

LAMPIRAN

HASIL WAWANCARA DENGAN INFORMAN 1

Nama : Isnain Fatimah Utomo
Akun Instagram : @isnain_96
Waktu Wawancara : 13 Oktober 2017
Lokasi Wawancara : Pucangan, Kartasuro

A. Daftar pertanyaan tentang Informasi Penjual

1. Apa alasan anda memilih *Instagram* sebagai media penjualan?
Mengapa tidak menggunakan akun di situs *e-commerce* seperti olx, shopee, tokopedia, buka lapak, dan lain sebagainya?
Jawab: *Instagram* lebih luas jangkauannya, karena terdapat *hashtag-hashtag* yang membantu diketahui orang banyak. Kalau *facebook* agak ribet, karena kirim satu per satu ke setiap grup.
2. Sudah berapa lama anda berjualan melalui *Instagram*?
Jawab: Terhitung 90 minggu yang lalu saya upload produk pertama. Kira-kira 1 tahun lebih 8 bulan.
3. Berapa total produk yang telah terjual sampai saat ini (perkiraan)?
Jawab: Kurang lebih 150 produk
4. Berapa rata-rata penjualan produk dalam satu bulan?
Jawab: Kadang sebulan bisa 15-20 produk
5. Berapa rata-rata pendapatan anda per bulan berjualan melalui *Instagram*?
Jawab: Kadang keuntungan yang saya ambil 15rbn sampai 20rb, tidak pasti mbak, tergantung barangnya. Jadi kira-kira 200rb lebih.
6. Di wilayah mana sajakah sasaran penjualan anda?
Apakah hanya lokal atau sudah bisa diakses seluruh Indonesia?
Jawab: Seluruh Indonesia mba. Yang terjauh kemarin ke Kotabumi
7. Siapa saja sasaran pembeli yang anda tetapkan? (meliputi jenis kelamin dan usia)
Jawab: Perempuan, remaja – dewasa
8. Apakah anda sudah mempunyai pelanggan tetap?
Jawab: Belum punya

9. Apakah anda mempunyai target penjualan atau target pendapatan yang harus terpenuhi setiap bulannya?

Jawab: Tidak ada

10. Apakah dalam proses penjualannya anda bekerja sendiri atau dibantu oleh orang lain?

Jawab: Sendiri

11. Apakah jenis akun *Instagram* yang anda pergunakan?

Apakah akun pribadi atau bisnis, beserta alasannya?

Jawab: Akun pribadi, karena belum percaya diri mau membuka akun bisnis. Karena saya berfikir, kalau saya membuka akun bisnis orang tidak bisa mengetahui apa saja aktivitas saya dan siapa saya. Sebenarnya seperti itu tidak efektif, tapi saya belum bisa membukanya.

12. Berapa modal yang anda gunakan saat pertama kali anda merintis usaha?

Jawab: Saya diberi modal oleh bapak saya kira-kira 500rb, tapi saya bilangnyapinjam dan saya kembalikan.

13. Apakah pekerjaan dan kesibukan anda pada saat ini?

Jawab: Mahasiswi semester akhir

14. Apakah berjualan di *Instagram* sebagai pekerjaan utama atau sambilan?

Jawab: Sambilan

B. Daftar pertanyaan tentang Informasi Produk

1. Apasaja produkyang anda tawarkan?

Jawab: Tas, jilbab, sepatu, gamis

2. Apakah produk yang anda jual asli buatan sendiri atau mengambil dari distributor? Berapa distributor anda?

Jawab: Mengambil dari 2 distributor

3. Apakah anda berperan sebagai reseller/dropshipper?

Jawab: Reseller

4. Bagaimana cara anda memasarkan produk melalui *Instagram*?

Jawab: Upload foto barang dengan rincian: nama barang, spesifikasi, harga, format order, hashtag sebanyak mungkin. Tetapi tidak menggunakan #likeforlike gitu.

