

# **LAMPIRAN**

## **Lampiran 1. Pedoman Wawancara**

### **PEDOMAN WAWANCARA**

#### **Pemilik :**

1. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh Batik MD Pekalongan?
2. Apakah strategi pemasaran SEO mampu membuat toko anda berada pada halaman teratas?
3. Apakah strategi pemasaran SEO mampu membuat toko anda memiliki banyak pengunjung?
4. Apakah strategi pemasaran menggunakan sosial media marketing membuat konsumen lebih tertarik pada produk anda?
5. Apakah strategi pemasaran menggunakan sosial media marketing meningkatkan penjualan?
6. Apakah strategi pemasaran menggunakan promosi berbayar mampu membuat toko anda menjadi lebih dikenal oleh konsumen?
7. Apakah strategi pemasaran menggunakan promosi berbayar mampu meningkatkan penjualan?
8. Apakah strategi pemasaran paket diskon mampu meningkatkan volume penjualan barang ?
9. Apakah strategi pemasaran paket diskon mampu membuat konsumen membeli lebih banyak barang?
10. Apakah target penjualan pada bulan ini tercapai?
11. Apakah terdapat peningkatan jumlah keuntungan pada bulan ini?
12. Apa sajakah kendala yang dihadapi dalam menerapkan berbagai strategi pemasaran tersebut untuk meningkatkan penjualan?

#### **Konsumen :**

1. Apakah anda senang berbelanja di toko ini?
2. Apa yang membuat anda tertarik untuk berbelanja di toko ini?
3. Apakah anda membeli produk di toko ini karena toko ini berada pada pencarian teratas?
4. Apakah anda membeli produk di toko ini karena toko ini banyak yang merekomendasikan?
5. Apakah anda membeli produk di toko ini karena anda tertarik dengan apa yang ditawarkan di sosial media?
6. Apakah anda membeli produk di toko ini karena setelah mencari tahu produk yang ditawarkan sesuai dengan yang anda butuhkan?
7. Apakah anda mengenal toko ini karena adanya iklan promosi yang muncul, sehingga anda tertarik untuk membeli produk?
8. Setelah melihat adanya iklan promosi tersebut, apakah anda menjadi semakin tertarik untuk melihat beragam produk lain yang ditawarkan?
9. Apakah anda membeli produk di toko ini karena adanya paket diskon berupa pengurangan harga?
10. Apakah anda membeli produk di toko ini karena adanya paket diskon berupa adanya pemberian hadiah?

## Lampiran 2. Hasil Wawancara

### HASIL WAWANCARA DENGAN PEMILIK

Pewawancara	Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh Batik MD Pekalongan?
Narasumber	Batik MD melakukan strategi pemasarannya dengan cara mengoptimalkan SEO, sosial media marketing, promosi berbayar, dan paket diskoon yang ada di shopee
Pewawancara	Apakah strategi pemasaran SEO mampu membuat toko anda berada pada halaman teratas?
Narasumber	Iya, berkat SEO yang ada di shopee produk Batik MD bisa muncul di halaman perncarian paling atas
Pewawancara	Apakah strategi pemasaran SEO mampu membuat toko anda memiliki banyak pengunjung?
Narasumber	Iya bahkan banyak pengikut baru yang masuk
Pewawancara	Apakah strategi pemasaran menggunakan sosial media marketing membuat konsumen lebih tertarik pada produk anda?
Narasumber	Iya tentu saja berkat iklan di sosmed banyak konsumen yang tertarik untuk membeli
Pewawancara	Apakah strategi pemasaran menggunakan sosial media marketing meningkatkan penjualan?
Narasumber	Iya hal ini mampu meningkatkan volume penjualan Batik MD
Pewawancara	Apakah strategi pemasaran menggunakan promosi berbayar mampu membuat toko anda menjadi lebih dikenal oleh konsumen?

Narasumber	Iya banyak orang yang belum pernah membeli produk saya sebelumnya menjadi pembeli bahkan jadi langganan
Pewawancara	Apakah strategi pemasaran menggunakan promosi berbayar mampu meningkatkan penjualan?
Narasumber	Iya dengan adanya promosi berbayar penjualan saya menjadi meningkat
Pewawancara	Apakah strategi pemasaran paket diskon mampu meningkatkan volume penjualan barang ?
Narasumber	Iya, banyak konsumen yang membeli produk lain karena adanya program ini
Pewawancara	Apakah strategi pemasaran paket diskon mampu membuat konsumen membeli lebih banyak barang?
Narasumber	Iya, berkat adanya program paket diskon yang direkomendasikan oleh shopee produk saya yang lain, yang kurang menarikpun juga terjual banyak
Pewawancara	Apakah target penjualan pada bulan ini tercapai?
Narasumber	Iya target penjualan setelah puasa ini sudah tercapai bahkan naik beberapa kali lipat dari target
Pewawancara	Apakah terdapat peningkatan jumlah keuntungan pada bulan ini?
Narasumber	Tentu saja omzet saya naik menjadi 5x lipat dari bulan sebelumnya
Pewawancara	Apa sajakah kendala yang dihadapi dalam menerapkan berbagai strategi pemasaran tersebut untuk meningkatkan penjualan?

