

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Sejarah berdirinya Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.1
Batik Liris Manis Tulungagung



Sumber: Batik Liris Manis Tulungagung

Batik Liris Manis Tulungagung merupakan industri batik warisan nenek moyang yang dikerjakan secara tradisional dan turun temurun hingga sekarang yang didirikan pada tahun 1950-an oleh Bapak Haji Sapuan yang pada saat itu daerah Majan masih merupakan daerah Pardikan. Daerah pardikan adalah suatu daerah yang diberi wewenang khusus untuk menyelenggarakan pemerintah sendiri. Ketika industri batik pertama kali didirikan, disebut "Batik Gajah Mada Majan". Pada tahun 2012 industri tersebut dilanjutkan oleh keluarga generasi keempat yaitu Bapak Bobby Satrio, dan diberi nama menjadi "Batik Liris Manis". Industri batik ini

terletak di Desa Majan, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung, Provinsi Jawa Timur.

Awal mula bedirinya industri dimulai dari kakeknya yaitu Bapak Haji Sapuan, yang mulai membuat dan menjual batik karena dukungan dari banyak juragan batik di daerah Majan dan karena dorongan ingin mengembangkan seni guna meningkatkan mutu. Seiring berjalannya waktu, bisnis batik tersebut semakin berkembang dan dikenal banyak orang kemudian diteruskan oleh generasi penerus hingga sekarang. Batik Liris Manis memiliki legalitas yang sudah ada, antara lain SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), Surat Pencatatan Cipta atas motif “Buron Alas” dan Merek Liris Manis.

Pemberian nama “Liris Manis” untuk nama industrinya memiliki tujuan tertentu, yaitu berharap bisnis batik ini sebagaimana seperti namanya yaitu laris manis. Batik Liris Manis saat ini memproduksi batik tulis, batik kombinasi tulis, dan batik cap. Proses pembuatan batik diberi nama dengan teknik lorodan, teknik lorodan artinya dalam proses membuat batik dilakukan ngelorot atau menghilangkan lilin dua kali. Batik hasil produksi Liris Manis memiliki ciri khas tersendiri yaitu cantingan motif dan warna yang cenderung merah. Batik yang mempunyai warna merah khas daerah Majan ini diberi nama dengan batik “Bang-bangan” dimana batik Bang-bangan ini merupakan ciri khas Majan. Pangsa pasar penjualan Batik Liris Manis sebagian besar 60% pada daerah Tulungagung, Kediri, Blitar, Nganjuk, Blitar, dan Trenggalek. Dan 40%

untuk daerah kota besar atau metropolitan seperti Surabaya, Jakarta, Yogyakarta, Bali dan Bekasi, di mana pelanggan dari daerah ini biasanya melakukan pemesanan ulang.

2. Lokasi Batik Liris Manis Tulungagung

Batik Liris Manis beralamatkan di Desa Majan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung Provinsi Jawa Timur. Lokasi Batik Liris Manis sangat strategis, sehingga dapat dijangkau baik dengan kendaraan roda dua maupun roda empat.

Gambar 4.2
Lokasi Batik Liris Manis Tulungagung



Sumber: GoogleMaps Batik Liris Manis Majan Desa Majan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung.

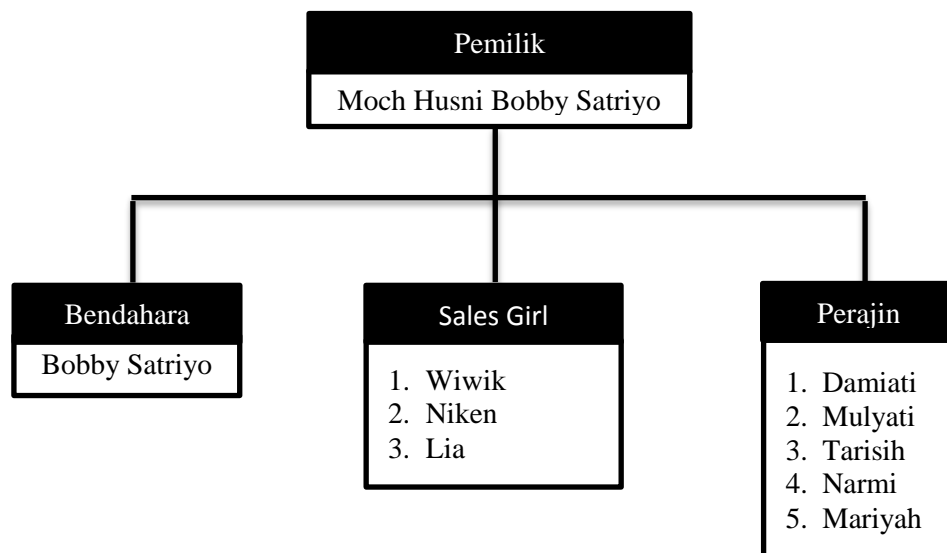
3. Visi dan Misi Batik Liris Manis Tulungagung

- 1) Sebagai mata pencarian keluarga dan masyarakat sekitar.
- 2) Menghasilkan kain batik yang berkualitas.
- 3) Memperkenalkan kepada masyarakat, khususnya anak muda, bahwa batik merupakan warisan budaya Indonesia.