5. Berapa frekuensi anda menunggah foto produk di *Instagram*? Apakah setiap hari/minggu?

Jawab: Tidak pasti, tergantung adanya barang dari distributor

6. Kapan waktu penjualan/pelayanan yang anda tetapkan? (Misalkan pemesanan hanya dilayani pada jam tertentu atau hari tertentu)

Jawab: Tidak ada mbak

7. Bagaimana cara anda meyakinkan calon pembeli anda sehingga pembeli memilih anda daripada ke toko *onlinelainnya*?

Jawab: Kita bilang kalo sudah amanah, contohnya bisa dilihat di testimoni. Kalau calon pembeli mau beli ya Alhamdulillah. Saya menjual ada harga ada kualitas.

8. Aplikasi *chatting* apa yang anda gunakan untuk menjalin komunikasi dengan calon pembeli?

Jawab: Whatsapp

C. Daftar pertanyaan tentang Penerapan Etika Bisnis Islam

(Indikator dalam penelitian ini adalah prinsip-prinsip etika bisnis Islam)

a. Keesaan/Kesatuan

1. Apakah anda pernah melakukan kecurangan dalam berjualan? Seperti menyembunyikan kecacatan produk?

Jawab: Tidak mbak.

2. Apakah anda membedakan pembeli untuk mencari keuntungan semata? (misalkan: melihat latar belakang pembeli, kemudian harga di naikkan)

Jawab: Tidak.

3. Apakah anda menerapkan harga teman?

Jawab: Iya. Kalau temen saya kasih harga yang beda.

4. Berapa persen pendapatan yang anda peroleh untuk ziswaf?

Jawab: Dalam satu tahun kira-kira 100rb.

5. Bagaimanakah cara anda menjaga kepercayaan yang diamanahkan pembeli?

Jawab: Pengiriman barang tepat waktu. Pengiriman resi setelah barang dikirim tepat waktu. Kalau saya tidak dropship, saya langsung kirim barang dan resi.

b. Keadilan

1. Apakah harga yang anda tetapkan sesuai dengan kualitas?

Jawab: Iya. Kalau harganya murah berarti kualitasnya tidak terlalu bagus

2. Apakah anda pernah memberi *give away* kepada pembeli anda?

Jawab: Pernah, sudah 3 kali. Tapi bentuk *give away*nya potongan harga.

3. Apakah semua proses transaksi dilakukan secara transparan?

Jawab: Iya, pembeli bisa lihat-lihat dulu foto barang saya di *Instagram* sama spesifikasinya.

c. Kehendak Bebas

1. Apakah semua proses transaksi dilakukan tanpa adanya paksaan dan dilakukan atas dasar suka sama suka antara anda dan pembeli?

Jawab: Iya. Karena saya tidak memaksa harus membeli jualan saya.

2. Apakah anda pernah tidak menepati kontrak penjualan? Misalkan ada orderan, tiba-tiba anda ada urusan mendadak sehingga tidak bisa memenuhi orderan, bagaimana sikap anda?

Jawab: Saya pernah *cancel* pembeli, karena tidak segera bayar. Jadi ya saya tidak bisa proses order.

d. Tanggung Jawab

1. Apakah informasi produk yang disebarluaskan untuk para konsumen dapat anda pertanggungjawabkan dan sesuai dengan yang sebenarnya?

Jawab: Inshallah. Di spesifikasinya kan jelas dan saya tidak menambahi atau mengurangi.

2. Apakah konfirmasi resi pembayaran anda lakukan dengan segera?

Jawab: Ya, setelah saya kirim barang, saya langsung kirim resi

3. Apakah pengiriman produk/COD yang anda lakukan tepat waktu?

Jawab: Ya, sebisa mungkin saya langsung proses orderan.

4. Bagaimanakah respon dan pertanggungjawaban anda ketika mengetahui produk yang anda kirim kepada pembeli rusak atau cacat dalam proses pengiriman?

Jawab: Komunikasi saya pelanggan. Barang mau di ganti atau uang kembali. Biasanya warnanya saja yang kadang tidak sesuai. Semua di komunikasikan saja, pelanggan maunya gimana, kita layani.

e. Kebajikan/Kejujuran

1. Apakah anda sering memberikan diskon kepada pembeli?

Jawab: Tidak.

2. Apakah harga yang ditetapkan boleh di tawar atau sudah harga pas?

Jawab: Sudah harga pas mbak.

