

INOVASI PROMOSI KERAJINAN “SANDAL BANDOL” SEBAGAI OLEH-OLEH UNIK UNTUK PENGUNJUNG HOTEL DI KABUPATEN BANYUMAS MELALUI E-KATALOG

Imam Tahyudin¹, Bayu Ibnu Syafiq², Bagus Budi Santoso³

^{1,2,3} Program Studi system Informasi, Fakultas Ilmu Komputer
Universitas Amikom Purwokerto

Email: imam.tahyudin@amikompurwokerto.ac.id

<https://doi.org/10.24071/aa.v4i1.2329>

diterima: 21 November 2020; diterbitkan: 23 April 2021

Abstract

Promotional innovation using e-catalogs is one of the efforts to increase the number of bandol sandal handicraft sale. The bandol sandal e-catalog is used to focus on promotions for hotel visitors in Banyumas district. The steps taken include the selection of quality sandal products and attractive designs through a design competition. Then the selected product is made a catalog and e-catalog. Through cooperation with hotel management, it is expected to be able to target hotel customers in Banyumas district. This service activity succeeded in selecting attractive and quality bandol sandals, catalogs and e-catalogs.

Keywords: innovation, promotion, sandal bandol, catalog, e-catalog

PENDAHULUAN

Kelurahan Pasir Kidul terletak di Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas. Batas wilayah Kelurahan Pasir Kidul yaitu sebelah barat berbatasan dengan kelurahan Karanglewas Lor, sebelah utara berbatasan dengan Desa Pasir Wetan, sebelah timur berbatasan dengan Kelurahan Rejasari dan sebelah selatan berbatasan dengan Kelurahan Pasir Muncang. Letak kelurahan pasir kidul seperti terlihat dalam lampiran 2. Kelurahan pasir kidul merupakan sentra kerajinan alas kaki khas Banyumas yang berbahan ban bekas yang berkembang sejak tahun 1950an. Produk alas kaki ini sudah dipasarkan tersebar di beberapa kota provinsi diantaranya provinsi jawa tengah, sumatera, sulawesi, dan kalimantan (Paguyuban SIMBA, 2018).

Berdasarkan pendataan Dinas Industri, Perdagangan dan Koperasi (Dinperdagkop Kab. Banyumas Februari 2013 jumlah pengrajin alas kaki di kelurahan pasir kidul sebanyak 16 pengrajin. Nilai total investasi pengrajin mencapai 493.000.000 (empat ratus Sembilan puluh tigajuta rupiah) dengan rata-rata investasi 30.810.000 (tiga puluh juta delapan ratus sepuluh ribu rupiah). Tenaga kerja yang diserap sebanyak 498 orang. Tenaga kerja tersebut terdiri dari laki-laki 398 orang dan perempuan 200 orang. Total produksi per tahun mencapai 139.058 (seratus tiga puluh Sembilan ribu lima puluh delapan) kodi dengan nilai produksi per tahun sebanyak Rp 24.228.619.500 (Dua puluh empat milyar dua ratus dua puluh delapan enam ratus Sembilan belas ribu lima ratus rupiah).

Kenyataan yang terjadi saat ini banyak pengrajin masih belum merasakan manisnya usaha kerja keras mereka, terutama pengrajin yang tiap harinya menghasilkan

3 – 5 kodi. Tiap kodi mereka hanya mendapatkan keuntungan sebesar Rp25.000. Kemiskinan sangat terasa di kalangan pengrajin alas kaki. Menurut seorang pengrajin alas kaki Ismanto (2019) banyak diantara pengrajin yang merumahkan karyawannya bahkan ada yang gulung tikar beralih profesi. Hal ini disebabkan keuntungan yang didapat tidak sebanding dengan biaya operasional”.

Permasalahan tersebut di atas menjadi pekerjaan rumah pemerintah Kabupaten Banyumas khususnya Dinperindagkop. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Paguyuban pengrajin alas kaki Bandol jumlah pengrajin setiap tahunnya selalu menurun. Jumlah pengusaha sandal bandol pada tahun 2013 sebanyak 16 pengrajin, sedangkan tahun ini jumlahnya menurun sekitar 40%. Faktor yang paling utama adalah keuntungan yang diperoleh tidak sebanding biaya produksi. Selain itu sasaran pemasaran sebelumnya menggunakan metode yang konvensional melalui penjualan langsung untuk kalangan menengah kebawah. Dengan demikian margin keuntungannya sangat kecil. Evaluasi secara menyeluruh perlu dilakukan dimulai dari produksi, pemasaran, dan distribusi barang (Sayekti, dkk, 2018).

