

## **Lampiran 1**

### **LEMBAR PERTANYAAN**

#### **A. Daftar pertanyaan wawancara untuk informan pedagang Kampung Batik**

##### **Rejomulyo:**

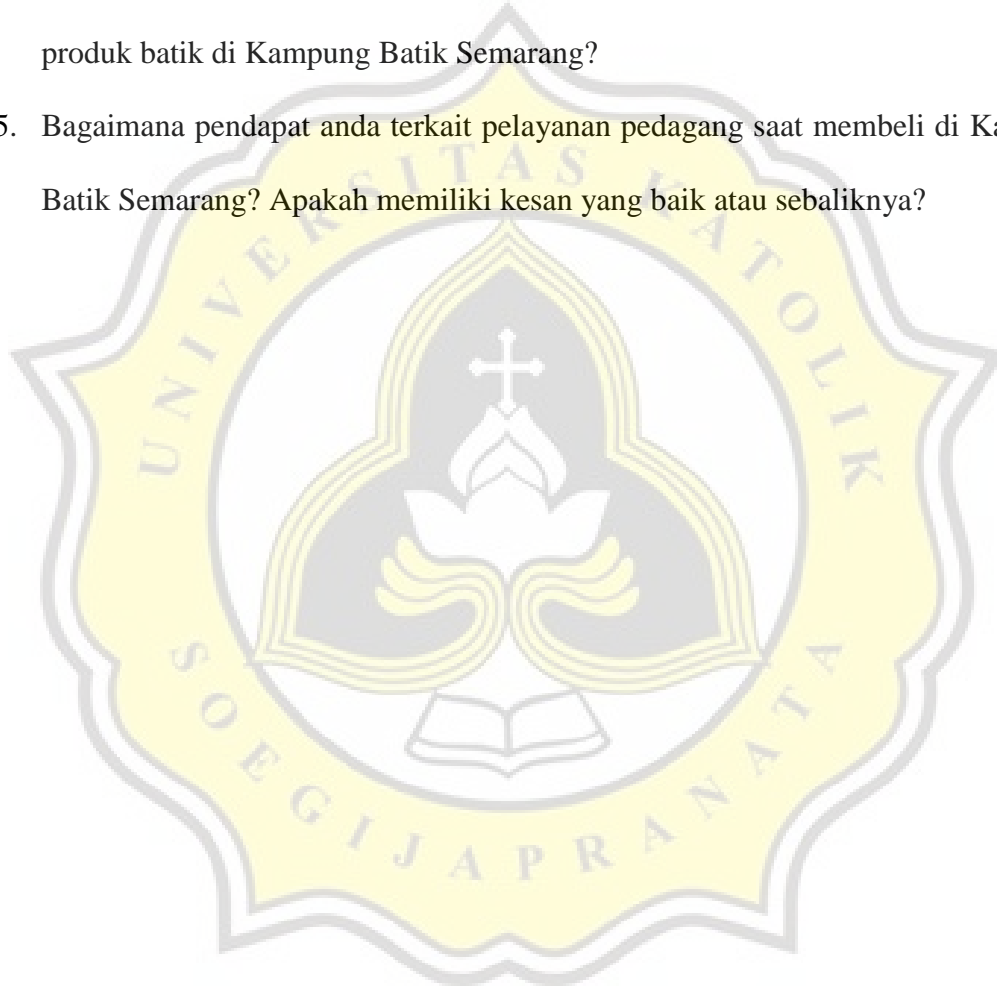
1. Apakah pedagang di kampung batik ini melakukan pendekatan dalam memasarkan produk-produk batiknya kepada para konsumen? Bila iya, bagaimana langkah awal yang dilakukan?
2. Apa saja cara yang dilakukan pedagang di sini dalam mencari calon konsumen?
3. Apakah ada target khusus dalam menentukan calon konsumen?
4. Bagaimana cara pedagang menjelaskan produk batik yang ditawarkan kepada calon konsumen?
5. Bagaimana cara pedagang meyakinkan calon konsumen yang meragukan produk batik tersebut agar tetap berminat membeli produk?
6. Apakah pedagang pernah meminta pendapat kepada konsumen yang sudah pernah membeli produk batik ini?

