

PENINGKATAN KAPASITAS PRODUKSI DAN PEMASARAN PRODUK KELOMPOK KERAJINAN PEWTER DI PANGKALPINANG

Rodiawan¹, Firlya Rosa²

^{1,2}Ijuran Teknik Mesin Fakultas Teknik Universitas Bangka Belitung
Email: rodiawan@yahoo.com

ABSTRACT

Abstract consists of 125-150 words in English and Indonesian. It should be clear, descriptive, and should provide a brief overview of the problem studied. Abstract topics include the research problem, a summary of the article and the conclusion. Keywords consist of 3-5 words. The contents of abstract consist of the first part is the objective of the study. The second and the last part are the method and the result respectively.

Keywords: *adaptive, cooperative learning, deduktif*

ABSTRAK

Kelompok pengrajin pewter di Pangkalpinang telah berdiri sejak tahun 90-an dengan teknologi yang sangat sederhana. Perkembangan kelompok pengrajin tersebut sangat lambat baik dilihat dari teknologi yang digunakan maupun omset yang dikelola. Permasalahan yang dialami oleh para pengrajin adalah bagaimana memproduksi produk kerajinan pewter dengan berbagai motif yang dapat menarik calon konsumen dengan kemampuan produksi yang banyak. Permasalahan lain yang dialami pengrajin adalah bagaimana cara memasarkan produk kerajinan mereka sehingga dapat menarik minat calon konsumen untuk membeli. Kegiatan yang dilakukan adalah dengan membuat berbagai motif cetakan pewter yang terbuat dari bahan alumunium sedangkan cara memasarkan produk kerajinan pewter

adalah dengan mendatangi calon konsumen dengan menawarkan motif-motif yang melambangkan logo institusi, logo produk, ataupun merek dagang. Kegiatan ini dapat membuat berbagai motif cetakan dengan kemampuan produksi yang banyak serta mendapatkan tanggapan yang sangat positif dari calon konsumen.

Kata kunci: pewter, cetakan alumunium pemasaran produk

PENDAHULUAN

Salah satu produk souvenir yang bernuanasa kearifan lokal Bangka Belitung adalah souvenir yang terbuat dari bahan pewter. Pewter adalah bahan timah putih (Sn) yang dipadukan logam lainnya untuk menambah sifat-sifatnya menjadi lebih baik. Pramono menyatakan dalam Pelatihan dasar Pewter, Pewter merupakan paduan timah putih (Sn), tembaga (Cu), dan antimon (Sb) dengan persentase berturut-turut 97%, 2% dan 5%. (Rahayu, 2013: 15). Bahan pewter ini dapat dijadikan produk kerajinan tangan seperti piala, replika kapal layar, plakat dan logo untuk gantungan kunci (gambar 1).



Gambar 1. Gantungan kunci

Pelaku usaha kerajinan pewter yang dilibatkan adalah pertama, kelompok pengrajin pewter Dwi Darma Pewter yang berlokasi di Jalan Depati Hamzah, Gang Kalamaya 2 No. 47 Pangkalpinang. Ketua kelompok pengrajin ini adalah Sugiono yang mempekerjakan 2 orang. Produksi rata-rata kelompok pengrajin ini adalah sekitar 10 kg per bulan. Kegiatan produksi kerajinan pewter dilakukan dengan manual dan sederhana.

Pelaku usaha kerajinan pewter yang kedua adalah kelompok pengrajin Pangkalpinang Pewter yang berlokasi di Jl. Ahmad Yani No.17, Batin Tikal, Taman Sari, Kota Pangkal Pinang. Kelompok ini diketuai oleh Budi Pramono dan mempekerjakan 6 orang. Produksi rata-rata perbulannya adalah sekitar 40 kg.

Dalam melaksanakan kegiatan usaha dimulai dari promosi yang dilakukan oleh ketua kelompok dengan mengikuti berbagai pameran yang disponsori oleh pemerintah daerah baik di laksanakan di pangkalpinang maupun di kota-kota lain yang melaksanakan kegiatan pameran hasil kerajinan tangan. Selain itu ketua kelompok juga melakukan penawaran-penawaran kepada institusi-institusi baik pemerintah, BUMN, swasta maupun perorangan. Jika ada pesanan, maka kegiatan produksi baru dilakukan kegiatan produksi. Kegiatan produksi, dimulai dari pembelian material timah, menentukan cara memproduksi produk (apakah dibuat dengan rakitan, menggunakan proses etsa, menggunakan cetakan (cetakan bahan logam atau non logam). Jika menggunakan cetakan non logam, maka cetakan tersebut dapat dikerjakan sendiri. Namun jika menggunakan cetakan logam, maka cetakan tersebut harus dipesan pada

workshop yang dapat membuat cetakan dari bahan logam.

