

PEMASARAN BATIK TULIS PAMEKASAN DENGAN OPTIMASI WEBSITE

by Faisol Faisol

Submission date: 26-Dec-2020 09:36PM (UTC+0700)

Submission ID: 1481340545

File name: Paper_7.pdf (977.71K)

Word count: 1437

Character count: 9149

PEMASARAN BATIK TULIS PAMEKASAN DENGAN OPTIMASI *WEBSITE*

Faisol¹, Aang Kisnu Darmawan², Tony Yulianto³, Rica Amalia⁴, Suprianto⁵
Universitas Islam Madura
faisol.munif@gmail.com

ABSTRAK

Pamekasan diperkenalkan menjadi kota batik karena memang banyak perajin di sini yang menghasilkan berbagai jenis dan corak batik menjadi perwakilan batik Madura. Dalam perkembangannya banyak masyarakat yang menjadi lebih semangat untuk memproduksi batik tulis sehingga muncul beberapa masalah antara lain menumpuknya hasil produksi dan melambatnya penjualan batik. Ini disebabkan karena mayoritas perajin batik di Pamekasan masih menggunakan pemasaran *offline* seperti membuka toko, ikut pameran dan lain sebagainya, sedikit sekali yang menggunakan pemasaran *online* secara optimal. Oleh karena itu telah dilakukan *workshop* pembuatan dan optimasi *website* yang telah memunculkan toko *online* dalam mesin mencari *google*. Hasil dari kegiatan ini antara lain, *website* yang sudah dibuat sudah masuk di halaman dua, bahkan dengan beberapa kata kunci pencarian sudah masuk halaman satu mesin pencari *google*. Harapan dari hasil pengabdian akan berdampak juga pada naiknya penjualan batik.

Kata Kunci: batik tulis, pemasaran *online*, optimasi *website*

1. PENDAHULUAN

Batik adalah sehelai kain yang dibuat secara tradisional dan digunakan dalam mata tradisional. Beragam pola hias batik dengan filosofi di baliknya, membuat kain batik kaya akan makna. Dengan menggunakan teknik celup dengan malan dan lilin sebagai bahan perintang warna, batik menyimpan nilai motif sejak awal dibuat. Di tiap daerah batik memiliki kekhasan yang mewakili daerah masing-masing pembatik. Kekhasan ini dipengaruhi oleh lingkungan, pengalaman spiritual, keluarga serta jiwa sang pembatik. Selebar kain bukan hanya menyimpan keindahan dalam dirinya, tetapi juga menyingkap identitas masyarakat yang melahirkan dan memakainya. Meskipun dibuat dengan cara yang sama tetapi ragam hias memuat cerita berbeda. Sesuai dengan perkembangan alam dan lingkungan batik menjadi acuan dalam memperkenalkan budaya daerah.

Madura tidak hanya identik dengan garam dan karapan sapi, tetapi pulau yang berpenduduk sekitar 3,2 juta jiwa berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Jawa Timur tahun 2015 memiliki kekayaan tak terhingga yang diwariskan turun temurun berupa keterampilan membatik. Sebuah karya seni yang bercita rasa tinggi, sangat dikagumi

karena telah menghasilkan beragam kreasi yang tak ternilai dibandingkan dengan kehidupan masyarakatnya yang sederhana.

Sentra batik tersebar di pesisir pulau yang memiliki luas 5.304 kilometer persegi, mulai dari Bangkalan, Sampang, Pamekasan sampai Sumenep. Setiap hari ribuan lembar kain batik tulis dihasilkan dengan berbagai motif dan corak menginspirasi kemampuan perajin batik tulis dalam menciptakan motif-motif klasik seperti carsena, sisik Malaya, sisik amparan atau sekoh. Motif yang tidak pernah sirna, meskipun produksi batik rumahan tetap mengikuti perkembangan selera pasar.

Perajin batik di Pamekasan juga menciptakan batik tulis yang bernuansa kontemporer dengan motif Suramadu yang didominasi sulur-sulur mirip tali-tali, yaitu bentangan jembatan Suramadu yang menghubungkan Surabaya dengan Madura. Batik tulis Madura memiliki daya pikat tersendiri antara lain teknik pewarnaan yang tajam atau lebih dikenal dengan istilah *ngejreng*, ciri pesisiran yang tampak pada motif yang memunculkan unsur laut dan lain-lain.

Sebagian kecil masyarakat Pamekasan masih memegang teguh warisan yang mengacu pada ketentuan pakem/aturan, walau sedikit demi sedikit mulai ditinggalkan.