#### **B. Daftar pertanyaan wawancara untuk informan konsumen dari Kampung**

##### **Batik Rejomulyo:**

1. Apa alasan anda memutuskan untuk membeli produk batik di Kampung Batik Semarang ini?

2. Apakah cara pedagang di sini dalam menjelaskan produk batiknya mempengaruhi anda untuk membeli produk tersebut?
3. Dari mana anda mengetahui produk batik di Kampung Batik Semarang ini?
4. Aspek apa saja yang dipertimbangkan anda sebagai konsumen dalam memilih produk batik di Kampung Batik Semarang?
5. Bagaimana pendapat anda terkait pelayanan pedagang saat membeli di Kampung Batik Semarang? Apakah memiliki kesan yang baik atau sebaliknya?



## Lampiran 2

### TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan: Luwi (LW)

Posisi Informan: Pedagang

Pewawancara: Anisa Winda (AW)

Hari: Minggu, 23 Oktober 2022

Pukul : 12.30-14.00 WIB

Tempat: Halaman depan toko Laksmi Art Batik, Kampung Batik Rejomulyo, Semarang.

---

**AW: Apakah yang dilakukan pedagang di Kampung Batik Rejomulyo untuk melakukan pendekatan pertama kali kepada calon konsumen?**

**LW:** Ada beberapa ditawarkan dari beberapa media, banyak orang yang sudah kenal, bahkan yang jadi konsumen juga banyak, pendekatan melalui promosi, jadi kami penawarannya baik secara online, ada yang dari teman menawarkan produknya

**AW: Bagaimana cara pedagang mencari calon konsumen?**

**LW:** Ig ada, wa ada

**AW: Lalu pengenalan dari keluarga ke keluarga?**

**LW:** Iya iya

**AW: Kalo cara mencari calon konsumen ke toko Bapak?**

**LW:** Kami tidak mencari calon konsumen karena mereka datang sendiri saja awalnya

**AW: Apakah ada cara khusus dalam menjelaskan produk ke calon konsumen?**

**LW:** Kalo di sinikan banyak kunjungan, orang-orang mau tahu produk-produk batiknya apa jadi awalnya, konsumen tu kalo minat ya beli nggak ya udah liat aja yang penting mengedukasi nya aja

**AW: Bagaimana cara pedagang meyakinkan calon konsumen yang terlihat ragu pada produk batik yang pedagang jual?**

**LW:** Kami kalo di sini menjual sekaligus mengedukasi banyak orang awam yang belum mengerti batik, di sini kan kami memberitahu, batik tulis, cap, printing, sudah ada ciri-cirinya orang harus tahu, tahunya batik saja. Kami akan menjelaskan ke filosofi

batik, nama batik itu apa dan lain sebagainya. Sekaligus caranya, kalo orang sudah tahu biasanya orang menjadi yakin kualitas juga

**AW: Apakah pedagang memberikan garansi atau bentuk lain yang sekiranya lebih meyakinkan?**

**LW:** o iya tentu, saat kami menawarkan kami garansi kalo misal barang yang kami jual kualitasnya di bawah standar, luntur misalnya. Tapi kalau sobek disebabkan oleh konsumen sendiri kami tidak memberi garansi.

**AW: Apakah pedagang akan melakukan *follow up* kepada konsumen yang sudah membeli barangnya?**

**LW:** Kalo kebanyakan jadi konsumen, minta kartu nama berarti kan ada kepuasan, tidak semata mata mencari keuntungan, banyak yang orang indo sendiri tidak tahu batik, kami juga mengedukasi dan orang asing malah lebih tahu. Batik tulis, batik cap mereka tahu terkadang orang indo cuma cari yang murah saja

**AW: Bapak juga menawarkan produk baru?**

**LW:** Ya, ntah itu warna, motifnya, tapi lebih sering langsung dan kebanyakan yang ambil orang dinas dan itu memberi kan awalan khusus untuk batik semarang, paling ngg punya ciri khas yang bisa dijadikan oleh-oleh

**AW: Lalu jika ada acara batik apakah Bapak masih sering ikut?**

**LW:** Dulu ada pameran saya sering di undang, tapi skrng karena sudah buka toko jadi tidak fokus ke situ lagi

**AW: Artinya ada ga si peluang mendapatkan calon konsumen dari acara-acara itu?**

**LW:** Ya kami sering melakukan acara itu karena tujuannya membuat mereka tertarik, seperti kita harus menciptakan gula baru semutnya datang.