Narasumber	Kendalanya ialah seperti adanya persaingan yang sangat ketat, kemudian masalah logistik atau rendahnya kualitas SDM seperti kendala dalam waktu pengiriman, kadang ada pembeli yang belum terlalu percaya dengan kualitas barang, tingkat volume penjualan ataupun produksi yang terkadang tidak sesuai, dengan target kadang kelebihan kadang juga kekurangan, di liat dari bulan bulan tertentu, serta kebijakan pemerintah yang menetapkan pajak PPN sbesar 10% menjadi keuntungan yang di dapat berkurang dan menjadikan tidak ekonomis.
------------	--

## HASIL WAWANCARA DENGAN KONSUMEN I

Pewawancara	Apakah anda senang berbelanja di toko ini?
Narasumber	Iya, motifnya beragam
Pewawancara	Apa yang membuat anda tertarik untuk berbelanja di toko ini?
Narasumber	Motifnya unik dan kualitas bahannya bagus
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena toko ini berada pada pencarian teratas?
Narasumber	Iya, saat saya mencari produk sarung batik, munculah produk dari toko ini
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena toko ini banyak yang merekomendasikan?
Narasumber	Tidak, namun karena memang toko ini muncul di iklan pencarian
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena anda tertarik dengan apa yang ditawarkan di sosial media?
Narasumber	Iya benar, saya tertarik karena awalnya iklan ini juga yang muncul di social media saya
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena setelah mencari tahu produk yang ditawarkan sesuai dengan yang anda butuhkan?
Narasumber	Tentulah, sebelum saya membeli saya membuka halaman tokonya dan melihat produk mereka

Pewawancara	Apakah anda mengenal toko ini karena adanya iklan promosi yang muncul, sehingga anda tertarik untuk membeli produk?
Narasumber	Iya benar
Pewawancara	Setelah melihat adanya iklan promosi tersebut, apakah anda menjadi semakin tertarik untuk melihat beragam produk lain yang ditawarkan?
Narasumber	Iya, seperti yang saya katakan sebelumnya saya langsung melihat produk lain di toko tersebut
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena adanya paket diskon berupa pengurangan harga?
Narasumber	Ada beberapa kali benar begitu
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena adanya paket diskon berupa adanya pemberian hadiah?
Narasumber	Ini juga benar

## HASIL WAWANCARA DENGAN KONSUMEN II

Pewawancara	Apakah anda senang berbelanja di toko ini?
Narasumber	Iya saya senang
Pewawancara	Apa yang membuat anda tertarik untuk berbelanja di toko ini?
Narasumber	Harganya tidak terlalu mahal, terus kadang ada diskon, disamping itu produknya bagus dan motifnya menarik
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena toko ini berada pada pencarian teratas?
Narasumber	Iya
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena toko ini banyak yang merekomendasikan?
Narasumber	Iya awalnya saya direkomendasikan oleh teman
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena anda tertarik dengan apa yang ditawarkan di sosial media?
Narasumber	Benar saya tertarik dengan produk mereka
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena setelah mencari tahu produk yang ditawarkan sesuai dengan yang anda butuhkan?
Narasumber	Iya, setelah diberi tahu teman saya, saya langsung cari tahu tentang produk mereka
Pewawancara	Apakah anda mengenal toko ini karena adanya iklan promosi yang muncul, sehingga anda tertarik untuk membeli produk?

Narasumber	Iya
Pewawancara	Setelah melihat adanya iklan promosi tersebut, apakah anda menjadi semakin tertarik untuk melihat beragam produk lain yang ditawarkan?
Narasumber	Iya
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena adanya paket diskon berupa pengurangan harga?
Narasumber	Iya ini termasuk juga
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena adanya paket diskon berupa adanya pemberian hadiah?
Narasumber	tidak

### **HASIL WAWANCARA DENGAN KONSUMEN III**

Pewawancara	Apakah anda senang berbelanja di toko ini?
Narasumber	Senang
Pewawancara	Apa yang membuat anda tertarik untuk berbelanja di toko ini?
Narasumber	Produknya bagus, pelayanannya ramah, dan tentunya banyak diskon yang ditawarkan
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena toko ini berada pada pencarian teratas?
Narasumber	Benar
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena toko ini banyak yang merekomendasikan?
Narasumber	Teman saya sempat merekomendasikan dulu, tp baru sekarang ini saya cari lagi soalnya saya butuh
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena anda tertarik dengan apa yang ditawarkan di sosial media?
Narasumber	Iya, produk ini sempat muncul di akun saya
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena setelah mencari tahu produk yang ditawarkan sesuai dengan yang anda butuhkan?
Narasumber	Tentu saja
Pewawancara	Apakah anda mengenal toko ini karena adanya iklan promosi yang muncul, sehingga anda tertarik untuk membeli produk?