4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi ini dibuat guna untuk mempermudah pembagian tugas dan tanggungjawab bagi pekerja atau karyawan. Struktur organisasi menjelaskan tentang bagian aktivitas pekerjaan, sebagai hubungan fungsi dan sebagai susunan wewenang dalam sebuah perusahaan. Berikut adalah susunan organisasi pada industri Batik Liris Manis.

Gambar 4.3
Struktur Organisasi Batik Liris Manis Tulungagung



Sumber: Batik Liris Manis Tulungagung

Berdasarkan struktur organisasi diatas Batik Liris Manis Tulungagung memiliki struktur organisasi yang jelas dan sederhana. Dimana pada struktur organisasi tersebut terdapat tugas dan tanggungjawab pada masing-masing karyawan. Struktur organisasi tersebut dibuat sesuai dengan kebutuhan industri.

B. Temuan Penelitian

Temuan hasil penelitian ini disajikan oleh penulis sesuai dengan focus penelitian.

1. Strategi Produk Berdasarkan Syariah untuk Meningkatkan Penjualan

Dalam strategi produk berdasarkan syariah, Liris Manis Tulungagung menghasilkan produk yang halal yaitu batik. Batik yang berkualitas dan bervariasi. Hal ini disampaikan oleh Bapak Bobby selaku pemilik industri sebagai berikut.

“Liris Manis menggunakan bahan yang bagus untuk menghasilkan produk batik tulis tradisional dan modern yang berkualitas dan tidak ada unsur penipuan atas kualitas batik yang diperjual belikan. Liris Manis mempunyai batik dengan ciri khas yaitu full motif dan warna batik cenderung merah karena merah adalah batik khas Majan, namun konsumen juga saya bebaskan dalam membuat motifnya sendiri atau dibuatkan motif dengan imajinasi sini. Kita juga memberikan pilihan kain dan bahan yang ingin dipesannya.”¹

Hal yang sama juga disampaikan oleh salah satu karyawan Batik Liris Manis Tulungagung. Berikut penjelasannya.

“Batik yang kami jual cenderung ke batik tulis mbak. Dalam pembuatan batik tulis pure asli tulis kecuali konsumen minta tulis campuran. Dalam bahan baku juga kita memilih kualitas yang bagus seperti warna dan kain. Bila kain batik mempunyai kualitas kain yang panas kita akan memberitahu ke konsumen menjelaskan kualitas batik dengan jujur.”²

Pernyataan tersebut didukung oleh salah satu pembeli brorongan batik Liris Manis. Berikut adalah pernyataannya.

¹ Wawancara dengan Bapak Bobby Satriyo selaku pemilik Batik Liris Manis, pada tanggal 9 November 2021

² Wawancara dengan Ibu Wiwik selaku karyawan Batik Liris Manis, pada tanggal 14 November 2021

“Batik yang saya suka dari batik Liris Manis itu batik tulisnya mbak. Karena apa ya cantik dipakai juga mantensi berkualitas. Biasanya saya suka bingung membedakan batik tulis dan batik cap, mbak mbak karyawan disini menjelaskan kalo ini yang tulis ini yang cap jadi tidak perlu khawatir dibohongi kalo beli batik asli tulis sini.”³

Dari penjelasan dari responden dalam strategi produk berdasarkan syariah, terlihat bahwa Batik Liris Manis menggunakan bahan yang berkualitas untuk menjamin kualitas batiknya, dan tidak ada unsur yang tidak sesuai sehingga konsumen tidak merasa dibohongi maupun kecewa. Sisa dari proses produksi akan dibakar sehingga aman dan tidak mempengaruhi lingkungan.

Dalam strategi produk Batik Liris Manis Tulungagung juga menerima pesanan. Konsumen dapat *request* motif yang diinginkan. Hal ini dijelaskan oleh pemilik industri sebagai berikut.

“Disini juga bisa pesan batik mbak motif dan warna seperti apa yang diinginkan. Dan juga ada pilihan kain mau kain sutra apa katun. Saya juga menerima batik cap mbak biasanya untuk seragam kantor, untuk seragam kelas anak kuliah itu juga. Saya bikin batik printing itu kalo ada pesanan saja mbak.”⁴

Pernyataan tersebut selaras dengan penjelasan yang diberikan dari salah satu karyawan Batik Liris Manis. Berikut penjelasannya.

“Memang kita menerima pesanan mbak, menerima pesanan batik tulis bisa, batik cap juga bisa. Kalo pesanan batik tulis biasane mintanya yang aneh-aneh tapi memang bagus kalo pesanan batik printing karna cap ya jadi mudah. Biasanya kalo musim nikahan gitu batik printing banyak mbak yang pesan.”⁵

³ Wawancara dengan Ibu Esti selaku pembeli Batik Liris Manis, pada tanggal 23 Februari 2022

⁴ Wawancara dengan Bapak Bobby Satriyo selaku pemilik Batik Liris Manis, pada tanggal 9 November 2021

⁵ Wawancara dengan Ibu Niken selaku karyawan Batik Liris Manis, pada tanggal 14 November 2021

Penjelasan yang dari pihak pemilik dan karyawan Batik Liris Manis didukung dengan pernyataan yang disampaikan oleh pembeli borongan.

Berikut pernyataannya.

