

LAMPIRAN – LAMPIRAN

Lampiran 1: Hasil Wawancara

No	Indikasi Aspek	Pertanyaan Terkait	Hasil Wawancara	Rangkuman
1.	Sejarah Batk Gajah Mungkur			
	Sejarah berdirinya perusahaan		"Termasuk ini ya mbak langka, mulai tahun 1900-an awal sampai sekarang kok masih bisa bertahan."	Perusahaan sudah ada sejak tahun 1900-an awal.
	Produk yang dihasilkan dan prosesnya		"Untuk proses batik pada dasarnya batik itu dibagi menjadi empat: batik printing, batik cap, batik tulis, dan batik kombinasi tulis. Kalau untuk motifnya kami mengusung tentang kearifan lokal Gresik. Misal di Gresik ini punya apa, itu kita aplikasikan kepada selebar kain. termasuk ornamen-ornamen ini mbak, saya juga aplikasikan pada batik, saya terinspirasi dari ornamen patri itu. Motif yang tidak dimiliki oleh pengrajin-pengrajin manapun yaitu motif patung gajah mungkur sama motif rumah gajah mungkur."	Batik dengan motif beragam yang diambil dari kearifan Kota Gresik juga motif yang tidak dimiliki pengrajin lain yaitu motif patung gajah mungkur dan rumah gajah mungkur.
2.	Karakteristik Sentra Industri Batik Gajah Mungkur			
	Karakteristik Produk	Kualitas dan harga produk	"Mulai yang biasa standart 225, 350, kalau yang tulis itu mulai 1,5-25 juta untuk saat ini yang <i>ready</i> ."	Harga produk yang dihasilkan beragam.
		Keunikan yang dimiliki	"Motif batik yang tidak dimiliki pengrajin-pengrajin lain yaitu motif patung gajah mungkur dan rumah gajah mungkur. Kita juga bikin udeng seperti yang saya pakai ini, jadi kita bikin udeng seperti ini berdasarkan foto-foto terdahulu dari mbah-mbah kami, mbah buyut. Saya apikasikan seperti itu, tapi kalau dulu polosan saja sih tidak ada motifnya."	Motif batik yang hanya dimiliki oleh Batik Gajah Mungkur. Pembuatan udeng dengan motif yang diangkat dari foto-foto mbah terdahulu.
		Reputasi produk	"Setiap pengrajin memiliki karakter sendiri-sendiri jadi kita jangan takut bikin motif. Pasti kalau mereka sudah kenal karakter Batik Gajah Mungkur pasti tahu. Mereka sudah mengenal karakter batik yang ini, insyaallah merupakan pengusaha batik terlama di Kota Gresik, empat generasi."	Karakteristik setiap pengrajin berbeda dan merupakan pengusaha batik yang cukup lama dan bersejarah.