Narasumber	Benar
Pewawancara	Setelah melihat adanya iklan promosi tersebut, apakah anda menjadi semakin tertarik untuk melihat beragam produk lain yang ditawarkan?
Narasumber	Iya, saya melihat beragam produk lain yang kiranya cocok untuk saya dan keluarga
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena adanya paket diskon berupa pengurangan harga?
Narasumber	Awalnya tidak, tapi karena ada diskon saya juga jadi tertarik
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena adanya paket diskon berupa adanya pemberian hadiah?
Narasumber	Iya

## HASIL WAWANCARA DENGAN KONSUMEN IV

Pewawancara	Apakah anda senang berbelanja di toko ini?
Narasumber	Iya saya senang
Pewawancara	Apa yang membuat anda tertarik untuk berbelanja di toko ini?
Narasumber	Penjualnya ramah, produknya memiliki motif yang beragam, dan banyak promo tentunya
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena toko ini berada pada pencarian teratas?
Narasumber	Iya produk ini muncul di halaman utama pencarian dengan harga dan rating yang bagus
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena toko ini banyak yang merekomendasikan?
Narasumber	Iya karena adanya rekomendasi dari shopee
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena anda tertarik dengan apa yang ditawarkan di sosial media?
Narasumber	Iya
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena setelah mencari tahu produk yang ditawarkan sesuai dengan yang anda butuhkan?
Narasumber	Iya tentu saja
Pewawancara	Apakah anda mengenal toko ini karena adanya iklan promosi yang muncul, sehingga anda tertarik untuk membeli produk?

Narasumber	Iya karena ada di halaman utama rekomendasi shopee
Pewawancara	Setelah melihat adanya iklan promosi tersebut, apakah anda menjadi semakin tertarik untuk melihat beragam produk lain yang ditawarkan?
Narasumber	Iya
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena adanya paket diskon berupa pengurangan harga?
Narasumber	Iya
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena adanya paket diskon berupa adanya pemberian hadiah?
Narasumber	Iya

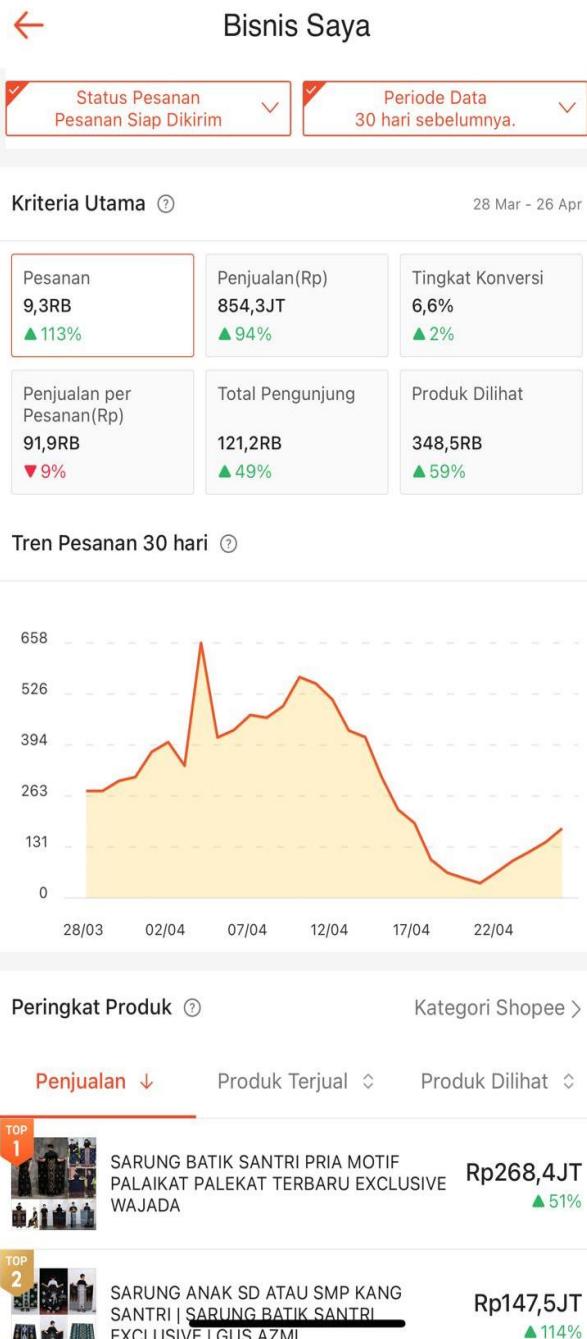
## **HASIL WAWANCARA DENGAN KONSUMEN V**

