

Lampiran 1:

Lampiran Hasil Wawancara Pemilik YGB

a. Identitas



- Nama : Yulian Kusumaningtyas
Tempat, tanggal lahir : Sukoharjo, 29 Juli 1971
Jabatan : Pemilik Yul Gendhis Batik (YGB)
b. Waktu pelaksanaan : 9 Juni 2021 pukul 09.00
c. Hasil Wawancara :

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Sejak kapan YGB berdiri dan apa latar belakangnya?	Sejak tahun 2010. Jadi awalnya saya yang merupakan seorang penjahit kelahiran Solo prihatin dengan orang-orang Indonesia yang enggan menggunakan batik. Padahal batik itu indah dan patut dilestarikan oleh masyarakat Indonesia. Saya coba tanya ke anak dan teman-teman ternyata alasannya adalah karena mereka menganggap batik itu kuno dan membuat penampilan terlihat seperti orang tua. Makanya saya coba beli kain batik lalu menjahit baju itu dengan model yang modis. Ternyata dapat banyak respon positif dari orang-orang sekitar. Sejak saat itu saya mulai membuat pola baju, memilih kain, lalu meminta teman-teman penjahitnya untuk menjahit dalam jumlah banyak. Makanya baju yang dijual YGB “jarang” ada kembarannya, bukan berarti “tidak ada” ya karena rekan saya pasti akan menggandakan model baju yang dianggap bagus untuk penjualannya sendiri. Saya punya rekan kerjasama di Solo yang punya pabrik batik dan banyak penjahit. Jadi, kalau ada pesanan seragam saya bisa request motif, saya ukurkan, lalu saya salurkan ke rekan di Solo.
2	Bagaimana perjalanan YGB dari dulu hingga sekarang?	Pertama buka toko di mall Royal Plaza. Awalnya jual baju Batik yang limited. Motif cap, kombinasi, dan tulis dengan harga Rp.200.000,00-Rp.500.000,00 dengan target pembeli SES A. Tiga bulan kemudian YGB membuka cabang toko di mall Cito dan mendapat respon yang sangat baik. Pernah buka cabang di Suncity Sidoarjo juga namun hanya bertahan 3 tahun karena lokasi kurang strategis dan karyawan sulit diatur. Pernah juga buka di mall Lippo Sidoarjo, Royal Plaza

		lantai 2, dan Giant Sidoarjo tapi semuanya hanya bertahan maksimal 3 tahun. 2016 YGB Royal Plaza diperbesar 1 petak karena minat pembeli banyak. Namun, YGB di Cito Surabaya ditutup karena sepi pembeli. Nggak tahu juga kenapa kok mall cito sekarang jauh lebih sepi dibanding dulu. Nah, di tahun 2016 YGB sudah nggak jual batik tulis karena harganya mahal tetapi lama terjual dan peminat berkurang. Jadi, YGB menurunkan segmen jadi SES A-B. Batik yang dijual print cabut, cap, dan cap toilet (kombinasi).
3	Apa saja produk yang dijual YGB dan berapa harganya?	Macem-macam produknya. Ada pernak-pernik atau aksesoris, kalung, ada tas, kain batik. Busana juga macem-macam mulai dari busana anak sampai orang tua. Modelnya juga macem-macam ada yang formal, non-formal. Ada dress, blus, hem, rok, kebaya, baju-baju rumah.
4	Siapa saja target pembeli dan pelanggan YGB?	Target pelanggan yang utama itu perempuan usia 30-40 tahun. Karena di usia itu orang memang butuh batik buat kerja, lalu kondisi finansial mereka juga sudah stabil. Kalau yang pelanggan si paling banyak seusia saya 40-50 an.
5	Promosi apa saja yang sudah pernah dilakukan YGB?	Promosinya banyak yang offline sih kayak desain-desain media kayak nota, kartu, papan nama. Aktif pameran juga. Tapi yang paling besar sih promosi dari mulut ke mulut ya. Lewat promosi itu banyak yang menjadi pelanggan setia sampai sekarang. Awalnya hanya di lingkungan gereja dan tetangga, tetapi lama-kelamaan terus bertambah. Saya selalu berusaha sebisa mungkin yang terbaik buat melayani pembeli, mungkin itu juga yang bikin banyak orang betah kerja sama sampai sekarang. Untuk pesanan seragam saya sering melayani GKI Sidoarjo dan sekolah Petra Sidoarjo. Kalau online sih semuanya cuma punya-punyaan aja ada IG, FB, sama website.
6	Apa saja kendala yang dialami YGB saat ini?	Ini kan lagi masa covid jadi toko sepi sekali. Omset turun sampai 70% padahal saya kan tetap harus bayar biaya operasional mall yang tergolong besar. Toko saya di Royal sudah tutup 1 plong. Nggak tahu deh bakal lanjut jualan di mall atau enggak setelah kontrak habis.