Berdasarkan diskusi dengan pengurus paguyuban pengrajin alas kaki Bandol SIMBA, menawarkan solusi inovasi pemasaran kerajinan sandal bandol dengan cara mengembangkan sasaran pasar. Usaha promosi yang pernah dilakukan diantaranya dengan kampanye promosi menggunakan fotografi desain (P. Anom, 2018). Walaupun demikian hasilnya belum terasa. Inovasi yang diajukan adalah dengan membuat katalog seperti yang pernah dilakukan oleh Praswati, dkk (2016). Melalui katalog ini dapat menampilkan profil produk, harga, dan lain-lain. Akan tetapi katalog masih terbatas medianya sehingga dibutuhkan media daring e-katalog. Inovasi e-katalog ini dilakukan dengan menjadikan sandal bandol sebagai oleh-oleh khas Kabupaten Banyumas khususnya untuk para wisatawan pengunjung hotel di kabupaten Banyumas. Harapannya dengan inovasi ini margin keuntungan yang diperoleh lebih besar karena segmentasinya untuk kalangan menengah keatas.

Berdasarkan data Kabupaten Banyumas dalam angka tahun 2018, jumlah hotel di Banyumas sejumlah 204 hotel. Terdiri dari 200 hotel melati dan 4 hotel berbintang. Selain itu jumlah wisatawan yang berkunjung ke Banyumas setiap tahunnya selalu meningkat dengan jumlah obyek wisata 21 lokasi, jumlah wisatawan pada tahun 2016 dan 2017 sejumlah 537.984 orang dan 633.420 orang (Sumber: BPS Kabupaten Banyumas tahun 2018). Berdasarkan penjelasan menejer umum hotel Java Heritage, Hilman Jumena, jumlah okupansi pengunjung hotel di Kabupaten Banyumas pada tahun 2018 mencapai 70% (Satelit post, 2019).

Berdasarkan potensi pengunjung hotel tersebut menjadi sasaran menarik untuk pengembangan pemasaran sandal bandol khas Banyumas untuk oleh-oleh pengunjung hotel. Metode yang direncanakan berdasarkan diskusi langsung dengan bupati Banyumas, Ir. H. Akhmad Husein yaitu dengan menawarkan produk sandal bandol dalam bentuk katalog di setiap kamar hotel. Katalog ini juga di hubungkan dengan aplikasi e-katalog yang dicantumkan di lembar catalog konvensional dengan menggunakan smartphone, pengunjung hotel bias memindai QR code yang ada atau dengan menuliskan alamat url-nya di browser melalui e-katalog ini menampilkan

produk sandal bandol lebih dinamis dibandingkan dengan catalog konvensional yang ada di setiap kamar hotel. Selain itu juga menampilkan jumlah produk yang lebih lengkap.

METODE PELAKSANAAN

Pengabdian Masyarakat ini melibatkan anggota paguyuban sandal bandol "SIMBA" di kelurahan pasir kidul Kabupaten Banyumas. Pelaksanaan pengabdian ini mengikuti langkah-langkah sebagai berikut:

1. Menyiapkan produk sandal bandol yang akan ditampilkan di katalog
2. Membuat katalog dan e-katalog
3. Bekerjasama dengan pihak manajemen untuk mempromosikan katalog yang sudah dibuat ke setiap hotel di Banyumas
4. Menyiapkan proses transaksi dari pemesanan pengunjung hotel
Pihak-pihak yang terlibat dalam penerapan inovasi pemasaran sandal bandol ini yaitu:
 1. Pengurus paguyuban pengrajin alas kaki bandol SIMBA untuk mengkoordinir produk yang ditawarkan dan mengatur proses transaksi dari pemesanan pengunjung hotel. Untuk sistem pengiriman menggunakan jasa antar yang disiapkan oleh pengurus atau bekerja samadengan Gojek dan Grab.
 2. Pemerintah kabupaten Banyumas dalam hal ini Bupati dan disperidagkop untuk membuat surat rekomendasi yang ditujukan kepada pengusaha hotel supaya meletakkan katalog di setiap kamar hotel.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pengabdian masyarakat yang sudah dilakukan yaitu:

Pembuatan desain sandal bandol

Untuk penjualan bandol ke tamu hotel sebagai oleh-oleh khas Kab. Banyumas dilakukan proses persiapan desain sandal bandol yang menarik. Untuk persiapan ini dilakukan lomba pembuatan sandal bandol.