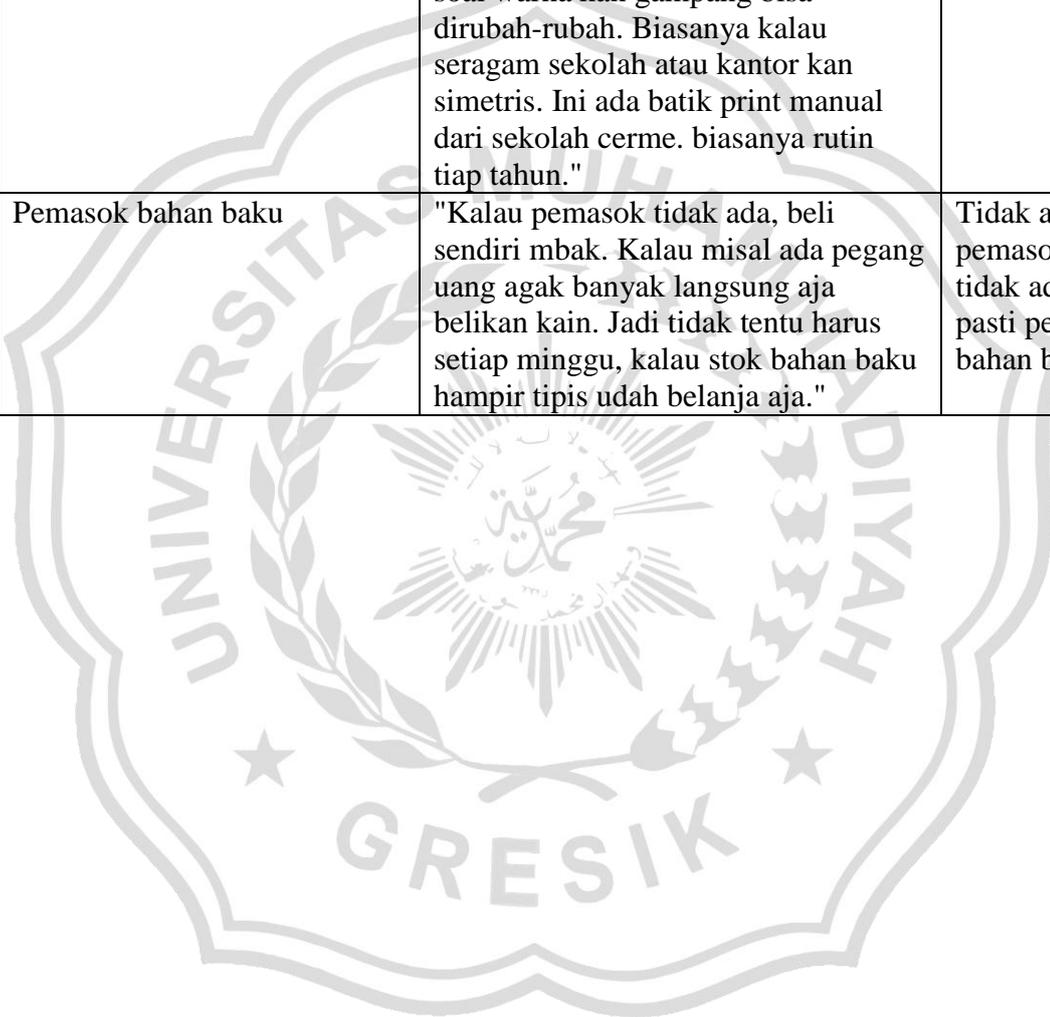
No	Indikasi	Pertanyaan	Hasil Wawancara	Rangkuman
	Faktor-Faktor Produksi	Tenaga kerja/pengrajin yang ada	"Yang paling banyak itu kayak seragam batik printing untuk produk massal. Kan tidak mungkin batik yang seragam itu dibikin cap atau tulis. Pas waktu menjelang tahun ajaran baru itu paling tidak 10-an itu khusus yang batik printing, yang cap dan tulis beda lagi. Yang cap paling ndak orang 6, yang tulis itu paing ndak 5 gitu. terakhir itu ada Freeport untuk seragam kantor."	Tenaga pembatik printing 10 orang, pembatik cap 6 orang, pebatik tulis 5 orang.
		Jumlah Produksi Batik Perbulan	"Itu tergantung yang mana batik printing, cap, atau tulis. Kalau rata-rata semuanya, yang perinting itu paling ndak sebulan itu ada 1.000 meter, kalau yang cap perbulan paling ndak 300 pcs, tapi kalau yang tulis sebulan itu paling jadi 10. Harganya sesuai dengan ukurannya juga, tapi kalau tulis ukurannya mulai dari 2,5-3 meter, yang 3 meter itu orang di dunia perbatikan menyebutnya dengan kain panjang. kalau bikin kain panjang saya sekalian bikin yang bagus mbak, jadi premium. Lama gapapa yang penting bagus sekalian."	Rata-rata sebulan 1.000 meter batik printing, 300 pcs batik cap, 10 batik tulis.
		Keuntungan yang diperoleh tiap bulan	"Pendapatannya dipembukuan itu saya ndak bikin pembukuan mbak. Jadi kalau saya dapet uang itu langsung saya beli saja kain saya tumpuk banyak, habis itu tak bikin. Tapi ndak saya tulis secara rinci mbak, masih belum. Iya uangnya besar-besar, yang didalam lemari itu 17-an mbak, campur-campur ada yang 25."	Tidak terinci, tetapi kuranglebih 17 - 25 juta.