Lampiran 2 :

Lampiran Hasil Wawancara *target audience* YGB

Target audience 1

a. Identitas Diri



Nama : Novita Aiddy

Tempat, tanggal lahir : Kupang, 2 November 1977 (43 tahun)

Jabatan : Pelanggan YGB dan *target audience* perancangan

Profesi : Ibu rumah tangga dan penjual *online*

a. Waktu pelaksanaan : 8 November 2021 pukul 15.00

b. Hasil Wawancara :

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah anda sering menggunakan batik? Untuk kegiatan apa saja anda menggunakan batik?	Sering. Pake buat kondangan, ke gereja, <i>dresscode</i> acara kerja, arisan. Aku pernah menang lomba <i>dresscode</i> 17-an di kerjaan, waktu itu pas pake batik YGB loh.
2	Mengapa anda sering menggunakan batik?	Aku suka aja si liatnya, terus kain batik itu nyaman, apalagi yang aku beli di YGB.
3	Berapa kali pernah melakukan pembelian di YGB? Apa produk yang dibeli?	Sering, malah dulu aku pernah jadi <i>reseller</i> YGB sekitar 2 tahunan terus berhenti gara-gara sibuk jualan make up, karena jualan yang sekarang ada <i>target</i> penjualannya. Jadi kalau mau ke toko jarang ada waktu.
4	Di YGB mana biasanya anda membeli?	Di YGB Sidoarjo kalau beli, ke YGB Sby dulu pernah datengin tapi liat-liat aja. Kalau beli di rumah kan harganya jauh lebih murah, bisa sambil ngobrol juga.

5	Selain beli di YGB, pernah beli batik dimana saja?	Ada toko di ITC namanya Cima Batik. Tapi jarang beli juga sih, biasa beli disitu buat mamaku. Kalo di Cima itu harganya memang murah, kualitasnya juga nggak terlalu bagus. Kalo mau beli yang kualitasnya oke aku beli di YGB.
6	Apa kelebihan & kekurangan YGB dibandingkan toko batik lain?	Bayarnya bisa nyicil karena Ibu Yulian kan temanku haha. Lalu produknya itu bagus-bagus banget tapi harganya termasuk murah kalo aku bandingin sama toko yang jual produk dengan kualitas yang sama. Terus bajunya itu pas banget di badanku, kainnya enak. Aku pernah beli batik di toko lain itu kainnya nggak halus dan panas dipakainya.
7	Apakah ibu pernah membeli baju atau batik via <i>online</i> ? Jika ya bagaimana prosesnya dan jika tidak mengapa?	Kalau beli baju via online sih pernah, aku ada langganan toko IG gitu. Dia punya toko fisik di Jakarta tapi jualan <i>online</i> juga lewat IG. Tiap hari dia ada <i>live</i> IG dan barangnya itu lakunya cepet banget. Cara belanjanya ya pas dia lagi <i>live</i> IG aku <i>screenshot</i> baju yang aku mau, terus kirim ke WA dan kalau masih tersedia langsung transfer. Kalau beli batik online jujur aku nggak pede sih, nggak sreg, soalnya pengennya langsung pegang dan cobain di tempat.
8	Seandainya YGB berjualan atau promosi via <i>online</i> apakah ibu tertarik?	Tertarik, aku <i>follow</i> IG YGB juga kok, tapi jarang aktif ya. Kalau ada toko <i>onlinenya</i> kan nggak perlu chat WA bisa langsung lihat produknya. Kalau mau jualin lagi juga aku tinggal minta foto sama harganya aja, nggak usah repot-repot ke toko. Soalnya selama ini sebelum ke toko biasanya saya chat Ibu Yulian dulu minta difotokan, ada baju yang saya inginkan atau tidak di toko. Kalau ada baru saya ke toko. Jadi kan agak ribet aja.
9	Konten atau hal apa yang harus ada di media promosi <i>online</i> YGB?	Kalau aku sih yang penting foto produknya jelas, ada ukuran ada harga.
10	Platform apa yang paling cocok digunakan untuk media promosi <i>online</i> YGB?	Bisa bikin WA bisnis mungkin, kan banyak yang pakai dan fotonya udah <i>keshare</i> semua disitu. IG juga sama FB juga cocok.