3. Apakah pembeli boleh mengembalikan atau menukar produk yang telah diterima karena beberapa alasan? (produk tidak sesuai spesifikasi atau terjadi kerusakan saat proses pengiriman)

Jawab: Boleh, karena kadang ada barang yang tidak sesuai ekspektasi, maka pembeli boleh men *cancel* atau ganti barang yang lain.

4. Apakah pembeli anda boleh membayar secara tidak tunai atau berhutang? Apabila boleh berapa waktu yang anda tetapkan untuk pembayarannya?

Jawab: Tidak. Karena kadang COD, jadi bayar tunai di tempat.

5. Apakah anda pernah memberikan data dan informasi yang bukan milik anda? (misalkan: mengambil gambar produk dari akun lain, menyajikan testimoni produk orang lain atau testimoni yang direncanakan (palsu))

Jawab: Tidak, karena foto yang saya upload sesuai dengan aslinya. Kalau dropship saya pakai foto dari distributornya langsung.

HASIL WAWANCARA DENGAN INFORMAN 2

Nama : Berlian Putri Noviyanti
Akun Instagram : @b.florist_
Waktu Wawancara : 14 Oktober 2017
Lokasi Wawancara : The Solchick Cabang Karanganyar, Jl. Lawu, Cangakan,
Kec. Karanganyar, Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah

A. Daftar pertanyaan tentang Informasi Penjual

1. Apa alasan anda memilih *Instagram* sebagai media penjualan?
Mengapa tidak menggunakan akun di situs *e-commerce* seperti olx, shopee, tokopedia, buka lapak, dan lain sebagainya?
Jawab: Lebih gampang, langsung upload foto, caption bisa copy paste.
2. Sudah berapa lama anda berjualan melalui *Instagram*?
Jawab: Baru 10 bulan. Mulai 4 Desember 2016.
3. Berapapada total produk yang telah terjual sampai saat ini (perkiraan)?
Jawab: Kira-kira 1.000. Soalnya satu orang gak cuma satu kan pesennya, kadang 5, 10. Pernah juga yang sampai 30 pcs. Saya menerima reseller juga. Kemarin dari desember - maret sudah kurang lebih 400 pcs terjual.
4. Berapa rata-rata penjualan produk dalam satu bulan?
Jawab: Tidak pasti. Kira-kira 100an lebih.
5. Berapa rata-rata pendapatan anda per bulan berjualan melalui *Instagram*?
Jawab: Sekitar 1,5jt-2jt.
6. Di wilayah mana sajakah sasaran penjualan anda?
Apakah hanya lokal atau sudah bisa diakses seluruh Indonesia?
Jawab: Sekitar solo/ soloraya. Nerima juga yang dari luar Solo. Pernah kemarin kirim ke Bali. Tapi lebih utamanya Solo sih, seringnya COD di UNS atau di Kota Karanganyar.
7. Siapa saja sasaran pembeli yang anda tetapkan? (meliputi jenis kelamin dan usia)
Jawab: Umum, tapi lebih ke perempuan sih biasanya dan lebih ke mahasiswa sasarannya.

8. Apakah anda sudah mempunyai pelanggan tetap?

Jawab: Alhamdulillah sudah.

9. Apakah anda mempunyai target penjualan atau target pendapatan yang harus terpenuhi setiap bulannya?

Jawab: Adanya target harus dapat omset per bulan minimal 1,5jt.

10. Apakah dalam proses penjualannya anda bekerja sendiri atau dibantu oleh orang lain?

Jawab: Sendiri sih. Tapi kadang kalau main ke kos temen, mereka ikut bantuin. Kalau pesenan banyak sampe jam 12 malem buatnya/gak tidur.

11. Apakah jenis akun *Instagram* yang anda pergunakan?

Apakah akun pribadi atau bisnis, beserta alasannya?

Jawab: Akun bisnis, karena tersambung ke facebook (FB). Sebenarnya pakai FBjuga, tapi lebih sering ke instagram. Kan kalo instagram bisa di hubungkan ke FB. Sekali upload bisa terkirim di instagram maupun FB.

12. Berapa modal yang anda gunakan saat pertama kali anda merintis usaha?

Jawab: 100rb modal awal. Saya pakai buat beli kain flanel, kejual, trus ada keuntungan sedikit demi sedikit lah.