“Kita sudah tiga kali memesan batik untuk seragam kantor di Liris Manis mbak, karena memang bagus batik dari Liris Manis. Kainnya itu tidak panas, kemarin kita juga yang menentukan motif dan warnanya. Kita pesannya batik cap, pas dateng benar batik cap sesuai dengan pesanan.”⁶

Berikut adalah bukti pesanan batik yang sudah siap diambil dan bukti interaksi dengan konsumen yang dapat memilih motif yang diinginkan.

Gambar 4.4
Pesanan Batik di Batik Liris Manis



Sumber: Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.5
Request Motif Batik di Batik Liris Manis



den_purbo 🙌🙌 mantab mas Bobby...

Sumber: Instagram Batik Liris Manis Tulungagung

⁶ Wawancara dengan Ibu Ema selaku pembeli borongan Batik Liris Manis, pada tanggal 21 Februari 2021

Jadi dapat disimpulkan terdapat strategi produk yang lain yaitu Batik Liris Manis menerima pesanan berdasarkan permintaan, misal seperti jenis batik yang akan dipesan, kualitas kain yang dipilih dan motif yang diinginkan. Dalam pemesanan batik, konsumen juga bebas memilih kualitas warna.

Untuk menghindari pembajakan batik, Batik Liris Manis membuat surat hak ciptaan karya seni batik motif “Buron Alas”. Dan memberi label pada ujung kain batik. Hal ini disampaikan oleh pemilik industri sebagai berikut.

“Batik Liris Manis sudah mempunyai hak paten motif Buron Alas mbak, kalo mau meniru izin dulu. Tapi banyak juga yang meniru tanpa izin. Para penjiplak tidak meniru persis. Walaupun sedikit pasti ada perbedaan, baik itu dihilangkan atau dirubah sehingga sulit untuk dituntut. Yang dapat mengetahui biasanya hanya pengrajin itu sendiri. Sedangkan konsumen banyak yang belum mengetahui karena memang kelihatan persis sama.”⁷

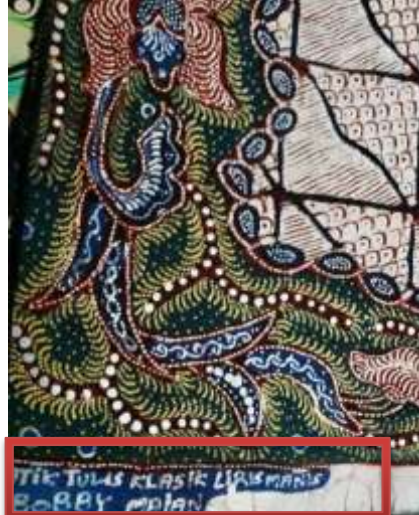
Berikut adalah bukti dokumentasi surat penciptaan motif dan pemberian nama pada kain batik yang diproduksi Batik Liris Manis.

Gambar 4.6
Surat Pечatatan Ciptaan Batik Liris Manis



⁷ Wawancara dengan Bapak Bobby Satriyo selaku pemilik Batik Liris Manis, pada tanggal 9 November 2021

Gambar 4.7
Label pada Batik Liris Manis



Sumber: Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.8
SIUP Batik Liris Manis



Sumber: Batik Liris Manis Tulungagung

Berdasarkan penjelasan dari Bapak Bobby dapat disimpulkan bahwa dalam strategi produk yang lain yaitu dengan membuat surat pencatatan ciptaan dan memberi label pada ujung kain batik yang diproduksinya. Hal

ini diterapkan agar konsumen mengetahui asal produksi batik tersebut. Dan untuk menghindari penjiplakan motif oleh industri batik lain.

Batik Liris Manis juga menerapkan mengemas batik dengan kertas karton dan *paper bag*. Hal ini dijelaskan oleh pemilik industri sebagai berikut.

“Batik yang terjual kita kemas pakai kertas karton, tapi kalo pas habis gitu kita pakai plastik bening. Kita juga ada kantong yang terbuat dari kertas itu untuk konsumen. Kemasan ini kita buat menarik berharap akan memuaskan pelanggan.”⁸

Penjelasan tersebut selaras dengan penjelasan dari salah satu karyawan yaitu sebagai berikut.

“Kemasannya cukup menarik mbak, pakai tempat yang terbuat dari kertas, kantong yang terbuat dari kertas dan motifnya juga cantik. Meskipun dari kertas tidak gampang robek karna kualitasnya tebal.”⁹

Pernyataan yang diberikan oleh pihak Liris Manis didukung dengan pernyataan pembeli dua berikut penjelasannya.

“Untuk pengemasannya cantik mbak, menarik, ada motifnya juga.”¹⁰

Berikut adalah bukti dokumentasi kemasan dari Batik Liris Manis Tulungagung.

Gambar 4.9

⁸ Wawancara dengan Ibu Niken selaku karyawan Batik Liris Manis, pada tanggal 14 November 2021

⁹ Wawancara dengan Ibu Wiwik selaku karyawan Batik Liris Manis, pada tanggal 14 November 2021

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Esti selaku pembeli Batik Liris Manis, pada tanggal 23 Februari 2022

Packaging Batik Liris Manis



Sumber: Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.10 Paper Bag Batik Liris Manis



Sumber: Batik Liris Manis Tulungagung

Dari yang telah dipaparkan oleh responden, dapat disimpulkan untuk menarik konsumen dan memuaskan hati konsumen, Batik Liris Manis melakukan dengan mengemas batik menggunakan kertas karton bermotif dan menggunakan kantong *paper bag*. Mengemas produk semenarik mungkin dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli produk kita.