**AW: Kalo sudah tidak mengikuti acara itu apakah ada penurunan yang drastis ga si pak?**

**LW:** Tidak ada, yang penting kita bertengger saja kampung ini strategis bersejarah dan punya cerita. Makanya 2016 saya nobatkan ya dengan dana seadanya dulu dan dari situ temen-temen melihat dan baru ikut, baru terlihat kekompakan dari warga sekitar. Ya kita urunan seadanya saja dan akhirnya 1 tahun kulitnya sudah mulai terlihat. Ada mahasiswa lampung yang berkuliah di smrng minta bantuan ke saya cari kesibukan gitu dan saya tawarin saja kolaborasi sm saya di hari batik, kya disana ada gajah jadi

dibuat tapis dan batik, lampung itu kan tapis motif gajah jadi tatik tapis dan batik. Yaudah akhirnya datang buat akal-akalan aja tapi jadi seru semua suka gitu

**AW: Untuk mempertahankan silatuhrami oleh konsumen brti cara nya mengajak konsumen ke acara” di kampung batik Semarang yah pak?**

**LW:** Iya, nanti kan pasti ada omongan dari mulut ke mulut lama-lama menjadi luas.



Nama Informan: Oktaviani (OKT)

Posisi Informan: Pedagang

Pewawancara: Anisa Winda (AW)

Hari: Minggu, 23 Oktober 2022

Pukul: 14.30 – 15.25 WIB

Tempat: Ruangan Toko Temawon, Kampung Batik Sari, Rejomulyo , Semarang.

---

**AW: Apakah yang dilakukan pedagang di Kampung Batik Rejomulyo untuk melakukan pendekatan pertama kali kepada calon konsumen?**

**OKT:** Konsumen yang udah di kenal apa belum?

**AW: Yang belum tan, bagaimana?**

**OKT:** Kita langsung menyambut kehadirannya, terus kita Tanya mau cari batik apa bu, nanti kalo minta langsung dicarikan ya langsung saya arahkan, tapi kalo mau lihat-lihat dulu ya saya persilahkan juga 10-15 menit biasanya gitu si mba lalu seperti biasa kita perkenalkan produk kita, disamping itu juga kualitas bagus, harga juga bisa dibilang murah dengan kualitas bagus dijamin kualitasnya

**AW: Oke itu konsumen baru, kalua yang sudah lama bagaimana tan?**

**OKT:** Kalo yang lama ya kita menawarkan ulang kembali

**AW: Berarti setiap konsumen yang datang akan dapat kartu nama ya tan?**

**OKT:** Iya, bisa sesuai *request* san juga

**AW: Lalu, untuk mencari calon konsumen, apakh turun ke komunitas” batik atau melalui” event gtu?**

**OKT:** Ohh nggak mbak, aku sistem ku sendiri, membina cara ku lebih dekat ke *customer*, membuat mereka nyaman, harga barang dan tempat juga membuat nyaman, nah kebanyakan di sini getok tular dari mulut ke mulut yang dateng kesini , di sini tidak orang datang beli bayar pulang ,tapi kita bisa membuka konsultasi mau dIbuat apaa batik nya.

**AW: Kalo target khusus dari calon konsumen ada ngga tan?**

**OKT:** Nggak ada, tempat ini konsumen mana pun semua nya masuk dan diterima aja ,orang datang masuk kira layani karena itu sebagian dari marketing ya kita layani ramah walaupun ga jadi beli

**AW: Bagaimana cara pedagang untuk menawarkan produk nya?**

**OKT:** Biasanya pada nanya dari harga, di tanya dari harga nya 75-250, terus ditanya bedanya apa dilihat dari prosesnya, ko ini murah di buat dari mesin tapi itu bukan produk kita, klo produk kita itu tulis dari harga 350-1jt gitu, trus bertanya lagi ada macam-macam apa saja untuk baju, trus kadang ada yang baru lihat-lihat dulu ya mba oiya nanti kalo udah 5 mnt saya mulai basa basi dari mana gitu .