Target audience 2

a. Identitas Diri



Nama : Triana Kundharini
Tempat, tanggal lahir : Blitar, 2 September 1972 (49 tahun)
Jabatan : Pelanggan YGB dan target audience perancangan
Profesi : Ibu rumah tangga

b. Waktu pelaksanaan : 21 November 2021 pukul 17.00

c. Hasil Wawancara :

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah anda sering menggunakan batik? Untuk kegiatan apa saja anda menggunakan batik?	Sering. Ke mall kadang pakai batik, ke gereja, lalu hampir setiap kondangan pasti pakai batik.
2	Mengapa anda sering menggunakan batik?	Yang pertama untuk melestarikan budaya Indonesia. Kalau bukan kita siapa lagi yang melestarikan ya kan? Yang kedua ya batik itu memang indah dan kainnya itu nyaman digunakan beraktivitas.
3	Berapa kali pernah melakukan pembelian di YGB? Apa produk yang dibeli?	Sering, yang pasti lebih dari 5 kali. Beli dress, atasan, kalung, kain, terakhir beli masker. Dulu pernah jahitin juga sekeluarga.
4	Di YGB mana biasanya anda membeli?	Di YGB Sidoarjo, karena dekat dengan rumah. Tapi sebelum datang saya kontak Ibu Yulian dulu untuk bertanya ada baju yang sesuai dengan kebutuhan atau keinginan saya atau tidak. Misal saya WA, "Bu, ada model baru nggak?", atau "Bu, ada dress 7/8 nggak?" gitu.
5	Selain beli di YGB, pernah beli batik dimana saja?	Jarang beli di toko lain. Dulu sebelum ada YGB saya lupa pernah beli dimana soalnya jarang ke satu tempat. Pokoknya saya beli karena lihat model dan motifnya lucu, lalu pas saat dicoba. Terakhir pernah ke Benang Raja karena dipajang banner di jalan, barangnya memang murah tapi kualitasnya jauh di bawah YGB.

6	Apa kelebihan & kekurangan YGB dibandingkan toko batik lain?	Kelebihan YGB yang pertama adalah produknya bagus-bagus. Motifnya cantik, potongannya pas, dan yang nggak kalah penting itu kalau belanja di YGB Sidoarjo bisa gratis permak kecil. Kayak kadang, karna saya pendek, dress atau rok itu kepanjangan bisa dipendekkan sama Ibu Yulian karena kan Ibu Yulian penjahit. Pelayanannya juga bagus sekali.
7	Apakah ibu pernah membeli baju atau batik via <i>online</i> ? Jika ya bagaimana prosesnya dan jika tidak mengapa?	Kalau beli via online itu bukan saya yang beli tapi anak-anak saya. Biasanya mereka beli produk sehari-hari kayak makanan, perawatan wajah, kaos, masker terus kadang dikasih ke saya. Tapi kalau baju atau batik sih saya lebih sreg kalau langsung datang ke tempat, langsung nyoba langsung lihat.
8	Seandainya YGB berjualan atau promosi via <i>online</i> apakah ibu tertarik?	Tertarik, bagus lah. Jadi kalau saya butuh batik tidak perlu chat WA. Saya bisa langsung lihat katalognya lewat HP, nanti kalau tertarik ya saya tetap ke toko YGB Sidoarjo untuk lihat dan coba. Di masa seperti ini juga lebih bagus lagi karena kan orang menghindari bertemu dengan waktu yang lama.
9	Konten atau hal apa yang harus ada di media promosi <i>online</i> YGB?	Kalau konten saya nggak kepikiran sih. Tapi yang harus banget ada disitu ya foto-foto produk YGB yang jelas, jadi detail produknya ada ukuran kayak panjang lengan, lingkar dada, dan lain-lain, lalu harga. Kalau soal desain sebenarnya saya nggak terlalu ngerti ya yang penting tampilannya menarik, cantik, gampang dimengerti.
10	Platform apa yang paling cocok digunakan untuk media promosi <i>online</i> YGB?	Kalau saya pribadi sih WA, jadi mungkin bisa dipajang di story. IG juga saya lumayan sering pakai untuk melihat produk-produk baju. Ada akun toko online IG yang saya follow, tapi saya lupa apa namanya. Pokoknya kalau dia ada live IG biasanya saya lihat. Tapi saya nggak pernah bener-bener nungguin atau nyatat tanggal tayangnya. Jadi kalau kebetulan pas saya buka ada yang live saya lihat.