Jika logam timah dan cetakan sudah siap barulah dilakukan proses produksi yang dilaksanakan pada workshop sederhana. Untuk membuat produk kerajinan pewter yang berukuran kecil biasanya menggunakan cetakan yang terbuat dari silikon (bahan non logam). Penggunaan bahan silikon banyak kelemahannya, yaitu: harus membuat membuat pola, cetakan tidak tahan lama, dan hasil pengecoran tidak presisi, karena sering terjadinya perubahan bentuk cetakan. Perubahan bentuk tersebut karena silikon akan mengembang ketika terkena panas yang terlalu lama ataupun produksi dalam jumlah yang banyak.

Setelah produk selesai dicetak tahap selanjutnya adalah proses finishing dengan menggunakan poles. Proses ini adalah untuk menghasilkan permukaan yang halus dan mengkilat. Selanjutnya setelah produk mengkilat langkah selanjutnya adalah memasang gantungan dan memaketkannya. Kegiatan terakhir adalah mengantarkan pesanan.

Persoalan yang menjadi hambatan dalam kegiatan usaha ini adalah :

1. Cetakan yang mampu dibuat sendiri oleh pengrajin adalah dari bahan non logam, sehingga mengakibatkan:
 - a. Waktu pengerjaan lama
 - b. Cetakan tidak tahan lama
 - c. Cetakan dapat berubah bentuk, khususnya cetakan yang terbuat dari silikon. Cetakan silikon ini jika dipakai untuk mencetak produk dalam jumlah yang banyak, maka cetakan tersebut akan mengembang/memuai yang mengakibatkan bentuk produk menjadi berubah.
 - d. Proses pengerjaan rumit, dan

- e. Tampilan produk kurang menarik
2. Kesulitan dalam pemasaran, khususnya untuk menarik minat calon konsumen.

Pemasaran yang dimaksud adalah bagaimana pengrajin dapat memunculkan minat untuk membeli para calon konsumen.

Untuk mengatasi masalah cetakan adalah dengan cara mengganti bahan cetakan dari bahan alumunium dan diproses dengan menggunakan mesin CNC. Produk yang dapat dihasilkan dari cetakan bahan aluminium dapat menghasilkan lebih dari 1000 buah (Rodiawan, 2016)

Pemasaran produk dapat ditingkatkan dengan mendatangi langsung dan menawarkan berbagai motif yang sesuai dengan keinginan calon konsumen. Cara ini dapat meningkatkan kualitas layanan dengan memberi layanan pesan antar kepada konsumen, menjaga kualitas produk, memaksimalkan penampilan kemasan produk, menerima dan mengevaluasi saran dari konsumen (Wisnubroto Petrus dkk)

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan ini adalah dengan mengikuti langkah-langka sebagai berikut 11 tahapan sebagai berikut:

1. Mengumpulan data yang dengan wawancara dengan kelompok pengrajin dan mencari referensi.
2. Merumuskan masalah atau kendala yang dihadapi oleh kelompok pengrajin.
3. Merancang cetakan dan merencanakan cara memasarkan hasil produksi
4. Mempersiapkan bahan dan mesin
5. Membuat motif cetakan dengan menggunakan software Pro-Engineering

6. Membuat cetakan dari bahan Alumunium (Al) menggunakan mesin CNC
7. Mencetaka produk
8. *Poleshing* produk
9. Memaket produk
10. Memasarkan produk kerajinan
11. Kesimpulan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian IbM Peningkatan Kapasitas Produksi dan Pemasaran Produk Kelompok Pengrajin Pewter di Pangkalpinang ini telah dilaksanakan sejak bulan Agustus 2016. Adapun kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Rancangan bentuk-bentuk produk yang berpotensi untuk di kembangkan dengan sasaran pemasaran, yaitu: Cetakan logo Toyota, Daihatsu, Nissan, Datsun Go, Honda Mobil, Suzuki Mobil, Mitsubishi, Yamaha, Honda Motor, BRI, Bank Mandiri, dan Bank BNI
2. Menggambar produk logo-logo diatas komputer dengan menggunakan software Pro Engineering CAD untuk menggambar bentuk-bentuk cetakan dan software Pro Engineering CAM untuk mensimulasikan program CNC hingga menghasilkan kode G yang ditranster ke mesin CNC.
3. Memproses bahan Alumunium ukuran 60 x 100 x 20 mm sebagai cetakan menggunakan mesin CNC dan alat potong endmill cutter diameter 1 mm waktu pengerjaan kurang lebih 3 jam
4. Setelah cetakan siap, maka langkah selanjutnya adalah melakukan pengecoran pewter di workshop pengrajin pewter. Terdapat kendala selama proses pengecoran, yaitu kesulitan pelepasan produk dari cetakan

