bagaimana strategi harga yang diterapkan di Minimarket Jasmine</p> <p>S: Dalam masalah harga, setelah kita <i>survey</i> disini lebih murah harganya dibandingkan pesaing ritel terkenal lainnya, seperti harga sembako, kebutuhan rumah tangga, perabot dan lain-lain harganya kita masih dibawah mereka (Alfamart & Indomart). Tetapi cuma untuk harga susu bayi mereka (Alfamart & Indomart) lebih murah di banding minimarket ini, untuk harga barang yang lainnya minimarket ini lebih murah dibanding mereka (Alfamart & Indomart). Dalam penetapan harga produk dan laba, minimarket ini melakukan pengamatan terlebih dahulu dipasaran supaya harga yang ditentukan nantinya <i>standar</i> atau tidak terlalu mahal. Minimarket Jasmine juga melakukan beberapa harga promo terhadap produk tertentu, tidak hanya itu ada juga beberapa produk harga promo lainnya seperti barang beli satu dapet dua atau barang beli satu banded gratis satu banded. Promo-promo tersebut digunakan sebagai strategi bisnis ritel Minimarket Jasmine.</p>
<p>P: Bagaimana sistem pembayaran pada Minimarket Jasmine, Pak?</p> <p>S: Untuk pembayaran di Jasmine masih hanya menerima <i>cash</i>. Pembayaran di kasir dengan sistem komputer, nantinya jumlah pembayaran akan dicetak lewat komputer..</p>
<p>P: Apa saja jenis-jenis produk atau barang yang dijual di Minimarket Jasmine, Pak?</p> <p>S: Banyak mas, untuk produk dan barang disini seperti umumnya minimarket modern lainnya. Yaitu menyediakan peralatan rumah tangga, kebutuhan sehari-hari, sembako, perabotan, elektronik, kosmetik, perlatan dan perlengkapan bayi dan lain-lain masih banyak lagi.</p>

<p>P: Jika ada supplier yang ingin menjual barang di Minimarket Jasmine, apakah ada syarat khusus dalam penerimaan barang tersebut, Pak?</p> <p>S: Iya tentunya dalam penerimaan barang atau supplier masuk. Barang tentunya halal, lalu baik dan bermanfaat, mempunyai ijin kesehatan dan bersertifikat. Kemasan juga wajib menarik atau paling tidak dibungkus rapi.</p>
<p>P: Bagaimana penataan display barang di Minimarket Jasmine, Pak?</p> <p>S: Untuk penataan seperti bias ditata rapi di rak gondola-gondola. Barang ditata berdasarkan kategorinya sendiri-sendiri.</p>
<p>P: Bagaimana proses penerimaan atau masuknya barang dari supplier ke gudang Minimarket Jasmine, Pak?</p> <p>S: Yang pertama, tentunya kita melakukan cek stok dulu barang yang akan masuk untuk menyesuaikan jumlah barang yang akan datang ke toko. Lalu menyakan kesepakatan terkait barang apakah dengan pembayaran <i>cash</i> atau tempo. Lalu barang dari supplier datang sesuai kesepakatan.</p>
<p>P: Jika ada barang yang rusak atau kadaluarsa, apa yang akan dilakukan oleh Minimarket Jasmine dalam mengatasi hal tersebut, Pak?</p> <p>S: Untuk barang rusak biasanya dikembalikan pada saat kunjungan salesnya kesini atau bisa juga pada saat pengiriman barang dari supplier</p>
<p>P: Jika ada barang yang perlu ditimbang, bagaimana sistem pertimbangan barang yang dilakukan? Dan apakah jika barang mengalami kelangkaan di pasar, minimarket ini melakukan penimbunan barang, Pak?</p> <p>S: Untuk barang yang ada disini, InsyaAllah semua sesuai takarannya. Dan barang yang perlu ditimbang kita timbang menggunakan timbangan sesuai takarannya masing-masing</p>
<p>P: Bagaimana cara Minimarket Jasmine dalam menentukan harga diskon pada suatu barang, Pak?</p> <p>S: Harga diskon itu biasanya terjadi ketika mendapatkan barang diskon juga dari supplier dan ada beberapa supplier yang langganan menyetok barang-barang promo atau diskon disini. Dan masih banyak lagi sumber harga promo.</p>
<p>P: Bagaimana penerapan strategi right time (Waktu) pada Minimarket Jasmine, Pak?</p> <p>S: Minimarket Jasmine pada bulan puasa dan <i>moment</i> lebaran Idul Fitri menyediakan barang-barang kebutuhan konsumen pada saat lebaran, barang tersebut biasanya berupa bingkisan lebaran, produk-produk lebaran yang lainnya. Barang tersebut hanya ada pada saat bulan puasa dan lebaran saja. Minimarket Jasmine pada saat bulan puasa juga membagikan bingkisan sembako gratis kepada anak Yatim dan Dhuafa disekitar lingkungan Minimarket Jasmine. Sebagai bentuk komitmen Jasmine Group dalam berbagi kepada yang membutuhkan dan sebagai ladang ibadah tersendiri dalam berwirausaha.</p>
<p>P: Bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan Minimarket Jasmine kepada konsumen, Pak?</p> <p>S: insyaAllah sudah bagus. Terbukti dari konsumen yang senantiasa berbelanja disini.</p>
<p>P: Menurut anda, apakah lokasi Minimarket Jasmine sudah strategis, Pak?</p>