Pewawancara	Apakah anda senang berbelanja di toko ini?
Narasumber	Iya
Pewawancara	Apa yang membuat anda tertarik untuk berbelanja di toko ini?
Narasumber	Harganya tidak terlalu mahal, produknya menarik dan banyak promo yang disediakan
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena toko ini berada pada pencarian teratas?
Narasumber	Iya
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena toko ini banyak yang merekomendasikan?
Narasumber	Tidak tapi karena ratingnya bagus
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena anda tertarik dengan apa yang ditawarkan di sosial media?
Narasumber	Iya saya awalnya penasaran
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena setelah mencari tahu produk yang ditawarkan sesuai dengan yang anda butuhkan?
Narasumber	Iya benar
Pewawancara	Apakah anda mengenal toko ini karena adanya iklan promosi yang muncul, sehingga anda tertarik untuk membeli produk?
Narasumber	Iya

Pewawancara	Setelah melihat adanya iklan promosi tersebut, apakah anda menjadi semakin tertarik untuk melihat beragam produk lain yang ditawarkan?
Narasumber	Tentu saja karena produknya unik
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena adanya paket diskon berupa pengurangan harga?
Narasumber	Iya
Pewawancara	Apakah anda membeli produk di toko ini karena adanya paket diskon berupa adanya pemberian hadiah?
Narasumber	Tidak

### Lampiran 3. Dokumentasi

#### DOKUMENTASI





## Penghasilan Saya



Akan Dilepaskan

Sudah Dilepas



# Rp772,5JT

Garansi Shopee

Dana Sudah Dilepas (22 Mar 2023 - 22 Apr 2023)

22 Mar 2023



— 22 Apr 2023



SARUNG ANAK SD ATAU SMP... Rp71.827

p\_5yrannis

Tanggal Dana Dilepaskan: 22 Apr 2023

Pembayaran berhasil diterima



SARUNG ANAK SD ATAU SMP... Rp46.587

dhonibangodon

Tanggal Dana Dilepaskan: 22 Apr 2023

Pembayaran berhasil diterima



SARUNG BATIK SANTRI PRIA... Rp55.904

\_n46erqg3z

Tanggal Dana Dilepaskan: 22 Apr 2023

Pembayaran berhasil diterima



SARUNG BATIK SANTRI PRIA... Rp166.317

zainabspl

Tanggal Dana Dilepaskan: 22 Apr 2023

Pembayaran berhasil diterima



SARUNG ANAK SD ATAU SMP... Rp46.497

vinaoktabriyani

Tanggal Dana Dilepaskan: 22 Apr 2023

Pembayaran berhasil diterima











## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **A. IDENTITAS PRIBADI**

Nama : Muhammad Ifwan Maula  
NIM : 2013116270  
Tempat, tanggal lahir : Pekalongan, 14 Mei 1998  
Agama : Islam  
Alamat : Kradenan Gang 2, Kelurahan Buaran  
Kradenan Kecamatan Pekalongan Selatan Kota Pekalongan

### **B. IDENTITAS ORANG TUA**

Nama Ayah : Abdul Ghofur  
Pekerjaan : Wiraswasta  
Nama Ibu : Ghonimah  
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

### **C. RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. MIS Jenggot 01 : Lulus tahun 2010
2. MTs Salafiyah Jenggot : Lulus tahun 2013
3. MAS Simbangkulon : Lulus tahun 2016
4. UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan : Angkatan 2016

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pekalongan, 11 Mei 2023

Penulis



Muhammad Ifwan Maula  
NIM 2013116270



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN  
**UNIT PERPUSTAKAAN**

Jl. Pahlawan-Rowolaku KM.5 Kajen.Telp.(0285) 412575 Faks (0285) 423418  
Website :perpustakaan.uingusdur.ac.id |Email : perpustakaan@uingusdur.ac.id

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : MUHAMMAD IFWAN MAULA

NIM : 2013116270

Fakultas/Prodi : FEBI / EKONOMI SYARIAH

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

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

**STRATEGI PEMASARAN DI SHOPEE BATIK MD PEKALONGAN  
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DITINJAU DARI  
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

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

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

Dengan demikian ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 26 Juli 2023



**MUHAMMAD IFWAN MAULA  
NIM. 2013116270**

NB: Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangai  
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam cd.