

LAMPIRAN

Lampiran 1

Hasil Wawancara Dengan Pemilik Ibu Okta pemilik Batik Temawon Semarang

Identitas Responden :

Nama : Oktavia Ningrum (Toko Batik Temawon)

Alamat : Kp. Batik Sari no. 746 Semarang

Jabatan : Pemilik

Berdiri sejak 2013

Wawancara dilakukan pada : Senin, 5 Desember 2022. Jam 13.00 WIB.

Peneliti : Dalam mendapatkan pelanggan apakah Ibu pernah membagikan sampel ?

Informan : Sampel, tidak pernah Mbak kecuali mereka pinjam sampel untuk buat seragam

Peneliti : Apabila pernah, kapan dilakukan dan bagaimana pengaruhnya terhadap penjualan ?

Informan : Ada Ibu-Ibu pkk ingin ngerti jenis aslinya jadi mereka ambil beberapa kain untuk diajukan dan perkantoran mengambil 4 kain untuk mengetahui kualitas kainnya adem. Lalu mereka order langsung. Pengaruh banget dalam penjualannya

Peneliti : Apakah Ibu menerapkan system pembelian seperti memberikan kupon ?

Informan : Tidak pernah, hanya diskon aja

Peneliti : Apakah Ibu melakukan memberikan harga khusus pada konsumen yang membeli dengan jumlah banyak ?

Informan : Iya biasa mengambil lebih dari 1 lusin biasanya aku kasih diskon seperti ambil 3 kain aku diskon 10 rb , tetapi kalau 1 lusin aku tambahin lagi 5 rb jadi 15 rb untuk diskonnya.

Peneliti : Bagaimana pengaruh dengan pemberian harga khusus ?

Informan : Pengaruhnya tinggi sekali akhirnya mereka menjadi getuk tular dari mulut ke mulut , enak lho ambil di batik Temawon ambil banyak ada diskonan.

Peneliti : Apakah Ibu melakukan memberikan barang secara gratis atau harga murah dengan konsumen ?

Informan : Biasanya kalau mereka beli barang banyak akan aku kasih totebag, atau dompet kecil dikasih kekonsumen sebagai hadiah.

Peneliti : Bagaimana pengaruhnya konsumen dengan diberikan barang secara gratis atau dengan harga murah ?

Informan :Jadi kesini lagi.

Peneliti : Apakah Ibu menerapkan system barang khusus iklan seperti mencetak nama perusahaan pada kain ?

Informan : Oo ini pernah Mbak Cuma dari awal kita kasih tau dulu kalau cetak logo atau nama perusahaan kita bilang tidak bisa, maka mereka biasanya order sesuai dengan warna dan motif yang ada. Apabila dicetak dengan nama perusahaanya

biasanya akan gabung tulisanya jadi satu di kain batiknya , karena pengaruh dari proses batiknya tersebut

Peneliti : Apakah Ibu melakukan pemberian penghargaan kepada konsumen sebagai pelanggan setia ?

Informan : Iya kalau kasih hampers saat lebaran

Peneliti : Bagaimana pengaruhnya penghargaan pendukung ?

Informan : Kesini lagi kesini lagi, dari mulut ke mulut

Peneliti : Apakah Ibu melakukan display (manikin) pada baju atau kain batik untuk mengunjang promosi ?

Informan : Iyaa

Peneliti : Bagaimana pengaruh promosi titik pembelian ?

Informan : Setiap barang yang didisplay biasanya langsung ada yang membeli atau minta warna lain dari pada digantung seperti ini.

Peneliti : Apakah Ibu pernah mengadakan kontes/undian/permainan kepada konsumen ?

Informan : Engak pernah

Lampiran 2

Hasil Wawancara Dengan Pemilik Pak Feri pemilik Batik Balqis Semarang

Identitas responden :

Nama : Feri Subadi (Toko Batik Bilqis)

Alamat : Kampung batik. Batik Gedong no. 34 Semarang

Jabatan : owner

Berdiri sejak 2007

Wawancara dilakukan pada : Selasa, 6 Desember 2022. Jam 16.00 WIB

Peneliti : Dalam mendapatkan pelanggan apakah Bapak pernah membagikan sampel ?