S: Lokasi Minimarket Jasmine sangat strategis yaitu dipinggir jalan raya yang padat penduduk. Akses jalan yang mudah serta kondisi jalan yang bagus, memungkinkan untuk sebuah usaha bisa berkembang. Kepercayaan masyarakat disekitar Minimarket Jasmine juga sangat bagus hal ini dibuktikan dengan 5 tahun bedirinya Minimarket Jasmine tidak ada masalah atau kendala, justru masyarakat sekitar mendukung dan senantiasa berbelanja disini. Minimarket Jasmine juga menyediakan lahan parkir, ruangan ber AC, ruangan yang bersih dan nyaman. Setiap hari rak yang kotor selalu dibersihkan dan rak gondola selalu ditata rapi setiap harinya, sehingga kebersihan dan kenyamanan di Minimarket Jasmine senantiasa terjaga.

P: Bagaimana strategi promosi yang diterapkan pada Minimarket Jasmine, Pak?

S: Strategi promosi Minimarket Jasmine menggunakan *social* media seperti WA, Facebook dan Instagram. Adapun barang yang dipromosikan disosial media adalah produk-produk promo yang sudah disiapkan, biasanya promosi disosial media dilakukan per pekan. Barang promo biasanya adalah produk dengan harga murah, produk dengan beli beberapa bungkus nanti dapat berapa bungkus dengan harga murah. Minimarket Jasmine juga melakukan sistem point terhadap pembelian tertentu, yang nantinya point-point tersebut dapat ditukarkan oleh konsumen dengan hadiah yang sudah ditentukan. Selain itu, ada juga promo-promo yang setiap hari ada sehingga menambah konsumen untuk giat berbelanja disini karena banyak promo produk yang ditawarkan.

P: Menurut anda, apa saja faktor-faktor yang mendorong pertumbuhan Minimarket Jasmine, Pak?

S: Untuk aktor pendukung usaha bisnis ritel disini, yang pertama harga. Harga yang ada di Minimarket Jasmine *standart* harga yang ada dipasaran, bahkan ada beberapa yang dibawah pasaran. Harganya masih terjangkau di masyarakat. Lalu lokasi minimarket yang strategis, kondisi jalan yang bagus, akses lalu lintas juga lancar dan berada di pemukiman yang padat. Tempat yang nyaman dan bersih juga menjadi daya tarik tersendiri untuk konsumen dalam berbelanja disini. Pelayanan terhadap konsumen juga diutamakan. Karyawan senantiasa ramah kepada konsumen dan melayani dengan sigap keluhan serta pertanyaan-pertanyaan dari konsumen. Tidak hanya itu, faktor pendukung usaha ritel Minimarket Jasmine juga ada kegiatan sosialnya, yaitu sedekah. Setiap tahunnya mengadakan kegiatan sosial, seperti jalan sehat, bagi-bagi sembako gratis untuk Dhuafa dan Anak Yatim, juga bantuan kemanusiaan. Sehingga kepercayaan masyarakat kepada Minimarket Jasmine senantiasa tumbuh dan menjadi ladang pahala juga bagi kami. Mungkin itu nilai perbedaannya kami dengan usaha ritel modern yang lainnya.

P: Menurut anda, apa saja faktor-faktor yang menghambat pertumbuhan Minimarket Jasmine, Pak?

S: Untuk faktor yang menghambat, Alhamdulillah untuk dalam beberapa tahun ini omzet penjualan selalu mengalami kenaikan, tetapi hanya untuk tahun ini saja mengalami sedikit kenaikan omzet. Hal tersebut dikarenakan kondisi ekonomi yang sedang sepi. Melonjaknya harga-harga produk hingga kelangkaan beberapa produk di pasaran. Untuk masalah utama dalam menghambat yakni muncul pesaing baru minimarket modern yang sudah terkenal dan jaraknya sangat dekat. Jarak yang sangat dekat serta jumlahnya lebih dari satu sehingga persaingan sangatlah ketat.