karena kemiringan pada cetakan kurang besar. Kendala ini dapat diatasi dengan memperbesar kemiringan cetakan dengan menggunakan kikir ataupun membuat cetakan baru bila tidak dapat diperbaiki. Cara lain yang dilakukan adalah memanaskan cetakan dengan merendamnya pada cairan panas pewter.

Dengan menggunakan cetakan alumunium ini terdapat beberapa kelebihan yaitu: bentuk produk konsisten, jumlah produk yang dapat dicor banyak (lebih dari 1000 pcs), serta kontur yang dihasilkan lebih bagus.

5. Setelah produk selesai dicetak, maka produk tersebut di finishing dengan langkah-langkah sebagai berikut: membersihkan saluran tuang, menghaluskan dengan menggunakan amplas, menghaluskan permukaan dengan menggunakan kain halus yang telah diberi longsol hijau. Setelah permukaan produk mengkilat, kemudian dilapisi dengan cat bening (*clear*)
6. Mengemas produk
7. Melakukan pemasaran kepada instansi-instansi yang menggunakan logo-logo tersebut diatas.

Pemasaran ini dilakukan untuk memberikan meningkatkan minat calon konsumen dengan cara menawarkan alternatif kepada instansi-instansi yang memberikan souvenir kepada konsumen mereka jika ada yang membeli jualan mereka, misalnya mobil dan kendaraan bermotor.

Tanggapan dari calon pembeli sangat positif dan mereka akan menindak lanjutinya untuk membeli produk pewter dalam rangka kegiatan-kegiatan promosi dan souvenir bagi konsumen mereka.

SIMPULAN

Pengabdian IbM Peningkatan Kapasitas Produksi dan Pemasaran Produk Kelompok Pengrajin Pewter di Pangkalpinang dapat dijalankan dengan baik sesuai rencana dan tanpa adanya halangan yang berarti.

Kerja sama antara tim pengabdian dan kelompok pengrajin telah mampu meningkatkan motivasi kedua pengrajin disaat kondisi usaha yang sedang menurun, hal ini dapat dilihat dari seringnya pengrajin datang ke workshop Jurusan Teknik Mesin Universitas Bangka Belitung dimana cetakan dibuat.

Kegiatan pengabdian ibM ini juga dapat membuat cetakan dengan usai pakai cetakan yang panjang, menghasilkan produk cetakan yang konsiten dan bentuk yang lebih menarik.

Pemasaran produk yang melambangkan logo institusi calon konsumen ini telah dapat meningkatkan keinginan untuk membeli. Hal ini dapat dilihat dari adanya beberapa calon membeli untuk menindaklanjutinya sampai proses pemesanan produk.

Disarankan kegiatan ini dapat terus dilakukan oleh mitra meskipun tidak ada pendampingan dari UBB, karena masih banyak konsumen yang prospektif yang belum didatangi dan merupakan peluang besar yang masih bisa dikembangkan.

DAFTAR RUJUKAN

- EMCO MAIER Gesellschaft. 2003. *EMCO WinNC GE Series Fanuc 21 MB*. Austria: Department for technical documentation.
- EMCO MAIER Gesellschaft. 2012. *Technical Specification Concept Mill 105*. Austria: CNC-Training System.

- GE FANUC AUTOMATION Series 21i / 210i-MB Operator's Manual.
- Gibbs, David. Dan M. Crandell, Thomas. 1991, *dasar-dasar teknik dan pemrograman CNC*. Jakarta: PT. Rosda Jayaputra.
- Krar, Steve. Dan Gill, Arthur. 1999. *Computer Numerical Control Programming Basics*. New York: Industrial Press Inc.
- Polmear, I.J., 2000, *Light Alloys Metallurgy of the Light Metals*. Woburn, MA: Butterworth-Heinemann.
- Rodiawan, 2016, *Analisa Kekuatan Cetakan Pewter Dengan Material Aluminium*, Jurnal Teknik Mesin, Vol. 2
- Wisnuborot Dan Feltas, *Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Volume Penjualan Dengan Pendekatan Technology Atlas Project Method*.