1

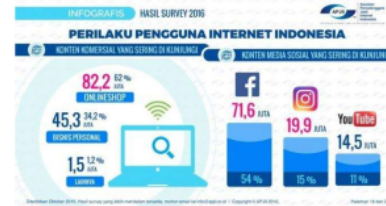
Kreativitas yang terus dikembangkan dengan menciptakan pola atau gambar yang berbeda untuk dapat bersaing dengan kedinamisan pasar yang merupakan tujuan (Febrianti & Yenny, 2012). Hal ini juga didukung oleh pemerintah setempat guna meningkatkan desain batik yang lebih modern dengan mengadakan kunjungan kerja ke Balai Besar Kerajinan dan Batik (BBKB) Yogyakarta pada tanggal 28 September 2016 (Artikel, 2016).

Dari gambaran di atas tidak diragukan lagi tentang banyaknya jenis batik tulis yang dihasilkan perajin batik di Pamekasan. Berikutnya yang menjadi masalah adalah pendistribusian dan pemasaran yang menjadi kendala karena semakin banyaknya perajin batik, baik di Pamekasan sendiri atau di luar Pamekasan bahkan di luar Madura sekarang juga sudah semakin banyak yang memproduksi batik tulis. Selain batik tulis sekarang juga ada jenis lain yaitu batik *printing* yang memiliki harga lebih murah dengan kisaran harga Rp. 25.000 hingga Rp. 100.000. Ini sangat murah dibanding batik tulis dengan kisaran harga Rp. 50.000 hingga Rp. 2.500.000. Dalam hal ini salah satu perajin batik Pamekasan mengatakan bahwa dari segi kualitas batik tulis mampu bersaing dan tidak akan kalah, hanya kalah segi pemasaran (Muchsin, 2016).

Hal ini juga dialami oleh salah satu perajin batik tulis di Pamekasan yaitu Abdur Rahman pemilik CV. Ragiel Batik dalam proses pemasarannya. CV. Ragiel Batik mampu memproduksi kain batik sebanyak 100 – 200 lembar perminggu dengan omset rata-rata 10 juta per minggu. CV. Ragiel Batik mengandalkan pemasaran dengan cara *offline*, yaitu dengan membuka toko di komplek pasar Tujuh Belas Agustus Pamekasan. Cara *online* juga dipakai CV. Ragiel Batik, tetapi hanya sebatas whatsapp dan BBM, itupun hanya pembeli lama yang melakukan pembelian ulang.

Secara global, semakin meningkatnya pemakai *smartphone*, pembeli saat ini mulai dimanjakan ketika membeli sesuatu dengan cara *online*, termasuk membeli batik di mana sekarang penjualan batik bergeser ikut tren belanja online (Yusuf Asyari, 2016), walaupun cara ini belum benar-benar dimaksimalkan oleh perajin batik termasuk oleh CV. Ragiel Batik. Perkembangan pengguna *internet* juga semakin pesat, di mana mayoritas yang

digunakan adalah media sosial, *facebook* menjadi sosial media yang paling banyak penggunaannya sebagai hasil survei yang dilakukan APJII (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia) pada Gambar 1 berikut.



Gambar 1. Hasil survei APJII 2016

Mengacu pada situasi di atas permasalahan CV. Ragiel Batik sebagai berikut: Memasarkan batik tulis menggunakan media *online* sekedarnya dan belum mengoptimalkan pemasaran batik tulis menggunakan *website*. Oleh karena itu akan dilakukan *workshop* untuk mengatasi masalah tersebut, yaitu *workshop* pembuatan dan optimasi *website* guna meningkatkan jumlah penjualan batik.

2. METODE PENGABDIAN

Metode pengabdian yang digunakan yaitu dengan melaksanakan *workshop* dan pendampingan.

2.1. Waktu dan Tempat Pengabdian

Kegiatan pengabdian ini dimulai dengan sosialisasi kepada mitra yaitu CV. Ragiel Batik. Sosialisasi ini dilaksanakan pada tanggal 30 April 2018 di tempat mitra. Sosialisasi ini dimaksudkan untuk menyampaikan rangkaian agenda dari pelaksanaan kegiatan pengabdian ini.

Kemudian dilakukan *workshop* pembuatan dan optimasi *website* pada hari Jum'at, Sabtu dan Minggu tanggal 11, 12 dan 13 Mei 2018 bertempat di lokasi mitra yaitu di Desa Klampar Pamekasan.