**AW: Apakah mba melihat latar belakang calon konsumen?**

**OKT:** Biasanya pada tanya aku cocok nya pake warna apa, tapi kulit ku hitam ohh yauda brati pake ini bu, trus mba cari bahan yang adem untuk lilit bawah nih ohh iya ini ada bu, jadi mereka cari seperti apa kita arahkan

**AW: Bagaimana memberikan keyakinan jika terdapat konsumen yang ragu terhadap produk di sini?**

**OKT:** Sering tu mbak, luntur yaa mba, batik dicuci pertama itu memang ada residu yang luntur tapi tidak merubah warna aslinya, aku juga kasih garansi, tapi selama ini aman si g ada, aku kasih nomer ku kasih tahu aja ada keluhan apa di minggu pertama gitu.

**AW: Apakah tante melakukan *follow up* terhadap konsumen yang sudah membeli produk dari sini?**

**OKT:** Biasanya merek minta nomer hp ku, terus aku bilang bu aku kalo ada barang baru tak buat status loh, terus minta kesan pesan nya itu bu nanti datang lagi ya kesini dan minta ulasan nya di google gitu, aku kadang tanya kesini lewat apa ohh pake google maps mbak, ohh sekalian kasih ulasannya ya mba gitu

Nama Informan: Rita Puspasari (RT)

Posisi Informan: Pedagang

Pewawancara: Anisa Winda (AW)

Hari: Senin, 17 Oktober 2022

Pukul: 10.30-11.00 WIB

Tempat: Ruangan toko Puspasari ,Kampung Batik Gedong, Rejomulyo, Semarang.

---

**AW: Apakah pedagang di kampung batik Rejomulyo melakukan pendekatan dalam memasarkan produk-produk batiknya kepada pada konsumen? Bila iya, bagaimana langkah awal nya?**

**RT:** Langsung, menunggu konsumen yang datang ke toko.

**AW: Apa saja cara yang dilakukan pedagang di sini dalam mencari calon konsumen?**

**RT:** Mengikuti acara-acara batik saja

**AW: Apakah ada target khusus dalam menentukan calon konsumen?**

**RT:** Umum dari anak sekolah sampai dewasa juga ada

**AW: Bagaimana cara pedagang meyakinkan calon konsumen yang meragukan produk batik tersebut agar tetap berminat membeli produk?**

**RT:** Ya gimana ya, ya percaya aja gitu, dijelaskan ada item-item semarang, tugu muda, ada apa apa gitu, batik naga kalau dari Semarang. Kalau tulis tu bagus, misalkan tadi semarang, batik Jawa Tengah.

**AW: Bagaimana apabila konsumen masih meragukan produk tersebut?**

**RT:** Kami arahkan, beli yang kualitas kain lebih bagus, kualitas pewarnaan lebih bagus.

**AW: Apakah pedagang pernah meminta pendapat kepada konsumen yang sudah pernah membeli produk batik ini?**

**RT:** *Repeat order* ya, e.. di pake bagus gaa gitu



Nama Informan: Raisha (RS)  
Posisi Informan: Pedagang  
Pewawancara: Anisa Winda (AW)  
Hari: Jumat , 21 Oktober 2022  
Pukul: 13.00 – 13.40 WIB  
Tempat: Ruang Toko Batik 349 Kampung Batik Gedong, Rejomulyo, Semarang.

---

**AW: Apakah pedagang di kampung batik Rejomulyo melakukan pendekatan dalam memasarkan produk-produk batiknya kepada pada konsumen? Bila iya, bagaimana langkah awal nya?**

**RS:** Cara khususnya mungkin Kalau ada yang itu ya kami ada konsumen masuk gitu terus ee ngobrolnya mungkin lebih dekat terus kami minta kontak person nya gitu loh buat langganan aja gitu, nanti kalau kita dekat atau kita ngobrolnya enak kepemilikan nanti konsumennya bakal beli lagi gitu Ya mungkin caranya dengan apa ya sosialisasi atau ngomongnya tuh yang baik dan benar yang kayak dianggap kayak dekat gitu kayak kita sok akrab