Masalah ini adalah yang paling menghambat minimarket ini.

P: Apa yang anda ketahui tentang etika bisnis Islam, Pak?

S: Berbisnis berdasarkan norma-norma Islam.

P: Menurut anda, apakah semua strategi yang diterapkan di Minimarket Jasmine sudah sesuai dengan etika bisnis Islam?

S: Untuk strategi yang diterapkan InsyaAllah semuanya sudah sesuai dengan etika bisnis islam. Karena semuanya disini tidak ada unsur menipu, harganya sesuai, barang yang dijual disini kondisinya masih bagus masa kadaluarsanya jelas, takaran dan timbangannya sesuai sehingga konsumen berbelanja disini terjamin. Untuk masa kadaluarsa juga disini wajib dicantumkan disetiap produk supaya konsumen merasa terjamin.

TRANSKRIP WAWANCARA II

Transkrip Wawancara II Subjek 2

Informan : M. Resqi Utomo
Tempat : Minimarket Jasmine
Hari, tanggal : Senin, 22 Agustus 2022
Waktu : Pukul 10.00 s.d. 11.00 WIB
Latar Belakang : Seorang Karyawan Jasmine dan Aktif di Organisasi kepemudaan di Desa Wuled
Keterangan : Peneliti (**P**), Subjek (**S**).

<p>P: Assalamu'alaikum Mas? S: Wa'alikumsalam Mas.</p>
<p>P: Mohon maaf Mas, mengganggu. Boleh minta waktunya sebentar. S: Oh iya, moggo Mas ada apa.</p>
<p>P: Saya dari mahasiswa IAIN Pekalongan ingin melakukan wawancara dengan njenengan terkait ritel disini Mas. S: <i>Nggih</i> mas, monggo.</p>
<p>S: Sebelumnya ini dengan saudara siapa. Dan ada diposisi apa di minimarket jasmine? P: Dengan Risqi Utomo, karyawan di Jasmine.</p>
<p>P: Baik saja langsung masuk ke pertanyaan, Menurut anda, hal yang paling ditekankan oleh karyawan kepada konsumen apa saja, Mas? S: Karyawan selalu menjaga kebersihan, penataan barang yang rapi serta tanggap ketika ada konsumen yang bertanya atau butuh bantuan.</p>
<p>P: Apa yang dilakukan karyawan supaya konsumen tidak merasa asing, betah dan nyaman berbelanja disini. S: Untuk itu kita selalu mencoba berkomunikasi dengan baik. Ya bagaimana caranya komunikasi kita nyambung dan tidak menyinggung perasaan konsumen.</p>
<p>P: Oke, baik Mas. Mungkin itu saja. Terimakasih sudah mau diwawancarai. S: Oke Mas. Sama-sama.</p>

TRANSKRIP WAWANCARA III

Transkrip Wawancara III Subjek 3

Informan : Ibu Intan
Tempat : Sekitar Minimarket Jasmine
Hari, tanggal : Selasa, 23 Agustus 2022
Waktu : Pukul 12.00 s.d. 13.00 WIB
Latar Belakang : Seorang Konsumen di Minimarket Jasmine dan Ibu Rumah Tangga serta bertempat tinggal disekitar Minimarket Jasmine.
Keterangan : Peneliti (P), Subjek (S).

P: Assalamualaikum Bu, Permisi. ?

S: Wa'alaikumsalam Mas, priapun.

P: Jadi begini Bu, saya mahasiswa dari IAIN Pekalongan sedang melakukan penelitian di minimarket jasmine. Jadi meminta waktunya Ibu sebentar sebagai konsumen Jasmine untuk diwawancarai.

S: Ohh, iya Mas.

P: Menurut Ibu, apakah lokasi toko Minimarket Jasmine sudah strategis?

S: Sudah bagus Mas, berada dijalan raya jadi gampang kalau mau kesana. Kondisi jalan juga bagus. Banyak orang beralu lalang.

P: Apakah fasilitas tambahan seperti lahan parkir yang luas membuat anda tertarik untuk berbelanja di Minimarket Jasmine?

S: Tentunya, jadi parkir buat kendaraan ada. Parkiran itu termasuk yang utama Mas. Wajib ada. Soalnya kalo tidak ada parkiran kita susah parkir motornya. Di minimarket jasmine sendiri sudah baik Mas. Sudah ada parkirannya dan cukup tidak terlalu sempit.