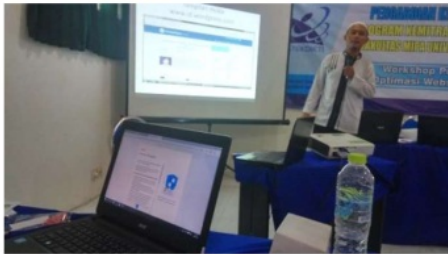
2.2. Metode dan Rancangan Pengabdian

Metode dari pengabdian ini dengan cara mengadakan *workshop* dan melakukan pendampingan dalam pembuatan dan optimasi *website* penjualan batik.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian ini adalah untuk memasarkan batik secara *online* dengan membuat *website* dan mengoptimasi *website* tersebut. Maka dilakukan *workshop* pembuatan dan optimasi *website*. *Workshop* ini

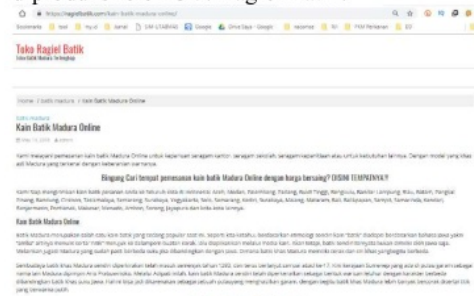
dilaksanakan selama 3 hari, ² hari Jum'at, Sabtu dan Minggu pada tanggal 11, 12 dan 13 Mei 2018, dengan rincian materi yang disampaikan sebagai berikut, pada hari pertama disampaikan materi tentang *internet* secara umum, antara lain pentingnya memanfaatkan *internet*, menggunakan *internet* sebagai media pemasaran dan lain sebagainya.



Gambar 2. Dokumentasi Pelaksanaan *Workshop*

Pada hari kedua disampaikan materi tentang cara membuat *email* dan cara membuat *blog* atau *website* untuk memasarkan batik. Pada hari terakhir disampaikan materi tentang cara mengoptimasi *website* yang telah dibuat. Optimasi *website* dikenal juga dengan istilah *Search Engine Optimization* (SEO). Materi SEO yang disampaikan antara lain SEO *offpage* dan SEO *onpage*.

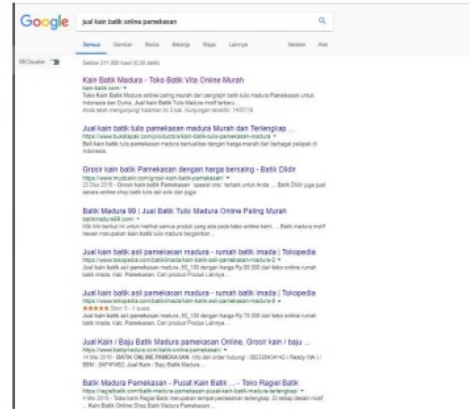
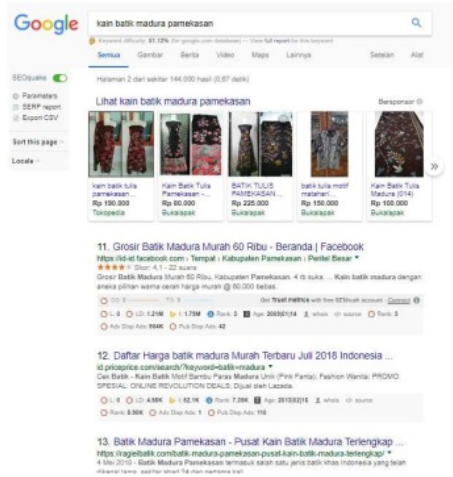
Dari *workshop* ini menghasilkan *website* dengan nama domain www.ragielbatik.com. Pada *website* ini berisi jenis-jenis batik yang diproduksi oleh CV. Ragiel Batik.



Gambar 3. Laman *website* ragielbatik.com

Kemudian dilakukan pendampingan secara rutin setelah acara *workshop* selesai untuk memantapkan materi yang telah didapat saat *workshop* dan untuk mengevaluasi dari hasil yang telah dikerjakan.

Kegiatan pengabdian ini menghasilkan *website* yang telah dioptimasi dan beberapa *keyword* sudah muncul di halaman depan mesin pencari *google*.



