

Lampiran

Transkrip Wawancara Pertanyaan pedagang (Bang Amin) di Pasar Tradisional Kranji

Peneliti : malam bang . Ini bang amin, yang penjual di pasar kranji ?

Narasumber : *iya mas, saya yang dagang sayur di pasar kranji*

Narasumber : *ada apa ya mas ?*

Peneliti : *saya mau tanya-tanya nih bang untuk jadi narasumber bersedia ngga bang ?*

Narasumber : *ohh iyaa boleh mas*

Peneliti : *proses tawar menawar apa untuk mencapai kesepakatan antar penjual dan pembeli di pasar tradisional sih bang?*

Narasumber : *jadi gini mas, untuk proses tawar menawar di pasar kranji yang antara penjual dan pembeli itu Proses tawar menawar kesepakatan harga (harga yang di tawarkan oleh pembeli kepada konsumen di pasar tradisional akan ditawarkan oleh pembeli. Disaat harga yang dimunculkan akan muncul kesepakatan harga antara keduanya. Disaat harga yang masuk sesuai kesepakatan, akan ada quantity dan kualitas barang yang didapatkan konsumen yang berbeda. Jadi bisa mendapatkan harga yang sesuai. Apabila di pasar modern tidak bisa adanya tawar menawar, karena harga sudah nett dan kualitas barang sudah di tentukan*

Peneliti : *Ohh iya bang, kalo untuk hambatan komunikasi antar penjual dan pembeli di pasar kranji, gimana ya bang?*

Narasumber : *Untuk Hambatannya yang terjadi antara penjual dan pembeli di pasar kranji ada beberapa konsumen yang kurang ngerti kualitas barang nya mass, sehingga konsumen menggagap harga barang kualitas A sama dengan kualitas B. Padahal berbeda kualitas barangnya dan harga pun berbeda mass, itu aja sih hambatan nya kalo di pasar tradisional kranji*

Peneliti : *Biasa nya nih bang, para pedagang tuh untuk menarik perhatian para pembeli gimana yaa?*

Narasumber : *Kalo untuk menarik pembeli di pasar tradisional kita biasa udh punya langganan tetap nya. Paling saya ngejaga langganan yg udah ada, kalau pun ada konsumen yang baru saya menjual barang dengan kualitas A mass, saya pun menjual barang berkomunikasi secara ramah*

dan baik kepada konsumen, itu aja sih mass untuk menarik konsumen baru sama pelanggan yang lama

Peneliti : untuk interaksi nya sendiri abang biasanya gimana bang strateginya buat konsumen ke kios abang ?

Narasumber : “Iya, biasanya saya suka menyapa dengan sebutan ‘Bos’ untuk pelanggan yang sudah akrab dengan saya. Untuk yang belum akrab biasanya saya menamnggilnya dengan sebutan mbak Atau Buu”

Peneliti : oh gitu ya bang, oh iya bang sebelumnya terima kasih, nanti kalo ada pertanyaan lebih lanjut buat penelitian saya, bang amin bersedia ya bang . hehehhe

Narasumber : oh iya bang kabarin aja kalo emang ada pertanyaan lebih lanjut.

Lampiran Dokumentasi