**AW: Artinya langkah awalnya menunggu konsumen datang ke toko ya mba?**

**RS:** Iya si Cuma gitu, kalo di sini pemasarannya orang nya yang beli kan beda-beda terus, ada konsumen yang datang kita melakukan pendekatannya beda-beda

**AW: Di luar toko ini tidak ada promosi yang dilakukan ya mba?**

**RS:** Nggak ada

**AW: Lalu apa saja cara mba nya mencari calon konsumen?**

**RS:** Murni dari pendaatang aja, jadi mereka yang datang aja. Kalo di toko saya murni dari konsumen yang datang. Mungkin dari mulut ke mulut aja

**AW: Artinya mba pernah menemukan contoh dari pemasaran tersebut ya dari konsumen yang kesini?**

**RS:** Iya sering, bahkan ada dari konsumen yang pertama tadi kami kasih kontak kita terus konsumen itu ngasih kontak kita ke temen lainnya gitu.

**AW: Cara menjelaskan batik ini lebih baik dari toko lain bagaimana?**

**RS:** Membuat kalimat se menarik mungkin si mba lalu kami menjelaskan kelebihan dan kekurangannya si dan kita memberi jaminan kalau produk di sini ga mengkerut, luntur dan harga nya memang paling termurah si mbak. dan boleh di coba dulu gitu. Kalau memang luntur kita memberi solusinya

**AW: Jika ada yang ragu bagaimana?**

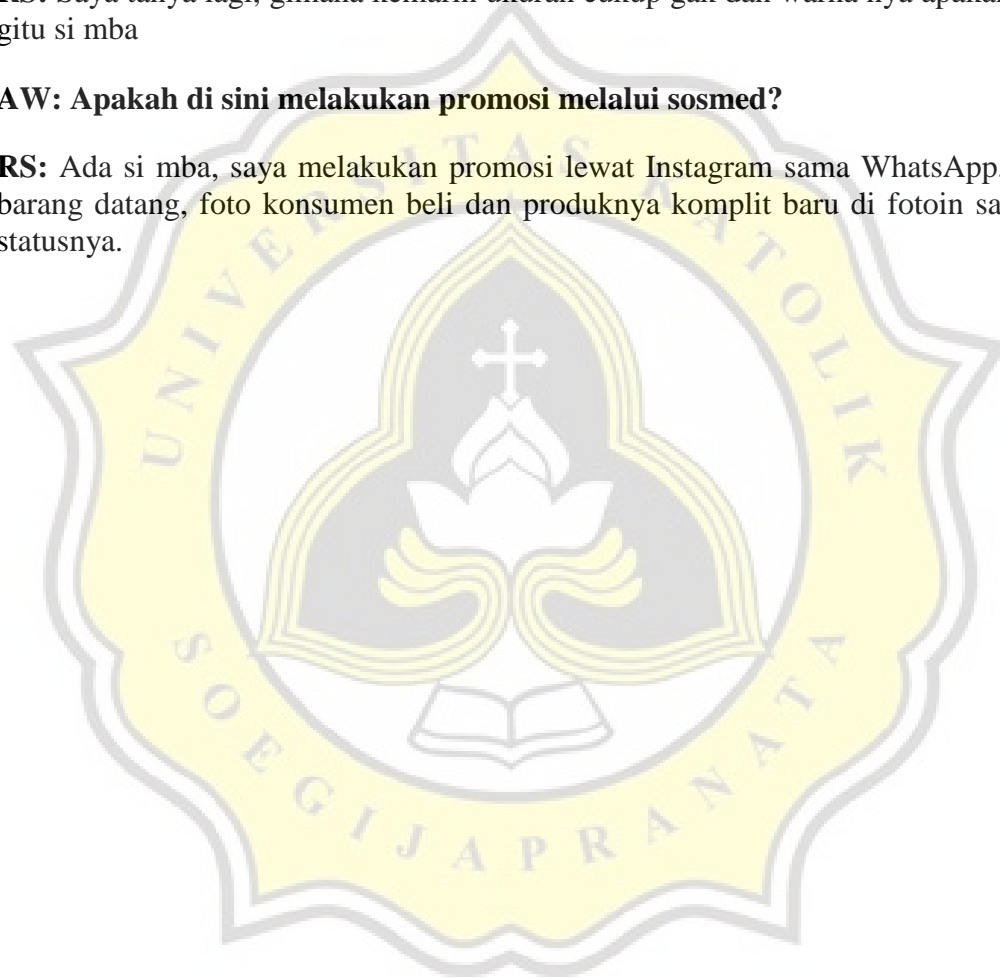
**RS:** Kita kan sudah memberi jaminan jadi aman sih, jadi kalo ada yang luntur nanti kami kembalikan uang 100% gitu