Informan : *Pernah*

Peneliti : Apabila pernah, kapan dilakukan dan bagaimana pengaruhnya terhadap penjualan ?

Informan : *Pada saat konsumen ingin membeli dengan jumlah banyak, pembuatan seragam untuk kantornya itu biasanya akan diberikan sampel. Pengaruhnya otomatis omset kita makin bertambah.*

Peneliti : Apakah Bapak menerapkan system pembelian seperti memberikan kupon ?

Informan : *Belum pernah melakukannya.*

Peneliti : Apakah Bapak melakukan memberikan harga khusus pada konsumen yang membeli dengan jumlah banyak ?

Informan : *Itu pasti dan sering.*

Peneliti : Bagaimana pengaruh dengan pemberian harga khusus ?

Informan : *Pengaruhnya sangat bagus sekali untuk omzet kita semakin tahun akan terus semakin menambah pelanggan, jadi mereka secara tidak langsung mempromosikan toko kita.*

Peneliti : Apakah Bapak melakukan memberikan barang secara gratis atau harga murah dengan konsumen ?

Informan : *Iya sering.*

Peneliti : Bagaimana pengaruhnya konsumen dengan diberikan barang secara gratis atau dengan harga murah ?

Informan : *Responnya baik dan mereka merasa puas*

Peneliti : Apakah Bapak menerapkan system barang khusus iklan seperti mencetak nama perusahaan pada kain ?

Informan : *Itu sering juga kita lakukan*

Peneliti : Bagaimana pengaruhnya dengan barang khusus iklan pada konsumen ?

Informan : *Kita jadi dikenal, satu-satunya di kampung batik ini yang bisa mencetak identitas perusahaan atau logo banyak tau dan membuat kita dikenal.*

Peneliti : Apakah Bapak melakukan memberian penghargaan kepada konsumen sebagai pelanggan setia ?

Informan : *Iya pelanggan setia itu biasanya saat ulang tahun kita kasih.*

Peneliti : Bagaimana pengaruhnya penghargaan pendukung ?

Informan : *Untuk konsumen yang royal sama kita sangat puas dengan kita, apabila mereka butuh batik pasti mereka ingat dengan kita*

Peneliti : Apakah Bapak melakukan display (manikin) pada baju atau kain batik untuk mengunjang promosi ?

Informan : *Iya itu pasti*

Peneliti : Bagaimana pengaruh promosi titik pembelian ?

Informan : *Pengaruhnya ada efek baiknya, yang kita pajang itu hal produk baru desain baru dan motif baru jadi menarik konsumen juga.*

Peneliti : Apakah Bapak pernah mengadakan kontes/undian/permainan kepada konsumen ?

Informan : *Belum pernah.*



Lampiran 3

Hasil Wawancara Dengan Pemilik Pak Tri Utomo pemilik Batik Ngesti

Pandowo Semarang

Identitas Responden :

Nama : Tri Utomo (Toko Batik Ngesti Pandowo)

Alamat : Kp. Batik Gedong no. 429 Semarang

Jabatan : owner

Berdiri sejak 2010

Wawancara dilakukan pada : Senin, 5 Desember 2022. Jam 15.00 WIB

Peneliti : Dalam mendapatkan pelanggan apakah Bapak pernah membagikan sampel ?

Informan : *Sampel pernah*

Peneliti : Apabila pernah, kapan dilakukan dan bagaimana pengaruhnya terhadap penjualan ?

Informan : *Sejak adanya pemesanan atau saat mereka ingin melihat produk kita, pengaruhnya untuk memberikan kepercayaan bahwa itu hasil saya*

Peneliti : Apakah Bapak menerapkan system pembelian seperti memberikan kupon ?

Informan : *iya saat event tertentu seperti Semarang Great Sale.*

Peneliti : Kupon seperti apa, dan bagaimana pengaruhnya ?

Informan : *Kupon voucher diskon , pengaruhnya bagus*

Peneliti : Apakah Bapak melakukan memberikan harga khusus pada konsumen yang membeli dengan jumlah banyak ?