2. Strategi Harga Berdasarkan Syariah untuk Meningkatkan Penjualan

Strategi harga berdasarkan syariah yang dilakukan oleh Batik Liris Manis yaitu dengan menetapkan harga mengikuti kualitas. Hal ini disampaikan oleh pemilik industri Batik Liris Manis sebagai berikut.

“Liris Manis menetapkan harga tergantung dengan tingkat kesulitan batik dan kualitas kain dan warna. Tapi harga yang ditetapkan tidak dibawah pasar pesaing mbak. Saya kainnya dipasok dari Solo kain sutra dan katun jadi kalo harga kain naik otomatis harga batik juga saya naikin mbak, harga batik tulis mulai Rp. 700.000 paling mahal Rp. 3.000.000. Batik cap Rp.150.000 sampai Rp.250.000 mbak kalo beli banyak ya beda lagi.”¹¹

Penjelasan dari pembeli mengenai harga batik di Liris Manis berikut penjelasannya.

“Kalau harga murah tidak itukan tergantung batik seperti apa yang dibeli mbak. Karena saya seringnya beli batik tulisnya, jadi kalau menurut saya di Liris Manis itu batik tulisnya harganya sesuai dengan kualitasnya mbak.”¹²

Penjelasan tersebut selaras dengan pembeli borongan. penjelasannya sebagai berikut.

“Dari segi harga tidak tergolong mahal untuk batik cap. Kita pesan yang terakhir kemarin itu harganya 200an kalau gak salah. Kita ambil harga yang tengah, jadi ada yang lebih murah dan yang lebih mahal ada. Tapi batik cap harga 200 yang kita pesan sudah bagus, kualitasnya sesuai dengan harganya.”¹³

Berikut adalah pemberian harga batik yang diproduksi dari Batik Liris Manis Tulungagung.

¹¹ Wawancara dengan Bapak Bobby Satriyo selaku pemilik Batik Liris Manis, pada tanggal 9 November 2021

¹² Wawancara dengan Ibu Esti selaku pembeli Batik Liris Manis, pada tanggal 23 Februari 2022

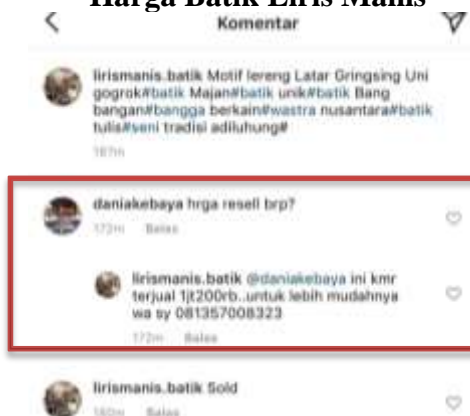
¹³ Wawancara dengan Ibu Ema selaku pembeli borongan Batik Liris Manis, pada tanggal 21 Februari 2021

Gambar 4.11
Harga Batik Liris Manis



Sumber: Instagram Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.12
Harga Batik Liris Manis



Sumber: Instagram Batik Liris Manis Tulungagung

Dari penjelasan responden, dalam menerapkan strategi harga berdasarkan syariah, Batik Liris Manis tidak menetapkan harga dibawah maupun diatas harga pasaran yang dimiliki oleh para pesaingnya, melainkan menerapkan harga lebih pada kesulitan motif yang dibuat. Dan juga tidak mengambil keuntungan diluar ketentuan yang dapat merugikan

konsumen. Batik Liris Manis menjual batik mulai dari Rp. 150.000 - Rp. 250.000/pcs untuk jenis batik cap, dengan harga Rp. 700.000 - Rp. 3.000.000/pcs untuk jenis batik tulis, dan perbedaan harga tergantung motif yang diinginkan konsumen. Jika konsumen membeli batik dengan jumlah banyak, maka Batik Liris Manis akan memberikan potongan harga Rp. 5.000 - Rp. 20.000/pcs.

3. Strategi Tempat/Saluran Distribusi Berdasarkan Syariah untuk Meningkatkan Penjualan

Strategi tempat berdasarkan syariah yang dipilih Batik Liris Manis Tulungagung yaitu menyediakan tempat yang bersih tidak mengganggu masyarakat dan melakukan saluran distribusi secara langsung dan tidak langsung. Seperti yang dijelaskan oleh pemilik industri sebagai berikut.

“Liris Manis selalu transparan terkait masalah tempat lokasi industri. Tempat dilakukannya proses produksi disini saja mbak (Desa Majan) jadi depan gallery belakang tempat pembuatan batik, disamping gallery itu rumah saya. Meskipun tempat proses produksi dan gallery, kita tetap menjaga kebersihan mbak agar pelanggan nyaman. Kalo ngirim produk kalo dekat saya antar tapi biasanya konsumen yang datang kesini, tapi dapat juga barangnya kita kirim tergantung mintanya konsumen sih mbak gimana. Saya juga menitipkan batik ke beberapa lembaga mbak, kalau ada pameran saya pas lagi tidak bisa batik dari Liris Manis saya titipkan ke pengrajin lain biar tidak ketinggalan hehe.”¹⁴

Penjelasan yang dipaparkan dari pemilik industri selaras dengan yang disampaikan oleh karyawan. Berikut penjelasan yang disampaikan oleh salah satu karyawan Batik Liris Manis.