**AW: Lalu apakah pedagang melakukan follow up**

**RS:** Saya tanya lagi, gimana kemarin ukuran cukup gak dan warna nya apakah sesuai gitu si mba

**AW: Apakah di sini melakukan promosi melalui sosmed?**

**RS:** Ada si mba, saya melakukan promosi lewat Instagram sama WhatsApp, missal barang datang, foto konsumen beli dan produknya komplit baru di fotoin saya buat statusnya.



Nama Informan: Carollus (CR)  
Posisi Informan: Konsumen  
Pewawancara: Anisa Winda (AW)  
Hari: Rabu, 2 November 2022  
Pukul : 11.04 – 11.20 WIB  
Tempat: Melalui *WhatsApp* telfon dan pesan suara.

---

**AW: Apa alasan anda untuk memutuskan membeli batik di Kampung Batik Rejomulyo?**

**CR:** Yang pertama memang selain aku riset, memang aku tertarik sama salah satu budaya yang ada di semarang salah satu nya seni batik gitu, dari segi motif, tehnik pewarnaan dll gitu. Intinya karena aku respect lah sama salah satu budaya yang ada di semarang .

**AW: Apakah penyampaian pesan yang dilakukan pedagang di sini berpengaruh dengan keputusan konsumen anda?**

**CR:** Sangat berpengaruh, karan jelasinnya cukup detail filosofi dari teknik pewarnaan, trus dari segi corak kenapa kekayaan alamnya gitu si itu udah cukup membuat aku tertarik si .

**Aw: Dari mana anda mengetahui produk batik di Kampung Batik Semarang Rejomulyo?**

**CR:** 40% aku tahu dari sosial media, dari Instagram lah, dari artikel-artikel gitu, nah trus 60% tahu dari saudara-saudara dan temen-temen yang asli semarang termasuk juga dosen” mereka juga ngomong kalo semarang tuh punya destinasi wisata juga namanya Kampung Batik trus aku datengin dan ternyata rapih , dulu pernah kesitu tapi ga begitu keliatan seperti sekarang brandingnya.

**AW: Hal apa saja yang dipertimbangkan anda sebagai konsumen dalam memilih produk batik di Kampung Batik Rejomulyo?**

**CR:** Yang pertama karena memang aku tertarik apa sih yang mau ditunjukkan dari kampung batik itu , semarang kan terkenal nya kan memang kota industri bukan kota wisata, tapi kan semarang punya budaya seperti warak ngendok lah nah itu bisa dimasukin disitu cari tahu filosofinya gimana terus batik semarang itu ee bisa dikenal sebagai batik yang cukup mahal karena mereka menggunakan pewarna alam, jadi *respect* lah dengan pembuatannya dan ya itu sekali dua kali aku beli disitu jadi sekali lagi karena hal penasaran aku bagaimana pedagang menjelaskan filosofi semarang lewat batik ini .

**AW: Bagaimana pendapat anda terkait dengan pelayanan pedagang di sini saat melayani anda untuk membeli salah satu produknya?**

**CR:** Aku boleh kasih nilai itu cukup ramah, mereka itu detail, dari segi coraknya dari segi warnanya dari segi apa namanya komponen di batik itu kaya apa aja, missal kaya filosofi batik warak ngendok tu kenapa menggunakan warna tersebut, tahu kenapa? rata-rata batik semarangan itu pake warna alam. Ya yang aku ingat karena emng semarng itu memang banyak tumbuhan yang bisa dijadikan warna alam. Aku saja yang warga semarang asli di layani sangat ramah dan baik intinya, pasti dengan konsumen dari luar semarang mereka juga akan lebih baik dan ramah lagi tentunya.