Informan : *Iya kalau jumlah banyak tertentu*

Peneliti : Bagaimana pengaruh dengan pemberian harga khusus ?

Informan : *Prospek untuk bisa membuat kembali*

Penelitian : Apakah Bapak melakukan memberikan barang secara gratis atau harga murah dengan konsumen ?

Informan : *Tidak*

Peneliti : Apakah Bapak menerapkan system barang khusus iklan seperti mencetak nama perusahaan pada kain ?

Informan : Tidak

Peneliti : Apakah Bapak melakukan memberian penghargaan kepada konsumen sebagai pelanggan setia ?

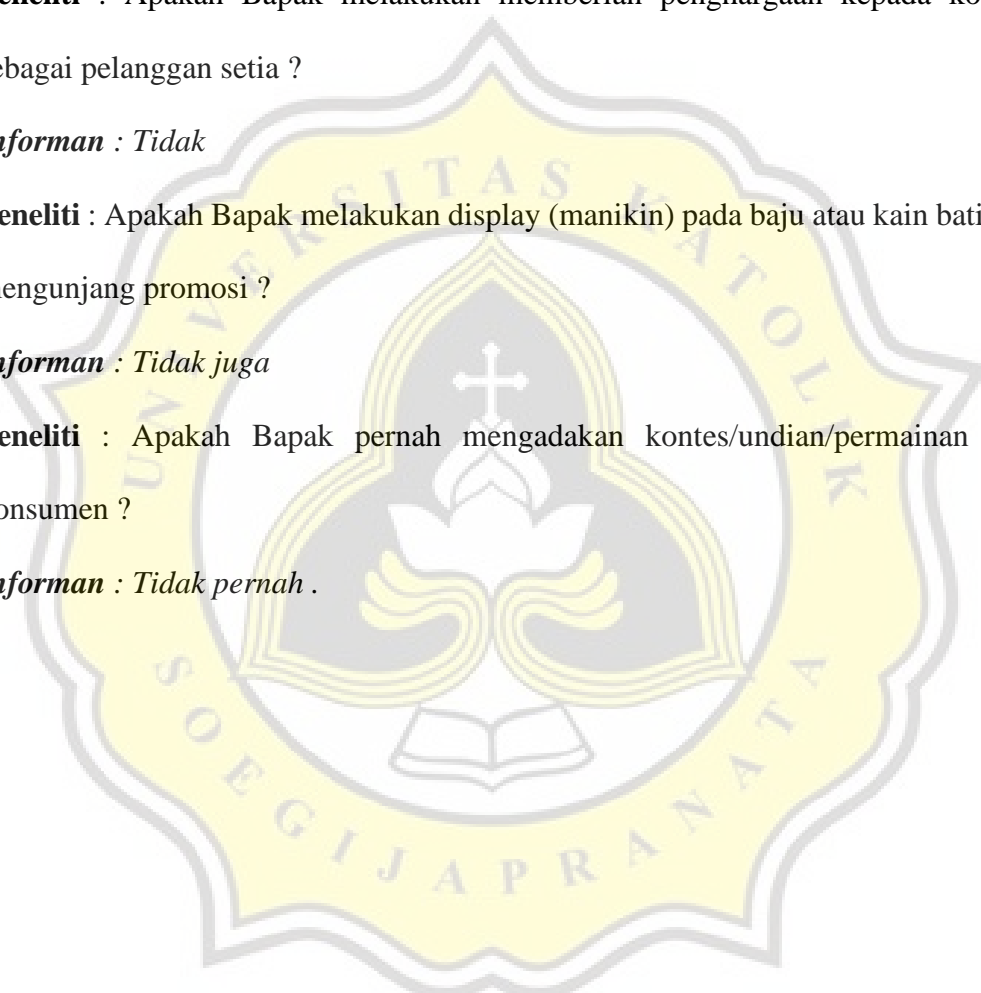
Informan : Tidak

Peneliti : Apakah Bapak melakukan display (manikin) pada baju atau kain batik untuk mengunjang promosi ?

Informan : Tidak juga

Peneliti : Apakah Bapak pernah mengadakan kontes/undian/permainan kepada konsumen ?