P: Menurut Ibu, apakah suasana toko baik dari desain interior serta eksterior di Minimarket Jasmine membuat anda tertarik dan nyaman berbelanja di Minimarket Jasmine?

S: sudah sangat nyaman sekali Mas, di minimarket jasmine ruangnya berish adem, danuntuk mengambil barang yang kita inginkan juga tertata rapi jadi tinggal mengambil saja. Barangnya juga lengkap Mas, jadi mau membeli barang kebutuhan cukup kesini dan tidak perlu kemana-mana lagi karena sudah cukup lengkap.

P: Menurut Ibu, bagaimana kualitas pelayanan yang ada di Jasmine?

S: Untuk Pelayanan sudah baik, Mas. Pelayanannya baik-baik ramah-ramah. dipandang. Ibu kira, pelayanan di minimarket jasmine sudah baik Mas.

P: Apakah ada alasan lainnya yang membuat Ibu tertarik membeli di Minimarket Jasmine?

S: Yang pertama tentunya harga ya Mas, di minimarket jasmine sendiri untuk harga

masih bisa dijangkau. Masih sesuai standar pasaran. Tempatnya nyaman bersih adem dan juga pelayanan yang cepat. Untuk barang yang kita inginkan juga kita tinggal mengambilnya sendiri jadi lebih merasa puas dalam belanja. Adapun barang yang ditawarkan juga cukup lengkap. Barang yang kita inginkan hampir semuanya ada, seperti keperluan bayi ataupun rumah tangga. Terkadang untuk jajan saja anak saya sukanya kemari karena lengkapan snack jajan dan lainnya.

P: Oke kalau begitu, mungkin cukup pertanyaannya Bu, terimakasih banyak bu sudah mau diwawancara dan sudah mau memberikan jawabannya.

S: Iya Mas. Sama-sama.

P: Ayoo..., monggo Bu, pareng ngehh. Terimakasih banyak Bu.

S: Ngehh.. ngehh...

TRANSKRIP WAWANCARA IV

Transkrip Wawancara IV Subjek 4

Informan : Ibu Tonari
Tempat : Minimarket Jasmine
Hari, tanggal : Selasa, 23 Agustus 2022
Waktu : Pukul 10.00 s.d. 14.00 WIB
Latar Belakang : Konsumen Minimarket Jasmine bertempat tinggal di sekitar Minimarket Jasmine dan seorang Ibu Rumah Tangga.
Keterangan : Peneliti (**P**), Subjek (**S**), Karyawan (**K**).

P: Assalamualaikum Bu, Permisi. ?

S: *Wa'alaikumsalam Mas, priapun.*

P: Boleh minta waktunya sebentar Ibu?

S: Ohh, iya Mas. Monggo

P: Jadi begini, saya sedang menjalankan penelitian Bu, untuk skripsi terkait strategi retail di minimarket jasmine. Jadi ingin mewawancarai njenengan sebagai konsumen di jasmine Bu. Apakah bisa?

S: Saget Mas, silahkan.

P: Sebelumnya dengan Ibu siapa, dan beralamatkan dimana.

S: Dengan Ibu Tonari, tinggal disekitar sini. Di Wuled.

P: Oh berarti orang sini asli ya Bu, biasa ke Jasmine apa bagaimana Bu.

S: Iya, orang sini. Memang biasa kesini Mas kalo belanja.

P: Ohh,, begitu. Oke ke pertanyaan langsung. Menurut Ibu, apakah lokasi toko Minimarket Jasmine sudah strategis?

S: Lokasinya sudah bagus, tempat dan suasananya juga nyaman "mas". Untuk harga semuanya sudah ada labelnya jadi tidak bingung dalam memilih produk yang diinginkan. Terus pelayannya ramah-ramah juga baik. Minimarket Jasmine juga asli usaha orang sini (Wuled) jadi tentunya masyarakat senantiasa belanja disana. Untuk harga juga tidak terlalu kemahalan, sesuai pasaran dan ada banyak produk promonya serta hadiahnya. Jadi belanja disana kadang mencari produk promo dan yang ada hadiahnya.

P: Apakah ada alasan lainnya yang membuat Ibu tertarik membeli di Minimarket Jasmine?

S: Mungkin harga nya masih terjangkau walaupun sekelas ritel tetapi harganya masih terjangkau. Dan juga tempatnya bersih adem. Pelayanannya juga bagus, cepat, ramah, dan tanggap. Disini juga ada banyak promonya jadi belanja juga mencari promo-promo tertentu yang bisa dibawa pulang.

P: Apakah fasilitas tambahan seperti lahan parkir yang luas membuat anda tertarik untuk berbelanja di Minimarket Jasmine?