Nama Informan: Melisha (MEL)  
Posisi Informan: Konsumen  
Pewawancara: Anisa Winda (AW)  
Hari: Kamis, 27 Oktober 2022  
Pukul: 13.48 – 16.24 WIB  
Tempat: Melalui pesan teks di *WhatsApp* .

---

**AW: Apa alasan anda untuk memutuskan membeli batik di Kampung Batik Rejomulyo?**

**MEL:** Kemarin itu saya sedang jalan-jalan saja ke Kota Lama. Pingin lihat-lihat batik...waktu tanya sama penjual ada yang kasih tahu di kampung batik ini.

**AW: Apakah penyampaian pesan yang dilakukan pedagang di sini berpengaruh dengan keputusan konsumen anda?**

**MEL:** Ya lumayan mba. Kalau buat saya bahasanya mudah saya pahami jadi ya saya bisa paham terus beli.

**AW: Dari mana anda mengetahui produk batik di Kampung Batik Semarang Rejomulyo?**

**MEL:** Dari rekomendasi yang jualan es teh sama telur gulung itu lo mbak. Saya tanya " sm mereka mau beli batik.

**AW: Hal apa saja yang dipertimbangkan anda sebagai konsumen dalam memilih produk batik di Kampung Batik Rejomulyo?**

**MEL:** Pendapat saya pribadi sih pelayanannya mbak. Saya agak susah soalnya. Setelah itu baru cek kualitas dan harga

**AW: Bagaimana pendapat anda terkait dengan pelayanan pedagang di sini saat melayani anda untuk membeli salah satu produknya?**

**MEL:** Ramah sekali ya. dari pertama saya masuk ke toko mba Raisha itu sudah ramah banget menjelaskan dengan jelas dan baik detail-detailnya.

Nama Informan: Kristina (KR)  
Posisi Informan: Konsumen  
Pewawancara: Anisa Winda (AW)  
Hari: Kamis, 27 Oktober 2022  
Pukul : 15.19 – 16.10 WIB  
Tempat: Melalui telfon *WhatsApp*

---

**AW: Apa alasan anda untuk memutuskan membeli batik di Kampung Batik Rejomulyo?**

**KR:** Saya cuma ikut temen saya yang asli Semarang ke tempat kampung batik ini mba, soalnya kan dekat dengan kota lama yah jadi katanya mau mampir liat-liat batik gitu

**AW: Apakah penyampaian pesan yang dilakukan pedagang di sini berpengaruh dengan keputusan konsumen anda?**

**KR:** Niat awal si memang Cuma mampir tapi kalo ada yang nyangkut ya saya mau beli mba lagi juga harganya lumayan murah-murah, kalau untuk pengarahannya si lumayan menjelaskan tapi ya ga membuat saya lebih terpengaruh si mba , Cuma tempat atau kondisi kampong nya kurang menarik perhatian pengunjung si mba kalau menurut saya. Tapi toko yang saya datangi cukup bersih aja si.

**AW: Dari mana anda mengetahui produk batik di Kampung Batik Semarang Rejomulyo?**

**KR:** Temen saya

**AW: Hal apa saja yang dipertimbangkan anda sebagai konsumen dalam memilih produk batik di Kampung Batik Rejomulyo?**

**KR:** Kalau saya pertama pelayanannya, ke dua bahan ke tiga baru harga, tapi ya kurang di percantik cara menjual baju nya, monoton aja gitu di gantung aja tanpa dikasih hiasan atau lampu yang terang gitu

**AW: Bagaimana pendapat anda terkait dengan pelayanan pedagang di sini saat melayani anda untuk membeli salah satu produknya?**

**KR:** Ada satu toko waktu itu menurut saya kurang ramah, trus penjelasannya kurang membantu saya untuk paham produknya. Cuma fokus ke harga nya aja si Ibu nya waktu itu, jadi saya agak males buat melanjutkan yauda saya tinggal cari toko lain aja.