13. Apakah pekerjaan dan kesibukan anda pada saat ini?

Jawab: Fokus di online shop aja sih.

14. Apakah berjualan di *Instagram* sebagai pekerjaan utama atau sambilan?

Jawab: Utama, kan udah lulus kuliah kemarin dan gak mau kerja.

B. Daftar pertanyaan tentang Informasi Produk

1. Apasaja produkyang anda tawarkan?

Jawab: Buket bunga flanel. Untuk hadiah sidang, wisuda dan bisa hadiah ke orang yang spesial. Bisa custom warna, dan model, bisa di tambahkan boneka.

2. Apakah produk yang anda jual asli buatan sendiri atau mengambil dari distributor? Berapa distributor anda?

Jawab: Buatan sendiri.

3. Apakah anda berperan sebagai reseller/dropshipper?

Jawab: Tidak.

4. Bagaimana cara anda memasarkan produk melalui *Instagram*?

Jawab: Upload fotonya lumayan sering, dikasih rincian jelas dari harga dan format pemesanan.

5. Berapa frekuensi anda menunggah foto produk di *Instagram*? Apakah setiap hari/minggu?

Jawab: Kalau bisa sehari satu. Biar ada customernya tuh kita harus sering upload. Dulu pernah gak upload, pesanan jadi sepi banget. Terus upload lagi, baru ada pesanan. Ya dua hari sekali lah.

6. Kapan waktu penjualan/pelayanan yang anda tetapkan? (Misalkan pemesanan hanya dilayani pada jam tertentu atau hari tertentu)

Jawab: Tidak ada. 24 jam pelayanannya.

7. Bagaimana cara anda meyakinkan calon pembeli anda sehingga pembeli memilih anda daripada ke toko *online* lainnya?

Jawab: Dari foto yang di upload, banyak upload aja. Saya jualnya yang paling murah dari *online shop* lainnya, saya bandingkan dengan teman saya yang jualan juga.

8. Aplikasi *chatting* apa yang anda gunakan untuk menjalin komunikasi dengan calon pembeli?

Jawab: Whatsapp

C. Daftar pertanyaan tentang Penerapan Etika Bisnis Islam

(Indikator dalam penelitian ini adalah prinsip-prinsip etika bisnis Islam)

a. Keesaan/Kesatuan

1. Apakah anda pernah melakukan kecurangan dalam berjualan? Seperti menyembunyikan kecacatan produk?

Jawab: Tidak.

2. Apakah anda membedakan pembeli untuk mencari keuntungan semata? (misalkan: melihat latar belakang pembeli, kemudian harga di naikkan)

Jawab: Engga sih, sama semua. Di IG kan sudah ada harganya segitu.

3. Apakah anda menerapkan harga teman?

Jawab: Iya. Kalau sama temen ada harga beda.

4. Berapa persen pendapatan yang anda peroleh untuk ziswaf?

Jawab: Kalau zakat kan sudah pasti 2,5%. Kalau infaq tergantung sih, sama sedekah ya ada lah.

5. Bagaimanakah cara anda menjaga kepercayaan yang diamanahkan pembeli?

Jawab: Proses ordernya kalau bisa secepat mungkin, kalau lagi banyak order dijelaskan, mungkin pembuatannya akan agak lama. Informasi yang di butuhkan dijelaskan di setiap upload instagram.

b. Keadilan

1. Apakah harga yang anda tetapkan sesuai dengan kualitas?

Jawab: Inshaallah.

2. Apakah anda pernah memberi *give away* kepada pembeli anda?

Jawab: Belum pernah. Niatnya nanti kalau satu tahun bisnisnya.

3. Apakah semua proses transaksi dilakukan secara transparan?

Jawab: Iya, pembeli bisa lihat di galeri sudah ada informasi lengkap. Sama lihat ditestimoninya gimana barang yang udah pernah kejual.

c. Kehendak Bebas

1. Apakah semua proses transaksi dilakukan tanpa adanya paksaan dan dilakukan atas dasar suka sama suka antara anda dan pembeli?

Jawab: Iya. Mau maksa gimana, terserah yang mau beli aja.

2. Apakah anda pernah tidak menepati kontrak penjualan? Misalkan ada orderan, tiba-tiba anda ada urusan mendadak sehingga tidak bisa memenuhi orderan, bagaimana sikap anda?