Informan : Tidak pernah .



Lampiran 4

Hasil Wawancara Denga Ibu Catarina Konsumen Batik Temawon

Identitas Responden :

Nama : catarina

Alamat : jl. Pucang Sari Timur Raya no. 3 Pucang Gading, Kota Demak

Wawancara dilakukan pada : Selasa, 27 Desember 2022. Jam 17.00 WIB

Peneliti :Apakah Ibu pernah berbelanja ditoko Temawon, toko Ngesti Pandowo, toko Balqis ?

Informan : *Pernah kesana untuk anak-anak , di toko temawon*

Peneliti :Apakah Ibu pernah mendapatkan sampel ? dan seperti apa sampel yang diberikan ?

Informan : *Pernah Mbak, tapi dipinjamkan saja untuk kain batiknya.*

Peneliti :Bagaimana menurut Ibu dengan pemberian sampel tersebut berpengaruh tidak dengan proses pembelian yang dilakukan ?

Informan : *Iya saya pikir sangat berpengaruh ya, kalau untuk anak-anak saya bikin senang bisa merasakan kain batik dahulu karena cocok saya beli.*

Peneliti :Apakah Ibu pernah mendapatkan kupon ? kupon seperti apa yang diberikan?

Informan : *Tidak belum pernah*

Peneliti : Apakah pernah Ibu mendapatkan harga khusus ?

Informan : *Pernah, mendapatkan harga khusus seperti diskon gitu ya, jadi harga bisa lebih miring*

Peneliti : Bagaimana menurut Ibu dengan adanya harga khusus ?

Informan : *Sangat senang karena harganya lebih miring.*

Peneliti : Apakah Ibu pernah mendapatkan barang gratis atau harga murah pada toko tersebut ?

informan : *pernah Mbak, saya beli baju batik dan kain batik itu dapat harga murah .*

Peneliti : Bagaimana menurut Ibu dengan mendapatkan barang gratis atau harga tersebut ?

Informan : *Membuat saya senang Mbak, karena batiknya bagus saya jadi beli terus di toko temawon tersebut*

Peneliti : Apakah Ibu pernah memesan batik dan diberi nama perusahaan atau keluarga ?

Informan : Tidak pernah

Peneliti : Apakah Ibu pernah mendapatkan penghargaan khusus sebagai pelanggan setia?

Informan : *Tidak pernah*

Peneliti : Apakah Ibu pernah membeli barang yang dipasang display atau manikin ?

Informan : *Pernah*

Peneliti : Bagaimana menurut Ibu dengan produk yang dipasang di display atau manikin ?

Informan : *Saya beli karena barangnya masih baru dan bagus*

Peneliti : Apakah Ibu pernah mengikuti kontes, hadiah, undian ?

Informan : *Tidak pernah.*

Lampiran 5

Hasil Wawancara Konsumen Ibu Maria Toko Batik Balqis

Nama : Maria Dwi

Alamat : jl. Kagok Dalam 2

Wawancara dilakukan pada : Senin, 26 Desember 2022. Jam 18.00 WIB

Peneliti : Apakah Ibu pernah berbelanja ditoko Temawon, toko Ngesti Pandowo, toko Balqis ?

Informan : *iya Mbak di toko bilqis*

Peneliti : Apakah Ibu pernah mendapatkan sampel ? dan seperti apa sampel yang diberikan ?

Informan : *Pernah mendapatkan sampel , itu berupa kain batiknya.*

Peneliti : Bagaimana menurut Ibu dengan pemberian sampel tersebut berpengaruh tidak dengan proses pembelian yang dilakukan ?

Informan : *Iya berpengaruh sekali Mbak, karena membuat senang juga dengan kain batik itu.*

Peneliti : Apakah Ibu pernah mendapatkan kupon ? kupon seperti apa yang diberikan?

Informan : *Tidak pernah Mbak, setau saya disana tidak ada kupon Mbak.*

Peneliti : Apakah pernah Ibu mendapatkan harga khusus ?

Informan : *Kalau harga khusus pernah di spesialkan begitu Mbak*

Peneliti : Bagaimana menurut Ibu dengan adanya harga khusus ?