Gambar 1. Hasil lomba Desain Bandol

Pembuatan katalog dan e-katalog untuk pemasaran produk

Katalog ini digunakan untuk mempromosikan sandal bandol di kamar hotel. Selain itu disertakan QR code yang menghubungkan ke e-katalog yang menyediakan daftar produk sandal bandol lebih banyak.

Desain katalog yang dibuat menampilkan desain bandol yang telah dilakukan proses seleksi. Pada katalog juga dicantumkan harga dan keterangan nomer telepon yang bisa dihubungi jika ada calon konsumen yang tertarik memesan dalam jumlah banyak atau jika ada keluhan pada produk yang dibeli.

Daftar produk yang ditampilkan pada katalog jumlahnya terbatas sehingga calon pembeli bisa mengakses e-katalog untuk jumlah produk yang lebih lengkap melalui : <http://bandolbanyumas.com/produk>



Gambar 2. Katalog sandal Banyumas

Meningkatnya margin keuntungan pengrajin “sandal bandol”.

Harga jual di toko sepanjang jalan Yos sudarso per item sandal bandol rata-rata Rp 75.000. Akan tetapi, ketika produk bandol di jual di hotel harganya per item Rp 120.000

Display bandol di lobby hotel



Gambar 3. Display sandal bandol di hotel Meotel Purwokerto

Gambar 3 menunjukkan sandal bandol dipasarkan di hotel di letakkan di lobi hotel. Harapannya bisa naik kelas sebagai oleh-oleh khas kerajinan Banyumas.

Publikasi acara di media masa cetak/elektronik

Publikasi pada gambar 4-6 ini bertujuan selain untuk menginformasikan kegiatan acara selain itu juga untuk memberitahu produk sandal bandol khas kabupaten banyumas.



Gambar 4.. Publikasi acara seleksi sandal bandol yang siap untuk masuk katalog di detik.com



Gambar 5. Publikasi acara seleksi sandal bandol yang siap untuk masuk katalog di kompas.com



Gambar 6. Publikasi acara seleksi sandal bandol yang siap untuk masuk katalog di radar banyumas

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengabdian ini, inovasi promosi melalui katalog dan e-katalog sandal bandol untuk pengunjung hotel di Kabupaten Banyumas berhasil dilakukan dengan baik. Melalui kerjasama berbagai pihak seperti pemerintah daerah, manajemen hotel dan jasa ekspedisi diharapkan dapat meningkatkan penjualan sandal bandol.

Saran

Perlu adanya peningkatan skill penjualan online bagi manajemen paguyuban bandol SIMBA. Selain itu model sandol bandol dan kemasan selalu ditingkatkan dan dibuat menarik.

Ucapan Terimakasih

Ucapan terima kasih untuk Universitas Amikom Purwokerto. Artikel ini merupakan output dari hibah pengabdian kepada masyarakat Universitas Amikom Purwokerto

DAFTAR REFERENSI

- Anonim (2018). *Banyumas dalam angka*.
- Java Heritage Yakin Lebaran Okupansi Meningkat. (2019, Mei). *Satelit post*. Diunduh dari: <https://satelitpost.com/regional/purwokerto/java-heritage-yakin-lebaran-okupansi-meningkat> tanggal 13 Mei 2019
- Sayekti, S.N.R., Mulyadi, A.B., Rifa'I, M., Novitawati, D. (2018). Strategi Pemasaran pada usaha mikro kecil dan menengah sentra industri kerajinan alas kaki Toyosima (Toyomarto Singosari Malang). *Eksis*, 13(1).

- Praswati, N.A., Syamsudin, Isa, M., Prijanto, T. (2016). Strategi pemasaran katalog produk (Studi Kasus Pengrajin Bambu Sukodono Sragen). *BENEFIT Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 1(2), 149-155.
- Anom, P. A. S. (2018). Kampanye promosi online sandal bandol Purwokerto dengan media fotografi desain. *IKRAITH-HUMANIORA*, 2(2).