Jawab: Pernah. Jadi waktu itu mau COD, tapi orangnya gak dateng-dateng, padahal saya ada urusan lain. Jadi saya cancel.

d. Tanggung Jawab

1. Apakah informasi produk yang disebarluaskan untuk para konsumen dapat anda pertanggungjawabkan sesuai dengan yang sebenarnya?

Jawab: Iya, karena kan yang di instagram saya itu sudah di jelaskan.

2. Apakah konfirmasi resi pembayaran anda lakukan dengan segera?

Jawab: Iya kalau pembeli jauh, setelah dari JNE saya fotoin resinya.

3. Apakah pengiriman produk/COD yang anda lakukan tepat waktu?

Jawab: Sebisa mungkin saya langsung proses orderan dan kalau udah siap, saya CODan.

4. Bagaimanakah respon dan pertanggungjawaban anda ketika mengetahui produk yang anda kirim kepada pembeli rusak atau cacat dalam proses pengiriman?

Jawab: Minta maaf. Ditanyain, minta ganti gak? Tapi biasanya engga sih, bisa di perbaiki sendiri. Kan *handmade* lebih mudah juga diperbaiki.

5. Bagaimana cara anda menyikapi pembeli yang komplain?

Jawab: Pernah, kadang saya lupa warna pesenannya dan salah buatnya. Trus saya tanyain maunya apa? Mau diganti apa gimana?Pernah juga komplain, kok kecil ya mbak bunganya, padahal kan itu sesuai dengan foto. Jadi kadang kan kalo di foto barang terlihat lebih besar.Kadang saya kasih korting juga kalau ada pesanan yang saya lupa atau salah buatin.Saya kasih diskon juga kalau pas COD saya gak tepat waktu.

e. Kebajikan/Kejujuran

1. Apakah anda sering memberikan diskon kepada pembeli?

Jawab: Pembelian diatas atas 100.

2. Apakah harga yang ditetapkan boleh di tawar atau sudah harga pas?

Jawab: Harga pas sih.

3. Apakah pembeli boleh mengembalikan atau menukar produk yang telah diterima karena beberapa alasan? (produk tidak sesuai spesifikasi atau terjadi kerusakan saat proses pengiriman)

Jawab: Boleh, bisa dituker. Dulu pernah ada pelanggan juga yang minta ganti warna.

4. Apakah pembeli anda boleh membayar secara tidak tunai atau berhutang? Apabila boleh berapa waktu yang anda tetapkan untuk pembayarannya?

Jawab: Cash sih. Ketemu langsung bayar.

5. Apakah anda pernah memberikan data dan informasi yang bukan milik anda? (misalkan : mengambil gambar produk dari akun lain, menyajikan testimoni produk orang lain atau testimoni yang direncanakan (palsu))

Jawab: Tidak, karena foto yang di upload itu foto barang yang pernah kejual dan yang pernah saya buat.

HASIL WAWANCARA DENGAN INFORMAN 3

Nama : Chlarissan Early
Akun Instagram : @rubyclothes_jogja
Waktu Wawancara : 26 Oktober 2017
Lokasi Wawancara : Outlet Ruby Clothes Jogja, Jl. Wates KM 2 Nomor 82,
Kadipiro, Yogyakarta

A. Daftar pertanyaan tentang Informasi Penjual

1. Apa alasan anda memilih *Instagram* sebagai media penjualan?
Mengapa tidak menggunakan akun di situs *e-commerce* seperti olx, shopee, tokopedia, buka lapak, dan lain sebagainya?
Jawab: Karena penggunaan *instagram* sangat mudah dan sasaran saya menggunakan *instagram*.
Dulunya saya jualan di *instagram* pakai akun @rok25. Terus kerjasama sama tante saya yang akunnya @grosir_solo, lalu ubah nama menjadi @rubyclothes_jogja
2. Sudah berapa lama anda berjualan melalui *Instagram*?
Jawab: sekitar 1 tahun yang lalu dan membuka toko *offline* kira-kira 10 bulan yang lalu.
3. Berapa total produk yang telah terjual sampai saat ini (perkiraan)?
Jawab: Sudah banyak mba. Apalagi sekarang fokus penjualan ke reseller yang biasa ambil barang banyak
4. Berapa rata-rata penjualan produk dalam satu bulan?
Jawab: Banyak lah mba pokoknya.
5. Berapa rata-rata pendapatan anda per bulan berjualan melalui *Instagram*?
Jawab: Sekitar Rp. 500.000-Rp. 800.000.
6. Di wilayah mana sajakah sasaran penjualan anda?
Apakah hanya lokal atau sudah bisa diakses seluruh Indonesia?
Jawab: Di seluruh Indonesia mba. Kalau pembeli area Jogja bisa datang langsung ke Outlet. Terjauh pernah ke Nabire, Papua.