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Bobby Satriyo selaku pemilik Batik Liris Manis, pada tanggal 9 November 2021

“Pembuatan batik, toko disini semua mbak mulai dari membuat pola, mencanting, mewarnai. Kalo proses nglorot dibelakang. Tokonya ada di depan itu keliatan dari sini. Meskipun tempat pembuatansama gallery masing ssatu lingkungan tapi tempat kita selalu menjaga kebersihan.”¹⁵

Penjelasan dari pihak industri selaras dengan penjelasan pembeli, berikut adalah penjelasaannya.

“Akses ke Liris Manis mudah, tempatnya bersih nyaman. Kalau gak salah itu gallery batiknya sama tempat pembuatan batik sebelahan ya mbak jadi kita bisa melihat gimana pembuatan batik bisa menambah wawasan. Batik dari Liris Manis biasanya ditipkan kantor tapi karena kondisi pandemi ini semua barang masih kosong.”¹⁶

Berikut adalah dokumentasi lokasi dan tempat proses produksi Batik Liris Manis Tulungagung yang ada di Desa Majan.

Gambar 4.13
Lokasi Strategis Batik Liris Manis



Sumber: GoogleMaps

¹⁵ Wawancara dengan Ibu Niken selaku karyawan Batik Liris Manis, pada tanggal 14 November 2021

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Ema selaku pembeli borongan Batik Liris Manis, pada tanggal 21 Februari 2021

Penjelasan dari responden dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi tempat dan saluran distribusi berdasarkan syariah sama dengan konvensional. Tempat produksi yang dimiliki Batik Liris Manis memadai. Lokasi industri yang dekat dengan masyarakat, sehingga Batik Liris Manis secara tidak langsung membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat desa Majan khususnya perempuan yang sebelumnya tidak memiliki pekerjaan. Saluran distribusi langsung konsumen dapat datang langsung ke gallery yang berlokasi di Desa Majan. Distribusi tidak langsung dilakukan dengan Batik Liris Manis mengirim batik melalui jasa ekspidisi dan menitipkan batik ke beberapa instansi seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung, Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Tulungagung, Bagian Perekonomian Setda Tulungagung dan Pusat Layanan Usaha Terpadu Tulungagung.

4. Strategi Promosi Berdasarkan Syariah untuk Meningkatkan Penjualan

Strategi promosi berdasarkan syariah Batik Liris Manis dengan promosi secara langsung dan tidak langsung. Seperti yang disampaikan dari pemilik industri sebagai berikut.

“Saya fokus membuat batik tulis ya mbak, Batik tulis itu pemasarannya melalui pameran di kota besar seperti Jakarta, Surabaya, Yogyakarta dan Bekasi . Orang yang suka batik itu orang yang paham akan seni to dan kalau batik tulis harganya agak mahal. Dan lagi kalau ada acara pembinaan gitu saya pakai batik yang saya produksi sendiri, biasanya kalo ada kunjungan dari dinas atau pejabat pemerintah ke Desa Majan, Kita juga ikut memeriahkan hari jadi yang diselenggarakan tiap tahun mbak tapi karna ada covid ini sudah dua tahun *off*. Biasanya ada juga yang ingin ngeliput tentang Liris Majan. Saat melakukan promosi Liris Manis tidak menjelek

jelekan industri batik lain. Tidak merusak harga pasaran dan tidak melebihi lebihan batik waktu promosi.”¹⁷

Penjelasan tersebut selaras dengan yang disampaikan oleh salah satu karyawan Batik Liris Manis Tulungagung. Sebagai berikut.

“Promosinya selama ini Batik Liris Manis mengikuti pameran diluar kota mbak yang paling sering di Surabaya sama Jakarta. Kalo dari dinas yang mengajak biasanya dari Disperindag, Dinkop, Bangkesbangpol. Biasanya kalo ada kunjungan dari orang-orang dinas biasanya kita agak promosi dikit gitu.”¹⁸

Penjelasan berdasarkan dari pihak pembeli mengatakan penjelasan sebagai berikut.

“Saya tau Liris Manis pertama kali di pameran Surabaya mbak. Waktu itu saya juga ada acara disana pas keliling ada salah satu stand yang batiknya menarik coba mampir ternyata dari daerah yang sama lalu saya minta alamat tokonya yang di Tulungagung. Selama berbincang-bincang ini pihak Liris Manis tidak ada menjelekan batik lain. Malah dia fokus memasarkan batiknya dengan menjelaskan arti motif yang terdapat pada batiknya.”¹⁹
Penjelasan dari tersebut selaras dengan penjelasan pembeli borongan.

Berikut penjelasannya.