Informan : *Senang Mbak karena dengan adanya harga khusus bisa belanja makin banyak lagi*

Peneliti : Apakah Ibu pernah mendapatkan barang gratis atau harga murah pada toko tersebut ?

Informan : *Kalau gratis endak Mbak, tapi kalau harga murah pernah didapatkan.*

Peneliti : Bagaimana menurut Ibu dengan mendapatkan barang gratis atau harga tersebut ?

Informan : *Senang sekali Mbak*

Peneliti : Apakah Ibu pernah memesan batik dan diberi nama perusahaan atau keluarga ?

Informan : *Tidak Mbak, biasanya penting warnanya sama*

Peneliti : Apakah Ibu pernah mendapatkan penghargaan khusus sebagai pelanggan setia?

Informan : *Belum pernah untuk saat ini.*

Peneliti : Apakah Ibu pernah membeli barang yang dipasang display atau manikin ?

Informan : *Pernah*

Peneliti : Bagaimana menurut Ibu dengan produk yang dipasang di display atau manikin ?

Informan : *Menjadikan saya itu memiliki apa ya Mbak , memiliki dan mudah untuk dibeli Mbak.*

Peneliti : Apakah Ibu pernah mengikuti kontes, hadiah, undian ?

Informan : *Tidak pernah.*

Lampiran 6

Hasil Wawancara Dengan Ibu Dyah Konsumen Batik Ngesti Pandowo

Nama : Dyah

Alamat : jl. Basudewo, Semarang

Wawancara dilakukan pada : Jumat, 23 Desember 2022. Jam 10.00 WIB

Peneliti : Apakah Ibu pernah berbelanja ditoko Temawon, toko Ngesti Pandowo, toko Balqis ?

Informan : *Pernah Mbak pernah belanja di toko Ngeti pandowo*

Peneliti : Apakah Ibu pernah mendapatkan sampel ? dan seperti apa sampel yang diberikan ?

Informan : *Pernah sampelnya berupa seperti kain batik Mbak*

Peneliti : Bagaimana menurut Ibu dengan pemberian sampel tersebut berpengaruh tidak dengan proses pembelian yang dilakukan ?

Informan : *Iya berpengaruh selain kain batiknya bagus, modelnya juga fashionable jadi lebih tertarik untuk beli .*

Peneliti : Apakah Ibu pernah mendapatkan kupon ? kupon seperti apa yang diberikan?

Informan : *Pernah Mbak, kupon seperti ulang tahun Kota semarang atau saat Semarang Great Sale*

Peneliti : Kupon seperti apa dan bagaimana pengaruhnya ?

Informan : *pengaruhnya membuat saya bisa beli banyak kain batik karena mendapatkan diskon yang banyak maka saya tertarik mendapatkan kain batik yang banyak*

Peneliti :Apakah pernah Ibu mendapatkan harga khusus ?

Informan :Pernah Mbak

Peneliti :Bagaiman menurut Ibu dengan adanya harga khusus ?

Informan : Iya senang Mbak namanya Ibu-Ibu hehehe , dengan dapat harga khusus saya bisa merecommendasikan ke temen apabila mencari batik bisa cari cari ditoko Ngesti Pandowo.

Peneliti :Apakah Ibu pernah mendapatkan barang gratis atau harga murah pada toko tersebut ?

Informan :*Belum Mbak*

Peneliti :Apakah Ibu pernah memesan batik dan diberi nama perusahaan atau keluarga ?

Informan :Tidak pernah

Peneliti : Apakah Ibu pernah mendapatkan penghargaan khusus sebagai pelanggan setia?

Informan : *Belum pernah Mbak tapi bisa jadi sih Mbak*

Peneliti :Apakah Ibu pernah membeli barang yang dipasang display atau manikin ?