7. Siapa saja sasaran pembeli yang anda tetapkan? (meliputi jenis kelamin dan usia).

Jawab: Remaja cewek mba sama ibu muda gitu.

8. Apakah anda sudah mempunyai pelanggan tetap?

Jawab: Alhamdulillah sudah. Sudah banyak reseller juga yang bergabung.

9. Apakah anda mempunyai target penjualan atau target pendapatan yang harus terpenuhi setiap bulannya?

Jawab: Tidak ada.

10. Apakah dalam proses penjualannya anda bekerja sendiri atau dibantu oleh orang lain?

Jawab: Sayadibantu oleh 4 pekerja. Saya kan sibuk juga, jadi saya juga jarang ke toko. Akun *Instagram*nya ada adminnya sendiri, jadi sudah ada yang ngurus.

11. Apakah jenis akun *Instagram* yang anda pergunakan? Apakah akun pribadi atau bisnis, beserta alasannya?

Jawab: Akun bisnis

12. Berapa modal yang anda gunakan saat pertama kali anda merintis usaha? Bagaimana perputaran modalnya?

Jawab: 5 juta dari tante saya di solo

13. Apakah pekerjaan dan kesibukan anda pada saat ini?

Jawab: semester akhir juga mba.

14. Apakah berjualan di *Instagram* sebagai pekerjaan utama atau sambilan?

Jawab: Sambilan

B. Daftar pertanyaan tentang Informasi Produk

1. Apasaja produkyang anda tawarkan?

Jawab: produk fesyen: jilbab, kaos, baju, blouse, dress, jaket, parka, sweater, outer, jeans, kulot dan rok. Nanti kalo udah selesai kuliah rencana mau jual sepatu sama tas juga.

2. Apakah produk yang anda jual asli buatan sendiri atau mengambil dari distributor? Berapa distributor anda?

Jawab: Kerja sama sama salah satu konveksi dan ambil dari pusat di solo.

3. Apakah anda berperan sebagai reseller/dropshipper?

Jawab: Tidak. Kami kan cabang, jadi jualin aja dan juga terima reseller.

4. Bagaimana cara anda memasarkan produk melalui *Instagram*?

Jawab: Posting fotonya sering mba. Langsung di kasih harga, biar calon pembeli gak nanya-nanya lagi.

Terus produk kita ada modelnya sendiri buat foto di *Instagram*.

5. Berapa frekuensi anda menunggah foto produk di *Instagram*? Apakah setiap hari/minggu?

Jawab: Setiap hari.

6. Kapan waktu penjualan/pelayanan yang anda tetapkan? (Misalkan pemesanan hanya dilayani pada jam tertentu atau hari tertentu)

Jawab: 24 jam.

7. Bagaimana cara anda meyakinkan calon pembeli anda sehingga pembeli memilih anda daripada ke tokoonline lainnya?

Jawab: Harganya udah murah dari yang lainnya mba.

8. Aplikasi *chatting* apa yang anda gunakan untuk menjalin komunikasi dengan calon pembeli?

Jawab: Whatsapp atau Line

C. Daftar pertanyaan tentang Penerapan Etika Bisnis Islam

(Indikator dalam penelitian ini adalah prinsip-prinsip etika bisnis Islam)

a. Keesaan/Kesatuan

1. Apakah anda membedakan pembeli untuk mencari keuntungan semata? (misalkan: melihat latar belakang pembeli, kemudian harga di naikkan)

Jawab: Engga mba. Sama semua

2. Apakah anda menerapkan harga teman?

Jawab: Iya mba kadang. Kalo member reseller juga kadang saya kasih.