“Promosinya ikut pameran mbak. Saya bisa tau karena biasanya bidang saya yang ngajak pameran hehe. Kami mengajak pameran pelaku industri batik tidak hanya satu, tapi pelaku industri yang pernah diajak kantor untuk pameran tidak ada kecemburuan atau merasa bersaing tidak saling merugikanlah waktu pameran. Sepertinya Liris Manis promosi lewat story whatsapp juga karena muncul di whatsapp saya pak bobby bikin story batiknya.”²⁰

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Bobby Satriyo selaku pemilik Batik Liris Manis, pada tanggal 9 November 2021

¹⁸ Wawancara dengan Ibu Wiwik selaku karyawan Batik Liris Manis, pada tanggal 14 November 2021

¹⁹ Wawancara dengan Ibu Esti selaku pembeli Batik Liris Manis, pada tanggal 23 Februari 2022

²⁰ Wawancara dengan Ibu Ema selaku pembeli borongan Batik Liris Manis, pada tanggal 21 Februari 2021

Hal ini diperkuat dengan adanya dokumentasi bahwa Batik Liris Manis mengikuti pameran di beberapa daerah. Sebagai berikut.

Gambar 4.14
Batik Liris Manis Tulungagung Pameran di Bekasi



Sumber: Instagram Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.15
Batik Liris Manis Tulungagung Pameran di Surabaya



Sumber: Instagram Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.16
Batik Liris Manis Tulungagung Pameran di Jakarta



Sumber: Instagram Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.17
Batik Liris Manis Tulungagung Pameran di Yogyakarta



Sumber: Instagram Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.18
Batik Liris Manis memberikan Pelatihan



Sumber: Instagram Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.19
Batik Liris Manis Tulungagung Promosi di Hari Jadi



Sumber: Instagram Batik Liris Manis Tulungagung

Jadi, dapat disimpulkan dalam promosi secara langsung Batik Liris Manis sudah berdasarkan syariah, dalam promosinya tidak ada unsur penipuan dan berlaku adil terhadap semua konsumen. Promosi yang dilakukan dengan cara mengikuti pameran yang diselenggarakan pemerintah daerah maupun pemerintah provinsi. Promosi dengan cara memberikan pelatihan kepada pelajar dan mahasiswa, promosi langsung dengan mengikuti pawai hari jadi Kota Tulungagung, promosi menggunakan batik hasil produksi sendiri saat mengikuti pertemuan organisasi dan promosi langsung saat kedatangan kunjungan dari pejabat pemerintah.

Promosi secara tidak langsung dengan memanfaatkan media sosial.

Hal ini dijelaskan oleh responden pemilik industri sebagai berikut.

“Strategi promosinya saya melalui grup whatsapp dengan post foto batik di story, facebook gitu mbak dan Instagram juga. Karna promosi di sosial media itu gratis hehe. Selain itu promosi dari mulut ke mulut gitu mbak. Kalo promosi di marketplace masih belum karna masih belum tau.”²¹

Penjelasan tersebut selaras dengan yang dijelaskan oleh salah satu karyawan Batik Liris Manis. Berikut penjelasannya.

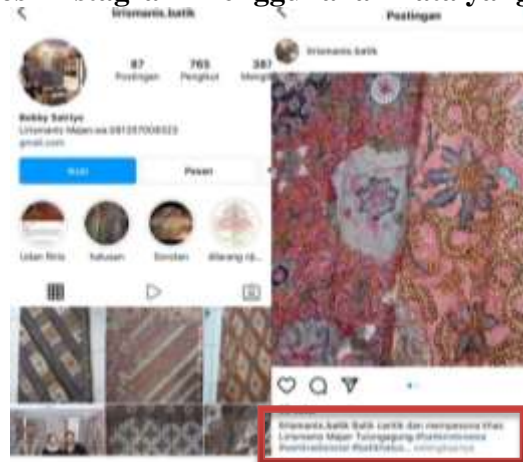
“Promosi disosial media kita menggunakan facebook, Intstagram dan Whatsapp mbak. Kalo markertplace kita belum pakai karna gatau cara pakainya tapi nanti kita mungkin akan pakai salah satu marketplace.”²²

Sosial media yang dipakai Batik Liris Manis Tulungagung untuk dijadikan sebagai sarana promosi yaitu sebagai berikut.

²¹ Wawancara dengan Bapak Bobby Satriyo selaku pemilik Batik Liris Manis, pada tanggal 9 November 2021

²² Wawancara dengan Ibu Niken selaku karyawan Batik Liris Manis, pada tanggal 14 November 2021

Gambar 4.20
Promosi Instagram menggunakan kata yang sopan



Sumber: Instagram Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.21
Promosi Facebook menggunakan kata yang sopan



Sumber: Facebook Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.22
Whatsapp Batik Liris Manis Tulungagung



Gambar 4.23
Batik Liris Manis Tulungagung Promosi di TV



Sumber: Youtube Dhoha Tv

Jadi, penerapan promosi tidak langsung dengan cara Batik Liris Manis mengupload batiknya ke beberapa sosial media seperti *Instagram*, *Facebook* dan *Whatsapp*. Batik Liris Manis juga pernah tampil di stasiun televisi nasional secara tidak langsung ini merupakan bentuk dari promosi Batik Liris Manis. Saat melakukan promosi ini Batik Liris Manis tidak menjelekan batik industri lain dan tidak membeda-bedakan konsumen, promosi tidak langsung ini dilakukan berdasarkan spesifik syariah dengan tidak merugikan orang lain.