No	Indikasi	Pertanyaan	Hasil Wawancara	Rangkuman
		Bahan baku yang diperlukan	"Bahan bakunya yang pertama itu dari kain, kalau kain saya cenderung suka katun. Tergantung kebutuhan juga mau dipakai printing atau cap atau yang tulis maupun tulis premium itu semua tetap katun. Saya jarang bikin batik yang pakai sutra, soalnya di dunia batik itu tidak melihat jenis kain nya apa tetapi lebih tekankan pada tingkat kesulitan, detail, kerapian. Kalau kain semuanya bisa, Saat bikin sarung atau tenun dengan sutra nanti ada yang motif kotak-kotak atau bertekstur kayak air hujan."	Bahan baku yang digunakan dari kain katun.
		Alat dan bahan produksi yang digunakan	"Alat produksinya ya ini kalau misalkan yang batik tulis pastinya canting, malam/lilin. Saya cenderung suka ini mbak bukan pewarnaan alam karena kalau diaplikasikan ke batik kurang kuat kurang mencerminkan kalau itu batik pesisir, yang paling bagus itu remasol, naptol, procion."	Batik tulis canting, malam/lilin dan pewarna.
	Produksi Batik	Proses produksi Batik Gajah Mungkur	"Kalau proses produksinya ndak di rumah sini. Waktu dulu proses produksi di zaman buyut disini dibelakang rumah sama didepan. Pas sudah tertidur cukup lama saya diboyong oleh buleke ke Jawa Tengah, kemudian disana kebetulan keluarganya itu batik semua, jadi saya banyak belajar dari sana sampai sekarang pun masih produksi disana tapi kalau motif, filosofi, apapun saya mengambil jalur dari sini. untuk motif atau ide-ide apapun langsung saya coret coret mbak atau saya tulis biar ndak lupa, nanti kalau sudah aku bikin konsep terus udah aku bilang ke anak-anak tolong aku buat konsep seperti ini."	Proses produksi utama berada di Jawa Tengah. Motif, filosofi, tetap akan menggunakan kearifan Gresik.
3.	Strategi Pemasaran			

No	Indikasi	Pertanyaan	Hasil Wawancara	Rangkuman
	Strategi yang diterapkan saat ini		"Yang penting itu niat yang baik dulu, menjalin relasi dengan siapapun meski anak kecil anak sekolahan semua kita rangkul. Biasanya disini banyak kunjungan-kunjungan kan mbak, mereka disini belajar tentang sejarah dan batiknya juga. Saat mereka sudah besar mereka pasti teringat pernah mengunjungi Batik Gajah Mungkur, jadi bisa buat regenerasi selanjutnya. Kita juga sering <i>support</i> acara-acara apapun itu, untuk <i>event-event</i> gitu saya ndak target mbak. Wes seneng-senang aja. Saya ke yang bantu-bantu kalau dipameran wes sampeyan ikuti saya saja, wes ndak usah menawarkan yang gini gini. Kalau mereka punya kegiatan khususnya di Gresik mereka kesini bawa proposal dengan tujuan yang jelas pasti kita <i>support</i> . Sampai itu terdengar sama anak sma-sma yang dari Surabaya, mereka sering kesini. hubungan dengan masyarakat harus itu mbak, apapun itu kita ajak berteman saja."	Hubungan dengan masyarakat, konsumen dari semua kalangan.
	Faktor kesuksesan serta daya saing dari industri pada Batik Gajah Mungkur		"Kita semua yang berkecimbung di dunia batik pasti punya ide sendiri, tetapi ya ngapunte kalau pengrajin Gresik bikin batik yang premium apalagi yang koleksi gitu nangis mbak karena sulit. Menurut saya pribadi jangan niru-niru apa yang lagi ramai, apa yang kita lihat apa yang kita rasakan sudah tuangkan saja di batik. Kemarin aku buat motif yang baru ini, Gresik kan terkenal dengan ikan bandeng, kepalanya tak kasih kepala gajah mbak, unik sekali. Jadi konsepnya, konsep warna eropa, klasik eropa. Jangan sekali-kali meniru motif apayang sekarang ramai sampeyan buat. sampeyan lihat aja disekeliling, diamati, dicerna, disitu apa yang menarik sampeyan munculkan. Pasti beda, kayak puya ruh."	