3. Apakah anda pernah melakukan kecurangan dalam berjualan? Seperti menyembunyikan kecacatan produk?

Jawab: Tidak.

4. Berapa persen pendapatan yang anda peroleh untuk ziswaf?

Jawab: 2,5% mba, kadang Rp. 850.000-Rp. 1.000.000.

5. Bagaimanakah caraanda menjaga kepercayaan yang diamanahkan pembeli?

Jawab: Barang yang dijual semua tersedia, kalo barang kosong nanti diberitahukan, jadi pembeli tahu dan tidak kecewakan.

b. Keadilan

1. Apakah harga yang anda tetapkan sesuai dengan kualitas?

Jawab: Iya mba.

2. Apakah anda pernah memberi *give away* kepada pembeli anda?

Jawab: *giveawaynya* itu *photo challenge*. Pemenang dapat voucher.

3. Apakah semua proses transaksi dilakukan secara transparan?

Jawab: Iya mba. Calonpembeli bisa *scrolling* foto di *instagram*. Sudah lengkap pemaparan informasinya disitu mba, *gak* ada yang ditutupi

c. Kehendak Bebas

1. Apakah semua proses transaksi dilakukan tanpa adanya paksaan dan dilakukan atas dasar suka sama suka antara anda dan pembeli?

Jawab: Engga maksa lah mba.

2. Apakah anda pernah tidak menepati kontrak penjualan? Misalkan ada orderan, tiba-tiba anda ada urusan mendadak sehingga tidak bisa memenuhi orderan, bagaimana sikap anda?

Jawab: Pernah.

d. Tanggung Jawab

1. Apakah informasi produk yang disebarluaskan untuk para konsumen dapat anda pertanggungjawabkan dan sesuai dengan yang sebenarnya?

Jawab: Iya, karena kan yang di *instagram* saya itu sudah di jelaskan.

2. Apakah konfirmasi resi pembayaran anda lakukan dengan segera?

Jawab: Iya, agar pembeli tidak nunggu dan ngebuktiin kalau kita jujur.

3. Apakah pengiriman produk/COD yang anda lakukan tepat waktu?

Jawab: Kalau barang siap, pembeli sudah transfer langsung di kirim.

4. Bagaimanakah respon dan pertanggungjawaban anda ketika mengetahui produk yang anda kirim kepada pembeli rusak atau cacat dalam proses pengiriman?

Jawab: Belum pernah sih mba ada kejadian barangnya rusak.

5. Bagaimana cara anda menyikapi pembeli yang komplain?

Jawab: Minta maaf dan ngobrol-ngobrol akhirnya pembeli terima sama barangnya. Dan kami kasih diskon kalo pembelinya beli lagi di tempat kami sebagai ganti kesalahan sebelumnya.

e. Kebajikan/Kejujuran

1. Apakah anda sering memberikan diskon kepada pembeli?

Jawab: Biasanya saya diskon kalo beli 1juta lebih 10 ribu, 10ribunya saya diskon. Pembulatan gitu mba.

2. Apakah harga yang ditetapkan boleh di tawar atau sudah harga pas?

Jawab: Harga pas.

3. Apakah pembeli boleh mengembalikan atau menukar produk yang telah diterima karena beberapa alasan? (produk tidak sesuai spesifikasi atau terjadi kerusakan saat proses pengiriman)

Jawab: Bisa mba, nanti barang bisa dikembalikan ke kita lagi dan kita kembalikan uang pembeli

4. Apakah pembeli anda boleh membayar secara tidak tunai atau berhutang? Dan berapa waktu yang ditetapkan untuk pembayarannya?

Jawab: Harus tunai.

5. Apakah anda pernah memberikan data dan informasi yang bukan milik anda? (misalkan: mengambil gambar produk dari akun lain, menyajikan testimoni produk orang lain atau testimoni yang direncanakan (palsu))

Jawab: Tidak, karena foto yang di posting itu barang saya sendiri, pakai model sendiri.

DOKUMENTASI



Wawancara dengan Isnain (Informan 1)





Wawancara dengan Berlian (Informan 2)





Wawancara dengan Chlarissa (Informan 3 sekaligus model produk miliknya)