Gambar 4. Tampilan hasil pencari google

4. SIMPULAN DAN SARAN

Dari kegiatan pengabdian ini dapat disimpulkan bahwa penjualan batik menggunakan media online sangat efektif terutama menggunakan *website* yang sudah dioptimasi. *Website* tersebut sangat mudah ditemui bagi orang yang mencari batik menggunakan mesin pencari terutama *google*. Kegiatan ini akan menjadi lebih bagus jika dilanjutkan menggunakan media online yang lain seperti sosial media dan *marketplace* sehingga dapat memaksimalkan penjualan menggunakan *internet*.

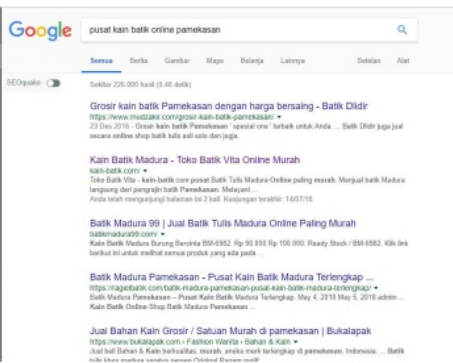
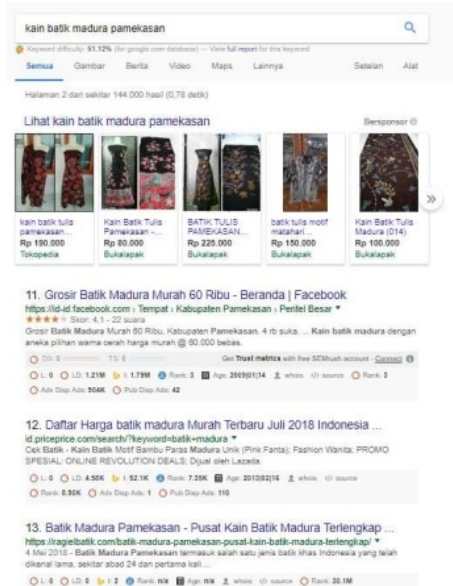
5. DAFTAR PUSTAKA

Artikel (10) 2016. Penelitian dan Pengembangan. [Online] Available at: <http://www.kemenperin.go.id/artikel/16253/Disperindag-Kabupaten-Pamekasan-Melakukan-Studi-Banding-dalam-Rangka-Pembinaan-Desain-Batik-di-BBKB-Yogyakarta>.

Febrianti, R. A. M. & Yenny, M. D. 2012. Pengaruh Nilai Pelanggan Menginspirasi Batik Tulis Madura yang Ngejreng dan Memikat terhadap Kinerja Pemasaran. Yogyakarta. Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. pp. 40 - 51.

Muchsin, 2016. Surabaya Tribunnews. [Online] Available at: <http://surabaya.tribunnews.com/2016/11/17/diserbu-batik-printing-batik-tulis-pamekasan-6-erseok-seok-ini-akibatnya>

Rahmawati, A. 2013. Analisis Kerajinan Batik Tulis Produksi Berkah Lestari Giriloyo, Wukirsari, Imogiri, Bantul. In: Skripsi.



PEMASARAN BATIK TULIS PAMEKASAN DENGAN OPTIMASI WEBSITE

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

13%

INTERNET SOURCES

6%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to Konsorsium Turnitin Relawan Jurnal Indonesia Student Paper	3%
2	bukubukufarianifariani.blogspot.com Internet Source	2%
3	www.batik.go.id Internet Source	2%
4	www.idntimes.com Internet Source	1%
5	digilib.mercubuana.ac.id Internet Source	1%
6	ejournal.iain-tulungagung.ac.id Internet Source	1%
7	core.ac.uk Internet Source	1%
8	Septiana Kurniasari, Ach. Faruk Alrosyidi. "Penyuluhan tentang Hipertensi dan Pemeriksaan Tekanan Darah pada Kelompok	1%

Ibu-ibu di Desa Bettet, Pamekasan", Darmabakti
: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan
Masyarakat, 2020

Publication

9	eprints.uny.ac.id Internet Source	1%
10	repository.its.ac.id Internet Source	1%
11	docobook.com Internet Source	1%
12	bali.kemenag.go.id Internet Source	1%
13	monikblog12.blogspot.com Internet Source	1%
14	Trisia Wulantika, Enny Mutryarny, Seprita Lidar. "PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DI DESA TANJUNG KEC KOTO KAMPAR HULU KAB KAMPAR MELALUI PEMBUATAN KOMPOS DARI AMPAS KEMPAAN DAUN GAMBIR", Darmabakti : Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat, 2020 Publication	<1%

Exclude bibliography Off