No	Indikasi	Pertanyaan	Hasil Wawancara	Rangkuman
4.	Strategi Pemasaran dari Aspek Geografis			
	Letak geografis daerah		"Kalau letak geografisnya zaman dulu sentral Kota Gresik yang lama kan disini, barometernya. Paling tidak itu sudah nilai plus sendiri yang tidak dimiliki oleh pesaing. Pada waktu itu boleh dikatakan mentengnya Gresik ya keluarga kita, jadi perekonomian itu berpegang pada kita. Sebelum batik banyak mbak, penyamakan kulit, walet, tambak, udang, tambak bandeng, tambak garam, rokok."	Kawasan sentral barometer Kota Gresik.
	Kendala yang dialami akibat dari letak geografis		"Kalau kendalanya sih jalannya kurang tertata, banyak mobil-mobil yang parkir di jalan, kalau sementara gapapa kadang itu sapa sementara mbak. Kalo misalkan sewaktu-waktu dadakan ada kunjungan dari luar kota atau luar negeri kan, ya begitu."	Jalan yang tidak rata serta ketertiban para pengguna jalan.
	Kerjasama pemasaran dengan pihak luar		"Kalau kerja sama itu tidak ada mbak, <i>event</i> maksudnya ya. Meskipun acaranya biasa saja tapi lebih suka berdiri sendiri. Kalo misal <i>event</i> nya ndak tabrakan dengan acara lain selalu ikut."	Tidak bekerja sama dengan pihak lain untuk kepentingan pemasaran.
5.	Konsumen dan Pemasok			
	Jumlah rata-rata konsumen		"Kalo seminggu paling ndak ada 5 konsumen. Kadang satu hari itu bisa bertubi-tubi mbak."	Rata-rata 5 konsumen perminggu
	Sasaran konsumen dari produk Batik Gajah Mungkur		"Kalau sasaran semua mbak, jadi kita sediakan batik yang biasa-biasa saja, yang menengah, <i>high class</i> . Tergantung mau dibuat apa kebutuhannya."	Semua sasaran konsumen dengan produk yang beragam.

No	Indikasi	Pertanyaan	Hasil Wawancara	Rangkuman
	Pelanggan tetap/orderan dalam jumlah besar		" <i>Custom</i> ya, ada banyak. Kalau sekolahan itu saya sarankan sampeyan sesuaikan aja motif atau desain nya dengan lembaga nanti di tuangkan saja kesitu. Ada biasanya yang pasrah saja sama njenengan, kalau gitu enak mbak saya ndak kerepotan. Pokoknya ada yang mewakili dari yayasan/sekolahan, soal warna kan gampang bisa dirubah-rubah. Biasanya kalau seragam sekolah atau kantor kan simetris. Ini ada batik print manual dari sekolah cerme. biasanya rutin tiap tahun."	Rutin setiap tahun dari lembaga sekolah atau perusahaan.
	Pemasok bahan baku		"Kalau pemasok tidak ada, beli sendiri mbak. Kalau misal ada pegang uang agak banyak langsung aja belikan kain. Jadi tidak tentu harus setiap minggu, kalau stok bahan baku hampir tipis udah belanja aja."	Tidak ada pemasok serta tidak ada jadwal pasti pembelian bahan baku.



Lampiran 2: Dokumentasi Penelitian

Batik Gajah Mungkur	
Detail Bangunan Rumah Gajah Mungkur	
Patung Gajah Simbol Batik Gajah Mungkur	
Sampel Kain Batik	
Produk Batik Gajah Mungkur	

<p>Produk Batik Premium Batik Gajah Mungkur</p>	
<p>Foto Bapak Ahmad Choiri</p>	
<p>Motif Gajah Mungkur</p>	
<p>Motif Ikan Bandeng</p>	