Informan :*Tidak*

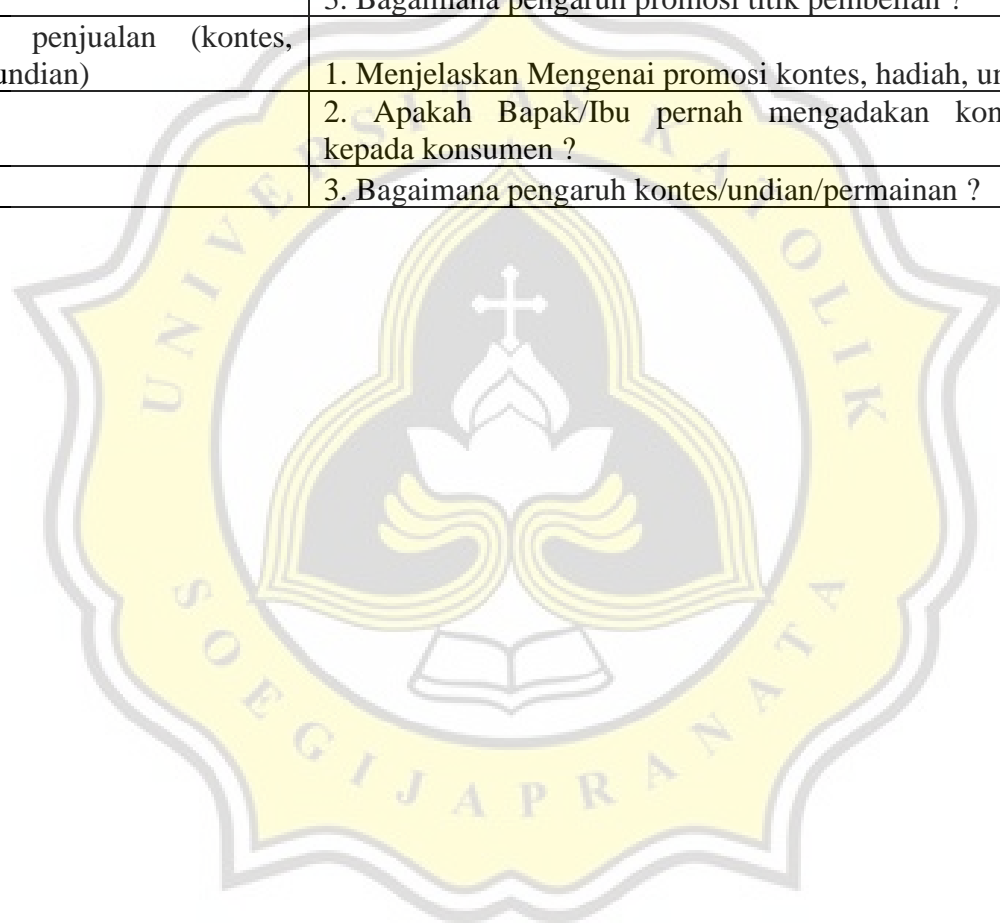
Peneliti :Apakah Ibu pernah mengikuti kontes, hadiah, undian ?

Informan : *Belum pernah.*

DAFTAR WAWANCARA

No	Indikator	Pertanyaan
1	Identitas Responden	1. Nama Responden
		2. Alamat Responden
		3. Jabatan
		4. Pendirian toko sejak kapan?
2	Promosi penjualan (sampel)	1. Menjelaskan promosi penjualan sampel
		2. Dalam mendapatkan pelanggan apakah Bapak/Ibu pernah membagikan sampel?
		3. Apabila pernah, kapan dilakukan dan bagaimana pengaruhnya terhadap penjualan ?
3	Promosi penjualan (kupon)	1. Menjelaskan promosi penjualan kupon
		2. Apakah Bapak/Ibu menerapkan sistem pembelian seperti memberikan kupon?
		3. Kupon seperti apa, dan bagaimana pengaruhnya?
4	Promosi penjualan (harga khusus)	1. Menjelaskan Mengenai Promosi penjualan (harga khusus)
		2. Apakah Bapak/Ibu melakukan memberikan harga khusus pada konsumen yang membeli dengan jumlah yang banyak ?
		3. Bagaimana pengaruhnya dengan pemberian harga khusus?
5	Promosi penjualan (premi)	1. Menjelaskan Mengenai Promosi penjualan (premi)
		2. Apakah Bapak/Ibu melakukan memberikan barang secara gratis atau harga murah pada konsumen ?
		3. Bagaimana pengaruhnya konsumen dengan diberikan barang secara gratis atau harga murah ?
6	Promosi penjualan (barang khusus iklan)	1. Menjelaskan Mengenai Promosi penjualan (barang khusus iklan)
		2. Apakah Bapak/Ibu menerapkan sistem barang khusus iklan seperti mencetak nama perusahaan pada kain ?
		3. Bagaimana pengaruhnya dengan barang khusus iklan pada konsumen ?
7	Promosi penjualan (penghargaan pendukung)	1. Menjelaskan Mengenai Promosi Penjualan penghargaan pendukung