5. Strategi *Promise* Berdasarkan Syariah untuk Meningkatkan Penjualan

Strategi *promise* atau janji berdasarka syariah yang diterapkan Batik Liris Manis Tulungagung yaitu selalu menepati janji dengan konsumen. Hal ini disampaikan oleh pemilik industri sebagai berikut.

“Kita berusaha untuk menjaga janji mbak. Karena dengan janji yang ditepati, dihormati itu dapat mempererat hubungan baik pada konsumen. Berusaha selalu menepati janji membuat pesanan batik selesai pada tepat waktu dan dapat dikirim tepat waktu. Tapi kalo musim hujan gituagak sulit untuk diprediksi karena untuk proses pengeringan kain kita membutuhkan panas biasanya juga molor

dipengiriman. Bila terjadi seperti itu saya pasti menghubungi pihak pemesan terlebih dahulu.”²³

Penjelasan dari pemilik industri selaras dengan yang dijelaskan oleh pembeli, yaitu sebagai berikut.

“Selama melakukan pemesanan batik untuk seragam kantor di Liris Manis, pesanan selalu selesai tepat waktu mbak, malah batiknya diantarkan sampai ke kantor.”²⁴

Berikut adalah bukti bahwa Batik Liris Manis Tulungagung menepati janji pemesanan batik selesai dengan tepat waktu.

Gambar 4.24
Batik Liris Manis Menepati Janji Konsumen



Sumber: Instagram Batik Liris Manis Tulungagung

Dari apa yang dijelaskan, strategi janji (*promise*) berdasarkan syariah sudah berdasarkan spesifik islam. Yaitu dengan menepati dan menjaga janji yang sudah disepakati dengan pihak pemesan. Jika nantinya timbul kendala dalam proses produksi, seperti hujan atau proses pengiriman yang tidak tepat waktu, Batik Liris Manis akan segera menghubungi konsumen yang bersangkutan. Karena pada saat musim hujan, proses produksi

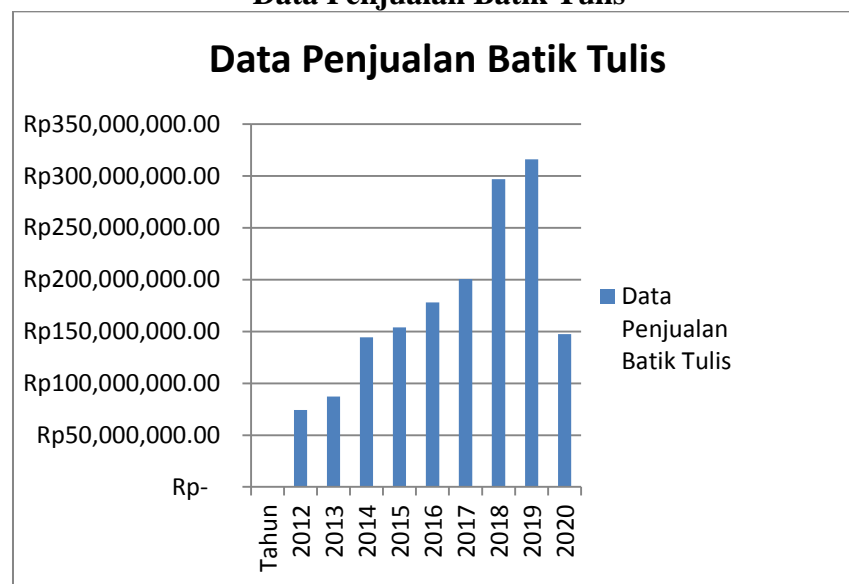
²³ Wawancara dengan Bapak Bobby Satriyo selaku pemilik Batik Liris Manis, pada tanggal 9 November 2021

²⁴ Wawancara dengan Ibu Ema selaku pembeli borongan Batik Liris Manis, pada tanggal 21 Februari 2021

terhambat pada proses pengeringan dan jasa pengiriman terkadang terlambat mengantarkannya ke konsumen.

Dari hasil penelitian yang dipaparkan diatas, dapat diketahui bahwa strategi bauran pemasaran syariah yang telah diterapkan Batik Liris Manis Tulungagung dengan unsur 5P yaitu produk (*Product*), harga (*Price*), tempat/saluran *distribusi* (*Place*), promosi (*Promotion*), dan janji (*Promise*) telah diterapkan berdasarkan prinsip islam sudah diterapkan dengan baik. Hal ini dibuktikan dengan adanya peningkatan penjualan disetiap tahunnya. Berikut adalah data penjualan Batik Liris Manis Tulungagung terhitung dari tahun 2012.

Gambar 4.25
Data Penjualan Batik Tulis



Sumber: Batik Liris Manis Tulungagung

Gambar 4.26
Data Penjualan Batik Cap



Sumber: Batik Liris Manis Tulungagung

Pada tahun 2020 terjadi pandemi Covid-19. Pemerintah memberi peraturan pembatasan kegiatan pada masyarakat. Hal ini berdampak pada penjualan Batik Liris Manis Tulungagung mengakibatkan penurunan penjualan hingga 50%.