Target audience 3

a. Identitas Diri

Nama : Ester Asri Ariyanti
 Tempat, tanggal lahir : Surabaya, 17 Juni 1987 (34 tahun)
 Jabatan : Pelanggan YGB dan target audience perancangan
 Pekerjaan : Karyawan swasta
 Waktu pelaksanaan : 9 November 2021 pukul 10.30

b. Hasil Wawancara :

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah anda sering menggunakan batik? Untuk kegiatan apa saja anda menggunakan batik?	Sering. Buat kerja itu seminggu 2x pakai batik. Buat ke gereja, resepsi, kadang jalan-jalan juga pakai batik.
2	Mengapa anda sering menggunakan batik?	Suka karna kainnya nyaman. Apalagi yang dibeli di YGB semuanya kain nyaman dan bagus-bagus.
3	Berapa kali pernah melakukan pembelian di YGB? Apa produk yang dibeli?	Kalau yang di Royal belum pernah si, biasanya liat-liat. Kalau niat beli langsung ke rumah/toko Sidoarjo. Pernah 4-5x beli.
4	Di YGB mana biasanya anda membeli?	Di YGB Sidoarjo.
5	Selain beli di YGB, pernah beli batik dimana saja?	Benang Raja. Tapi kualitasnya nggak terlalu bagus karena memang murah.
6	Apa kelebihan & kekurangan YGB dibandingkan toko batik lain?	Kainnya bahannya nyaman (adem, alus), modelnya up to date, bisa dipermak kalau ukuran kurang pas.
7	Apakah ibu pernah membeli baju atau batik via <i>online</i> ? Jika ya bagaimana prosesnya dan jika tidak mengapa?	Search sendiri di tokped, misal blus kantor trus bandingin liat ulasan liat realpict. Bayarnya BCA VA atau pakai Shopeepay.
8	Seandainya YGB berjualan atau promosi via <i>online</i> apakah ibu tertarik?	Tertarik, karna ga suka jalan-jalan. Jadi bisa buat mantau lewat sosmed. Trus juga kalo udah ngincer barnagnya kan ga usah lama-lama di toko, tinggal ambil karna udah ada yg diminati.
9	Konten atau hal apa yang harus ada di media promosi <i>online</i> YGB?	Apa ya. Kalau tentang produk sih aku nggak terlalu peduli sama konten yang neko-neko. Yang penting foto produk jelas aja.
10	Platform apa yang paling cocok digunakan untuk media promosi <i>online</i> YGB?	IG, FB, WA bisnis

Target audience 4

a. Identitas Diri



Nama : Nelly Imeria
Tempat, tanggal lahir : Malang, 1 Mei 1976 (45 tahun)
Jabatan : Pelanggan YGB dan target audience perancangan
Pekerjaan : Karyawan swasta
Waktu pelaksanaan : 20 November 2021 pukul 20.00

b. Hasil Wawancara :

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah anda sering menggunakan batik? Untuk kegiatan apa saja anda menggunakan batik?	Lumayan, paling seminggu 2x. Kalau di kantor tiap Kamis biasa pakai batik, buat resepsi juga biasanya pakai batik.
2	Mengapa anda sering menggunakan batik?	Nyaman. Kadang ya emang pingin.
3	Berapa kali pernah melakukan pembelian di YGB? Apa produk yang dibeli?	Beli baju 2x kalau ga salah.
4	Di YGB mana biasanya anda membeli?	Di Cito si dulu.
5	Selain beli di YGB, pernah beli batik dimana saja?	Batik Keris.
6	Apa kelebihan & kekurangan YGB dibandingkan toko batik lain?	Kainnya nyaman, motifnya bagus-bagus, modis.
7	Apakah ibu pernah membeli baju atau batik via <i>online</i> ? Jika ya bagaimana prosesnya dan jika tidak mengapa?	Kalau baju pernah si. Lewat IG sama Shopee. Bayarnya langsung pakai Shopeepay.
8	Seandainya YGB berjualan atau promosi via <i>online</i> apakah ibu tertarik?	Tertarik, siapa tahu ada baju yang aku suka.

9	Konten atau hal apa yang harus ada di media promosi <i>online</i> YGB?	Fotonya jelas, bisa kasih tips-tips seputar batik, atau konten yang mengedukasi.
10	Platform apa yang paling cocok digunakan untuk media promosi <i>online</i> YGB?	IG, FB, WA bisnis

Nelly Imeriana

Perempuan | Karyawan Swasta | Menengah ke atas | 45 tahun

Biografi

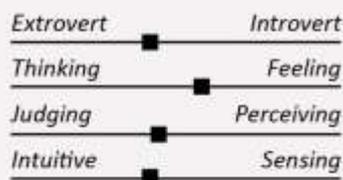
Wanita berusia 45 tahun yang bekerja sebagai karyawan marketing di sebuah perusahaan swasta di Surabaya. Ia memiliki suami dan 1 orang anak. Seorang introvert yang gaya hidupnya sederhana dan mengutamakan kenyamanan. Saat weekend, ia selalu menyempatkan waktunya untuk keluarga.