		2. Apakah Bapak/Ibu melakukan pemberian penghargaan kepada konsumen sebagai pelanggan setia ?
		3. Bagaimana pengaruhnya penghargaan pendukung ?
8	Promosi penjualan (promosi titik pembelian)	1. Menjelaskan Mengenai Promosi Penjualan promosi titik pembelian
		2. Apakah Bapak/Ibu melakukan display (manekin) pada baju atau kain batik untuk mengunjang promosi ?
		3. Bagaimana pengaruh promosi titik pembelian ?
9	Promosi penjualan (kontes, hadiah, undian)	1. Menjelaskan Mengenai promosi kontes, hadiah, undian
		2. Apakah Bapak/Ibu pernah mengadakan kontes/undian/permainan kepada konsumen ?
		3. Bagaimana pengaruh kontes/undian/permainan ?



Daftar wawancara konsumen

No	Indikator	Pertanyaan
1	Identitas Responden	Nama :
		Alamat :
		1. Apakah Bapak/Ibu pernah berbelanja di toko Temawon, toko Ngesti Pandowo, toko Arjuna, toko Balqis, toko Cinta ?
2	Promosi penjualan (sampel)	1. apakah Bapak/Ibu pernah mendapatkan sampel ? Dan seperti apa sampel yang diberikan
		2. Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan pemberian sampel tersebut berpengaruh tidak dengan proses pembelian yang dilakukan ?
3	Promosi penjualan (kupon)	1. Apakah Bapak/Ibu pernah mendapatkan kupon ? Kupon seperti apa yang diberikan ?
		2. Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan adanya kupon ?
4	Promosi penjualan (harga khusus)	1. Apakah Bapak/Ibu pernah mendapatkan harga khusus ?
		2. Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan adanya harga khusus ?
5	Promosi penjualan (premi)	1. Apakah Bapak/Ibu pernah mendapatkan barang gratis atau harga murah pada toko tersebut ?
		2. Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan mendapatkan barang gratis atau harga murah pada toko tersebut ?
6	Promosi penjualan (barang khusus iklan)	1. Apakah pernah Bapak/Ibu memesan batik dan diberi nama perusahaan atau keluarga ?
		2. Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan barang khusus iklan ?
7	Promosi penjualan (penghargaan pendukung)	1. Apakah Bapak/Ibu pernah mendapatkan penghargaan khusus sebagai pelanggan setia ?
		2. Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan mendapatkan penghargaan khusus sebagai pelanggan setia?
8	Promosi penjualan (promosi titik pembelian)	1. Apakah Bapak/Ibu pernah memberi barang yang dipasang display atau manekin ?
		2. Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan produk yang di pasang display atau manekin ?
9	Promosi penjualan (kontes, hadiah, undian)	1. Apakah Bapak/Ibu pernah mengikuti kontes, hadiah, undian pada toko tersebut ?

	2. Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan diadakan kontes,hadiah,undian tersebut ?
--	--



Plagscan

Similarity Report

PAPER NAME
TA-17.M1.0064.docx

WORD COUNT
4311 Words

CHARACTER COUNT
27983 Characters

PAGE COUNT
31 Pages

FILE SIZE
55.4KB

SUBMISSION DATE
Jan 22, 2023 8:28 AM GMT+7

REPORT DATE
Jan 22, 2023 8:28 AM GMT+7

● 18% Overall Similarity

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

- 18% Internet database
- 3% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 10% Submitted Works database

● Excluded from Similarity Report

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