

## Laporan Riset Pengguna

### Metodologi Riset

Dalam riset ini, peneliti menggunakan metode wawancara dan survei. Wawancara dilakukan secara langsung kepada penjual, pengrajin, dan pembeli batik untuk menggali pemahaman mereka terhadap penggunaan aplikasi jual beli batik, termasuk pengalaman, kendala, serta harapan mereka terhadap pengembangan aplikasi. Survei juga dilakukan melalui form online untuk mengetahui perilaku, kepuasan, dan preferensi pengguna aplikasi dalam membeli batik secara digital.

### Hasil Wawancara

Nama: Budi Harry

Jenis Kelamin: Laki laki

Umur: 57

Domisili: Jakarta

1. "Bisakah diceritakan sedikit tentang aktivitas Anda dalam penjualan batik ini?"

Jawaban: Mengedukasi, membuat, dan menjual batik melalui digital, seperti instagram, tiktok, maupun e-commerce.

2. "Sudah berapa lama melakukan penjualan batik?"

Jawaban: 14 tahun, tapi menggunakan nama batik palbatu nya 12 tahun.

3. "Apakah Anda menggunakan HP/aplikasi dalam penjualan batik anda?"

Jawaban: Iya, saya menjual batik pada e-commerce seperti tiktok, shopee.

4. "Bagaimana Anda biasanya menjual batik?"

Jawaban: Menjual batik di tempat saya ada orang yang datang, atau menjual batik juga secara online di e-commerce.

5. "Siapa saja yang terlibat dalam proses penjualan batik ini?"

Jawaban: Pengrajin di sini banyak, bahkan ada juga disini para pengrajin yang tunanetra, dan untuk proses penjualan nya juga disini ada tim nya untuk marketing, dll.

6. "Apa saja tantangan yang sering dihadapi saat penjualan batik anda?"

Jawaban: Harga, karena banyak konsumen yang melihat harga batik di pasaran itu murah, padahal itu batik asli, karena masyarakat Indonesia masih buta dengan batik yang asli, jadi jika konsumen melihat harga batik yang lebih murah, pasti mereka akan memilih itu, kami tidak bisa mengaturnya, karena itu hak mereka, makanya kami disini memberikan edukasi tentang batik juga, agar masyarakat bisa mengerti mana batik yang asli.

7. "Bagaimana anda menentukan harga batik?"

Jawaban: Kami menentukan harga batik dengan melihat target pasar kami, yaitu umur 25 – 35 tahun, karena apa?, umur segitu mereka kebanyakan sudah bekerja, dan ada yang sudah

berkeluarga, atau juga ada yang belum, dan untuk yang belum berkeluarga uangnya masih belum terlalu banyak pengeluaran, dan di umur segitu mereka sering datang di acara acara formal, jadi pasti ingin memiliki pilihan batik, agar tidak menggunakan yang itu itu saja.

8. "Apakah Anda pernah mengalami kesulitan saat penjualan batik?"

Jawaban: Itu dari harga, karena kami pasti kalah saing dengan para penjual batik printing, harganya pasti lebih murah, bahkan ada para penjual yang lebih pintar, mereka printing batik luar dalam, agar lebih mirip lagi dengan batik canting/cap, tetapi masih banyak lagi yang membedakan batik asli dan printing.

9. "Menurut anda apakah ada yang bisa membantu penjualan batik dalam Teknolgi Informasi?"

Jawaban: Dengan memberikan edukasi batik yang benar pada aplikasi nya, lalu jaminan bahwa batik yang dijual itu batik asli, sehingga para pembeli jadi percaya dengan produk yang dijual

10. "Menurut anda apakah sekarang penjualan batik cukup mudah di cari secara online?"

Jawaban: Cukup mudah, karena jual beli batik sekarang bisa dibeli secara online, tetapi yang tadi saya katakan, bahwa masih banyak batik yang dijual di online itu batik printing.

11. "Biasanya penjualan batik Anda dijual ke siapa?"

Jawaban: Orang yang sudah bekerja umur 25 – 35 tahun.

12. "Bagaimana proses menjual batik dari pengrajin bisa sampai ke pembeli?"

Jawaban: Tempat produksi dan penjualan masih disini, sehingga mudah dalam proses pengrajin sampai ke pembeli, karena ada beberapa pembeli juga yang datang kesini, ataupun pembeli melalui online juga.

### **Foto Dokumentasi**



### **Link wawancara:**

<https://drive.google.com/drive/folders/1QhTgenYiNctC0VHdd9PpQwkdklOcto50?usp=sharing>