

**LAMPIRAN 1****Tabel 1****Pedoman Wawancara**

1. Bagaimana kondisi Toko Batik Retno pasca pandemi COVID-19?
2. Apakah pemasukan Toko Batik Retno berkurang saat pembatasan aktivitas?
3. Apakah pelanggan Toko Batik Retno berkurang?
4. Bagaimana strategi pengembangan usaha Toko Batik Retno?
5. Adakah pelanggan baru Toko Batik Retno selama pemasaran melalui *market place*?
6. Media sosial apa saja yang digunakan dalam pemasaran secara online?
7. Untuk pemasaran online tersebut, Anda menggunakan handphone atau laptop?

## HASIL WAWANCARA

### RESPONDEN 1: Ibu Wariti (Pemilik Usaha)

Pertanyaan 1: Bagaimana kondisi Toko Batik Retno pasca pandemi COVID-19?

Jawaban: *“Kemarin saat ada COVID-19 itu usaha saya menurun mas, saya juga melakukan pengurangan beberapa karyawan, tapi alhamdulillah sekarang sudah naik lagi mas, produksi sudah berjalan seperti biasa, bahan baku juga sudah mulai turun, pengiriman barang juga sudah bisa dilakukan”.*

Pertanyaan 2: Apakah pemasukan Toko Batik Retno berkurang saat pembatasan aktivitas?

Jawaban: *“Adanya pandemic COVID-19 pemerintah membuat PPKM ya mas, itu membuat saya kesulitan mas mencari bahan baku karena tidak boleh pergi-pergi dengan alasan penularan virus dan lain sebagainya, otomatis saya mengalami penurunan produksi dan penjualan mas, apalagi waktu itu kami belum melakukan penjualan secara online, Ya kalau biasanya ini batik bisa laku sampai lebih dari puluhan kodi per hari, Ini kan harga batik tergantung jenisnya, jadi pemasukan sehari bisa sampai jutaan. Tapi ini sekarang hanya bisa dibilang cuma laku belasan kodi saja karena banyak konsumen yang lebih mementingkan kebutuhan pokok daripada untuk membeli baju mas, ya kalau dikira-kira selama pandemi pemasukan turun 70%”.*

Pertanyaan 3: Apakah Pelanggan Toko Batik Retno berkurang?

Jawaban: *“Untuk pelanggan Batik Retno memang mengalami penurunan mas, kan pasar-pasar yang sebagai pelanggan kami banyak yang libur pada saat pandemi COVID-19, terus pelanggan-pelanggan dari luar Batang yang biasanya mengambil barang ke rumah juga berkurang, pelanggan saya juga banyak yang mengeluh sepi mas”.*

Pertanyaan 4: Bagaimana strategi pengembangan usaha Toko Batik Retno?

Jawaban: *“Strategi yang kami lakukan ya biasa kalau pakaian kan setiap tahun biasanya berubah trendnya mas, maka dari itu kami membuat produk lama yang kurang laku kita buat lagi dengan motif yang baru terus warna juga kita buat yang lebih kekinian misalkan saja kalau dulu kan warna hijau tua atau warna-warna gelap kemudian kita buat warna mint atau sage green biar lebih kekinian, untuk motif juga kita mengikuti trend, seperti motif tanaman janda bolong, motif tie dye, motif songket dan sebagainya, Oh iya mas kita buat produk baru juga seperti daster, setelan wanita, daster yukensi dan baju santai wanita lainnya, Kita juga*

*mencari pasar baru seperti sekolah-sekolah, kantor-kantor, pameran, berpartner dengan pengusaha batik sekitar Batang seperti pekalongan dan juga memperluas pasar dengan media social mas”.*

Pertanyaan 5: Adakah pelanggan baru Toko Batik Retno selama pemasaran melalui *market place*?

Jawaban: *“Ya ada mas, karena di market place itu kan lebih luas cakupannya, tidak seperti di pasar tradisional yang cuma dilingkup pasar tersebut, jadi ya pasti ada pelanggan-pelanggan baru dari luar kota bahkan luar provinsi mas”.*

**RESPONDEN 2:** Irwan (Karyawan Batik Retno)

Pertanyaan 2: Apakah pemasukan Toko Batik Retno berkurang saat pembatasan aktivitas?

Jawaban: *“Jika sebelum pandemi ini banyak wisatawan religi mampir ke Pekalongan dan sekitarnya seperti Batang untuk membeli oleh-oleh batik, sekarang di batasi kegiatannya. Wisata religi sepi tentu saja yang mampir beli oleh-oleh juga sepi, dan biasanya sebelum pandemi itu sering lembur mas, karena pesanan pasar-pasar banyak sampai kekurangan tapi pandemi kemarin itu membuat susah pengiriman ke luar kota, jadi pengiriman menurun dan pendapatanpun menurun mas”*

Pertanyaan 6: Media apa saja yang digunakan dalam pemasaran secara *online*?

Jawaban: *Instagram, Facebook, Whattshap, Telegram, Tokopedia, Shopee, Lazada dan media sosial lainnya mas, dan emang saat musim corona Batik Retno lebih fokus ke media online”.*

Pertanyaan 7: Untuk pemasaran *online* tersebut Anda menggunakan handphone atau laptop?

Jawaban: *“Menggunakan keduanya mas, tapi lebih sering menggunakan handphone karena kan kalau di handphone ada whatsapp, Instagram, facebook, mengguankan laptop itu kalau memposting di Lazada, Shopee mas”.*

## DOKUMENTASI



Wawancara peneliti dengan karyawan Batik Retno



Wawancara peneliti dengan owner Batik Retno



Wawancara peneliti dengan karyawan Batik Retno



Wawancara peneliti dengan karyawan Batik Retno



Peneliti melakukan observasi dan dokumentasi di Batik Retno

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### IDENTITAS DIRI

- |                         |                                                                |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------|
| 1. Nama                 | : Joko Supriyanto                                              |
| 2. Tempat Tanggal Lahir | : Pekalongan                                                   |
| 3. Agama                | : Islam                                                        |
| 4. Nama Ayah            | : Rustono                                                      |
| 5. Nama Ibu             | : Casriyah                                                     |
| 6. Alamat               | : Desa Petukangan, Kecamatan Wiradesa,<br>Kabupaten Pekalongan |

### RIWAYAT PENDIDIKAN PENULIS

- |                       |            |
|-----------------------|------------|
| 1. SD N 01 Petukangan | Lulus 2007 |
| 2. SMP N 2 Wiradesa   | Lulus 2010 |
| 3. SMK N 1 Kedungwuni | Lulus 2013 |

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat digunakan seperlunya.

Pekalongan, 18 Maret 2022

Penulis



Joko Supriyanto



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN  
UNIT PERPUSTAKAAN

Jl. Pahlawan KM 5 Rowolaku Kaje Pekalongan, Telp. (0285) 412575 Faks. (0285) 423418  
Website : [perpustakaan.iainpekalongan.ac.id](http://perpustakaan.iainpekalongan.ac.id) Email : [perpustakaan@iainpekalongan.ac.id](mailto:perpustakaan@iainpekalongan.ac.id)

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : JOKO SUPRIYANTO  
NIM : 2013115437  
Jurusan : FEBI / EKONOMI SYARIAH  
E-mail address : [jusupriyant.19@gmail.com](mailto:jusupriyant.19@gmail.com)  
No. Hp : 082248609545

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

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

Yang berjudul :

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA BATIK RETNO DALAM  
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

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

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

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 07 November 2022

**JOKO SUPRIYANTO**  
NIM. 2013115437