Skenario

Sore hari saat sedang beristirahat, Ibu Nelly membuka HP. Ibu Nelly ingin membeli baju batik untuk digunakan ke kantor. Ibu Nelly mencari lewat google dengan menulis keyword "Batik Sidoarjo". Tersedia pilihan website di google lalu Ibu Nelly memilih website Yul Gendhis Batik (YGB). Ibu Nelly kemudian melihat produk-produk YGB.

"Sukses itu kalau bisa nyaman melakukan sesuatu yang diinginkan."

Kepribadian



Sifat Objektif

- Suka kesederhanaan dan keteraturan
- "Semua permasalahan lebih baik dibicarakan secara baik-baik dan dicari solusinya"
- Ramah dan menjaga hubungan baik dengan orang di sekitar
- Kesehatan adalah yang terpenting

Ideal Website

Katalog jelas (foto, nama, harga, dan ukuran baju)
Alur jelas dan to the point
Visual sederhana dan rapi
Cara belanja mudah

Platform

Android
Windows 10

Online Tools

Google Chrome, Firefox, WhatsApp, Instagram, FB, Gojek, Grab, Tokopedia, Shopee, Dana, BCA Mobile, dan Uniqlo

Gambar Persona *Target Audience*



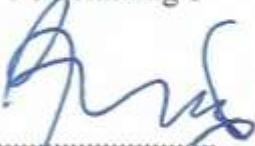
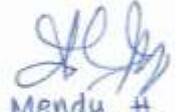
Gambar Empathy Map Target Audience



DESAIN KOMUNIKASI VISUAL
UK PETRA
SURABAYA

BERITA ACARA BIMBINGAN LEAP RI

Nama : Talenta Elok Hati		Dosen Pembimbing :		
NRP : E12180196		1. Dr. Andrian Dektisa Hagijanto, S.Sn., M.Si. 2. Mendy Hosana M., S.Sn., M.Ds.		
JUDUL LEAP RI : Perancangan Media Promosi <i>Online</i> Yul Gendhis Batik				
Dikerjakan pada semester : 7 & 8				
KONSULTASI / KEGIATAN BIMBINGAN				
No	Tgl	Aktivitas	Paraf Pembimbing	
			1	2
1	27/8/21	Informasi proposal awal	✓	
2	31/8/21	Informasi proposal awal	✓	
3	3/9/21	ACC LBM dan judul	✓	
4	7/9/21	ACC bab 1	✓	
5	10/9/21	Progress report dan ACC tata tulis	✓	
6	14/9/21	Penyempurnaan bab 1	✓	
7	17/9/21	Progress report dan ACC tata tulis	✓	
8	24/9/21	Penyempurnaan topik baru bab 1	✓	
9	01/10/21	Progress report dan ACC penulisan	✓	
10	08/10/21	ACC kerangka bab 2	✓	
11	15/10/21	Progress report dan ACC penulisan	✓	
12	29/10/21	ACC bab 2 50%	✓	
13	2/11/21	Progress report dan ACC penulisan	✓	
14	5/11/21	ACC bab 2 70%	✓	
15	9/11/21	ACC progress bab 2	✓	
16	12/11/21	ACC bab 2 total dan kerangka bab 3	✓	
17	19/11/21	ACC bab 3	✓	
18	23/11/21	Progress report dan tanya	✓	
19	26/11/21	Tanya-tanya	✓	
20	30/11/21	Progress report dan tanya	✓	
21	3/2/21	Review LEAP 1	✓	
22	7/2/22	ACC bab 4 20%	✓	
23	14/2/22	ACC bab 40%	✓	
24	21/2/22	ACC bab 4 50%	✓	
25	7/3/22	ACC jurnal	OK	
26	14/3/22	ACC bab 4 70%	✓	
27	21/3/22	Revisi desain	✓	
28	11/4/22	Progress report	✓	
29	18/4/22	Progress report	OK	
30	25/4/22	Progress report dan revisi jurnal	✓	
31	9/5/22	ACC evaluasi media	✓	
32	23/5/22	ACC total 1-4 dan sharing	✓	

33	6/6/22	ACC total skripsi dan jurnal	
Jumlah Pembimbingan Pembimbing 1 : 24 kali			
Jumlah Pembimbingan Pembimbing 2 : 18 kali			
Pembimbing 1		Pembimbing 2	
 NIP : 99-010		 Mendy H. M. NIP : 09-024	
Mengetahui, Ketua Program Studi  LISTA 00051			