C. Analisis Data

1. Strategi Produk Berdasarkan Syariah untuk Meningkatkan Penjualan

Dari temuan diatas dapat di analisis bahwa dalam strategi produk yang telah diterapkan sudah berdsarkan syariah yaitu dengan menjual produk halal yang berkualitas yaitu batik, batik yang dibuat dengan bahan berkualitas tinggi untuk menghasilkan batik yang berkualitas dan menghindari penipuan yang dapat mengecewakan pelanggan. Sisa dari proses produksi akan dilakukan proses pembakaran dengan sangat hati-hati

untuk menghindari dampak lingkungan yang negatif. Batik Liris Manis menerima pesanan berdasarkan permintaan, seperti jenis batik yang akan dipesan, kualitas kain yang dipilih dan motif yang diinginkan. Saat memesan batik, konsumen juga bebas memilih kualitas warna. Batik Liris Manis memiliki surat pencatatan ciptaan dan memberi label pada ujung kain batik yang dihasilkannya. Hal ini dilakukan untuk menghindari pelanggaran hak cipta atau penjiplakan motif batik. Untuk menarik minat beli konsumen, Batik Liris Manis melakukan dengan mengemas batik menggunakan karton bermotif dan paper bag. Kemasan yang menarik dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli produk kita.

2. Strategi Harga Berdasarkan Syariah untuk Meningkatkan Penjualan

Hasil analisis dari paparan diatas dapat disimpulkan dalam penetapan harga, Batik Liris Manis sudah sesuai dengan Islam. Yaitu dengan Batik Liris Manis tidak mematok harga di bawah atau di atas harga pasar para pesaingnya, melainkan mematok harga berdasarkan motif yang dibuat, dan mematok harga tidak di luar ketentuan yang dapat merugikan konsumen. Batik Liris Manis menjual Batik mulai dari Rp. 150.000-Rp. 250.000/pcs atau per selemba kain untuk jenis batik cap, dengan harga Rp. 700.000 - 3.000.000/pcs jenis batik tulis, dan perbedaan harga tergantung motif batik yang diinginkan konsumen. Bila konsumen membeli batik dengan jumlah banyak seperti untuk seragam kantor atau seragam nikahan, Batik Liris Manis akan memberikan diskon Rp. 5000 – Rp. 20.000.

3. Strategi Tempat/Saluran Distribusi Berdasarkan Syariah untuk Meningkatkan Penjualan

Berdasarkan hasil temuan penelitian diatas dapat dianalisa bahwa penerapan strategi tempat dan saluran distribusi berbasis syariah di Batik Liris Manis sama dengan konvensional. Fasilitas produksi Batik Liris Manis cukup memadai. Lokasi industri yang masih berada di lingkungan masyarakat, sehingga secara tidak langsung menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat Desa Majan, khususnya perempuan yang sebelumnya tidak memiliki pekerjaan sampingan. Saluran distribusi secara langsung bagi konsumen bisa datang langsung ke galeri yang terletak di Desa Majan. Saluran distribusi secara tidak langsung Batik Liris Manis mengirimkan batik melalui jasa ekspedisi. Dan meninggalkan batik di beberapa instansi seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tulungagung, Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Tulungagung, Dinas Perekonomian Sekretariat Daerah Tulungagung, Pusat Layanan Usaha Terpadu Tulungagung dan Dewan Kerajinan Daerah Tulungagung.

4. Strategi Promosi Berdasarkan Syariah untuk Meningkatkan Penjualan

Dari temuan penelitian diatas dapat dianalisa bahwa dalam promosi Batik Liris Manis sudah mengikuti prinsip syariah, yaitu dengan promosi langsung Batik Liris Manis tidak ada unsur penipuan dalam promosinya dan berlaku adil kepada semua konsumen. Promosi dilakukan dengan mengikuti pameran yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah maupun

provinsi. Promosi dengan memberikan pelatihan kepada mahasiswa, promosi langsung dengan mengikuti kegiatan Hari jadi Kota Tulungagung, promosi menggunakan batik yang diproduksi sendiri ketika menghadiri acara organisasi dan promosi langsung ketika pejabat pemerintah berkunjung. Promosi tidak langsung Batik Liris Manis dengan mengunggah hasil foto batik ke beberapa media sosial seperti *Instagram*, *Facebook* dan *Whatsapp*. Batik Liris Manis juga telah terlihat di saluran TV nasional, dimana secara tidak langsung merupakan bentuk promosi Batik Liris Manis. Batik Liris Manis tidak mencemarkan nama dari industri batik lainnya dan tidak mendiskriminasi konsumen dalam promosi ini, promosi menggunakan kata-kata yang sopan agar merugikan pihak lain.

5. Strategi *Promise* Berdasarkan Syariah untuk Meningkatkan Penjualan

Hasil dari paparan yang dijelaskan dalam temuan penelitian dapat dianalisa bahwa penerapan strategi janji (*promise*) pada Batik Liris Manis untuk meningkatkan penjualan sudah sesuai dengan ajaran Islam. Dalam penerapannya yaitu dengan berusaha untuk selalu menepati janji yang telah diberikan kepada konsumen. Misalkan seperti menyelesaikan pesanan pada tepat waktu di tanggal yang sudah disepakati bersama antara pihak Batik Liris Manis dengan pemesan. Menepati janji ini bertujuan untuk menjaga kepercayaan konsumen dan menjaga silaturahmi dengan

konsumen. Menepati janji dalam bisnis hal yang penting agar usaha kita dapat selalu dipercaya.