### Lampiran 3

#### DOKUMENTASI

1. Wawancara dengan pedagang Kampung Batik Rejomulyo Semarang ( Luwi pemilik toko Laksmi Art Batik )



2. Wawancara dengan pedagang Kampung Batik Rejomulyo Semarang (Oktaviani pemilik toko Batik Temawon )



3. Wawancara dengan pedagang Kampung Batik Rejomulyo Semarang (Rita pemilik toko batik Puspasari)

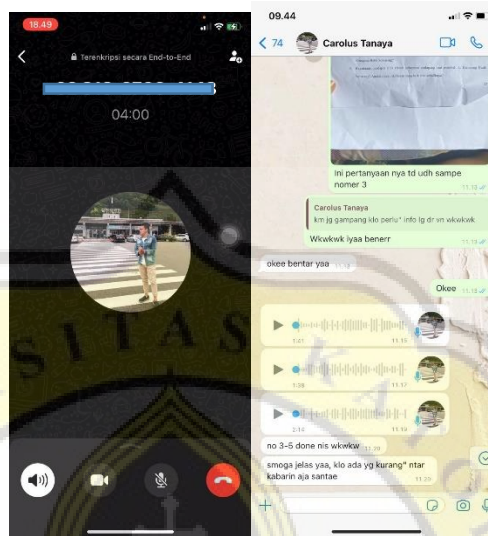


4. Wawancara dengan pedagang Kampung Batik Rejomulyo Semarang (Raisha pemilik toko batik 349)

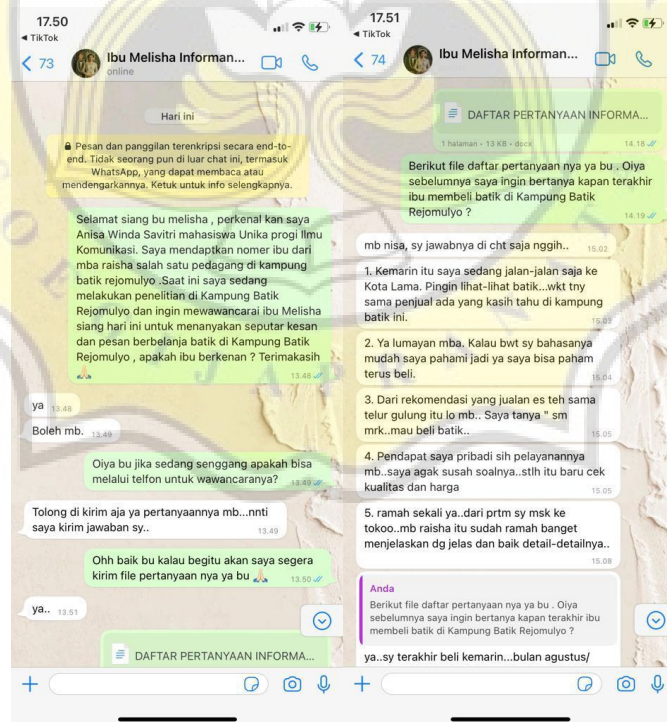




5. Wawancara dengan konsumen Kampung Batik Rejomulyo Semarang melalui Whatsapp ( Carol konsumen dari Kampung Batik Rejomulyo )



6. Wawancara dengan konsumen Kampung Batik Rejomulyo Semarang melalui Whatsapp ( Melisha konsumen dari Kampung Batik Rejomulyo )



7. Wawancara dengan konsumen Kampung Batik Rejomulyo Semarang melalui Whatsapp ( Kristina konsumen dari Kampung Batik Rejomulyo )



PAPER NAME  
**TA-18.M1.0137.docx**

WORD COUNT  
**7719 Words**

CHARACTER COUNT  
**49239 Characters**

PAGE COUNT  
**48 Pages**

FILE SIZE  
**62.8KB**

SUBMISSION DATE  
**Jan 17, 2023 10:52 AM GMT+7**

REPORT DATE  
**Jan 17, 2023 10:53 AM GMT+7**

● **19% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 17% Internet database
- 6% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 13% Submitted Works database

● **Excluded from Similarity Report**

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 10 words)
- Manually excluded text blocks

Summary