S: Lahan Parkir tentunya penting. Memudahkan kita untuk parkir motor. Di minimaket jasmine sendiri parkirannya saya kira masih kurang luas. Tetapi sudah bagus. Kurangluasnya yaitu apabila ada mobil masuk nanti parkir motornya rada susah.

P: Menurut Ibu, bagaimana kualitas pelayanan yang ada di Jasmine?

S: pelayannya bagus, cepat, tanggap

P: Oke kalau begitu, mungkin cukup pertanyaannya Bu, terimakasih banyak bu sudah mau diwawancara dan sudah mau memberikan jawabannya.

S: Iya Mas. Sama-sama.

P: Ayoo..., monggo Bu, pareng ngehh. Terimakasih banyak Bu.

S: Ngehh.. ngehh...

Lampiran 4: Dokumentasi

DOKUMENTASI

Dokumentasi 1:



Foto dari depan Minimarket Jasmine.

Dokumentasi 2:



Wawancara mendalam tentang Strategi Bisnis Ritel Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Minimarket Waralaba Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Minimarket Jasmine Kecamatan Tirto Kabupaten Pekalongan) dengan Bapak Fathurokhim, selaku Manager Minimarket Jasmine.

Dokumentasi 3:



Wawancara kepada karyawan tentang kinerja karyawan di Minimarket Jasmine bersama Saudara Resqi Utomo selaku Karyawan di Minimarket Jasmine.

Dokumentasi 4:



Dokumentasi terkait kegiatan Minimarket Jasmine pada saat bulan Puasa yaitu bagi-bagi sembako kepada Dhuafa, Janda, Anak Yatim Piatu untuk warga sekitar Minimarket Jasmine.

Dokumentasi 5:



Dokumentasi kondisi Minimarket Jasmine ketika malam hari terlihat ramai konsumen .

Dokumentasi 6:



Contoh barang yang dipromokan di Minimarket Jasmine.

Dokumentasi 7:



Kondisi 1 penataan barang pada rak gondola di Minimarket Jasmine.
Dokumentasi 8:



Kondisi 2 penataan barang pada rak gondola di Minimarket Jasmine.

Dokumentasi 9:



Kondisi 3 penataan barang pada rak gondola di Minimarket Jasmine.
Dokumentasi 10:



Dokumentasi ketika karyawan sedang melakukan pekerjaan di Minimarket Jasmine.

Dokumentasi 11:



Wawancara 1 konsumen Minimarket Jasmine bersama Ibu Tonari.

Dokumentasi 12:



Wawancara 2 konsumen Minimarket Jasmine bersama Ibu Intan.

Lampiran 5: Daftar Riwayat Hidup

RIWAYAT HIDUP PENULIS

A. IDENTITAS

1. Nama : Ginanjar Mukti Hartanto
2. Tempat tanggal lahir : Pekalongan, 22 Oktober 1997
3. Alamat rumah : Wuled RT 06 RW 01
Tirto Pekalongan Jawa Tengah
4. Alamat tinggal : Wuled RT 06 RW 01
Tirto Pekalongan Jawa Tengah
5. Nomor handphone : 085290342126
6. Email : ginanjarmukti004@gmail.com
7. Nama ayah : Mustakim
8. Pekerjaan ayah : PNS
9. Nama ibu : Tonari
10. Pekerjaan ibu : Ibu Rumah Tangga

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD : SD Muhammadiyah 01 Wuled
2. SMP : SMP Muhammadiyah Pekajangan
3. SMK : SMAN 01 Kedungwuni

C. PENGALAMAN ORGANISASI

1. PCPM Wuled, anggota dakwah, 2022.
2. Ikatan Pelajar Muhammadiyah Wuled, anggota bidang kewirausahaan, 2019.

Pekalongan, 02 Oktober 2022



Ginanjar Mukti Hartanto



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
UNIT PERPUSTAKAAN

Jl. Pahlawan – Rowolaku KM.5 Kajen, Pekalongan. Telp.(0285) 412575 Faks (0285) 423418
Website : perpustakaan.uingusdur.ac.id | Email : perpustakaan@uingusdur.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : GINANJAR MUKTI HARTANTO
NIM : 4117365
Fakultas/Jurusan : FEBI / EKONOMI SYARIAH

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

**STRATEGI BISNIS RITEL DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS
MINIMARKET JASMINE KECAMATAN TIRTO KABUPATEN PEKALONGAN**

beserta perangkat yang di perlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksekutif ini Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya lewat internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini

Dengan demikian ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 1 November 2022



GINANJAR MUKTI HARTANTO
NIM. 4117365

NB: Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam cd.