

## IbM Kelompok Pengerajin Perak Bangil Kabupaten Pasuruan

Faikul Umam<sup>1</sup>, Firmansyah Adi Putra<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Program Studi Teknik Mekatronika, <sup>2</sup> Program Studi Teknik Informatika Fakultas Teknik  
Universitas Trunojoyo Madura

E-Mail: faikul@yahoo.com

<http://dx.doi.org/10.21107/pgd.v4i2.4929>

### Abstrak

Kelurahan Kolursari dan Pagak Kecamatan Bangil Kabupaten Pasuruan merupakan dua kelurahan yang masyarakatnya menekuni usaha pembuatan perhiasan perak, baik itu cincin gelang maupun anting. Berdasarkan permasalahan kedua mitra, melalui program Iptek Bagi Masyarakat (IbM) ini maka ditetapkan beberapa tujuan antara lain, pemanfaatan alat/mesin untuk proses produksi agar hasil produksi kerajinan perak cepat dan lebih rapi, meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra tentang proses produksi menggunakan alat/mesin, meningkatkan keahlian kedua mitra dalam hal perencanaan pemasaran menggunakan sosial media *online* serta meningkatkan pemahaman dan keahlian kedua mitra tentang perencanaan dan manajemen bisnis. Untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan serta berdasarkan prioritas permasalahan yang dialami kedua mitra maka metode yang ditawarkan adalah pengadaan alat/mesin produksi, transfer pengetahuan melalui pelatihan keterampilan produksi menggunakan alat/mesin, mengadakan pelatihan pemasaran menggunakan sosial media *online*, pelatihan perencanaan dan manajemen bisnis, serta pendampingan kepada kedua mitra pada kegiatan ini. Target yang ingin dicapai dalam kegiatan ini antara lain, meningkatnya jumlah produksi kerajinan perak dengan kualitas yang lebih rapi, bertambahnya keterampilan mitra menggunakan alat/mesin untuk proses produksi, adanya perencanaan bisnis yang matang dalam menjalankan bisnis, dan terciptanya kemandirian dalam perencanaan proses pemasaran produk melalui sosial media *online*.

Kata Kunci : Kerajinan perak, alat/mesin, pemasaran *online*, perencanaan bisnis

### PENDAHULUAN

Pada Tahun 1980-1990, Bangil sempat menjadi sentra industri kerajinan perak dan menjadi sentra kerajinan terbesar di Jawa Timur. Kerajinan yang dihasilkan bukan hanya dari perak, tapi ada juga yang berbahan dasar emas dan tembaga. Hasil kerajinan daerah ini berupa cincin, gelang kalung, anting, brosa, liontin, sovenir, serta beberapa perhiasan rumah yang dipasarkan ke seluruh penjuru Indonesia antara lain, Surabaya, Bali, Jogjakarta dan beberapa pulau lainnya, bahkan ada sebagian pengrajin yang mendapatkan mitra dari luar negeri untuk proses pemasarannya.

Saat ini, terdapat kurang lebih 295 unit usaha yang tersebar di beberapa wilayah yang masih aktif menekuni bidang ini. Tentunya, dengan jumlah unit atau kelompok usaha sebanyak ini, industri kerajinan perak telah mengurangi angka pengangguran dengan menyerap 1.164 tenaga kerja. Setiap tahunnya, kapasitas produksi mencapai 82.700 biji dengan berbagai macam model. Berdasarkan data Biro Pusat Statistik (BPS), pada tahun 2011 Bangil menyumbang

2,64% dari total ekspor Indonesia dalam industri kerajinan perak (<http://www.pasuruankab.go.id/>).

Sejak terjadinya krisis ekonomi tahun 1998, aktifitas para pengrajin perak mulai sepi, ini disebabkan karena tingginya harga bahan baku dan kurangnya minat masyarakat terhadap produk kerajinan perak. Hal ini terlihat jelas dari banyaknya "besali" (sebutan bengkel perak) yang tutup dan pengrajin mulai beralih ke usaha lain untuk sekedar memenuhi kebutuhan rumah tangga. Dari sebagian pengrajin yang tetap bertahan, untuk tetap menjaga eksistensi, dan dengan tingginya minat wisatawan terhadap produk kerajinan perak, maka sebagian besar pengrajin perak daerah bangil mulai migrasi ke Bali. Akibatnya, pada waktu itu hampir tidak ditemukan lagi aktifitas pengrajin perak di Bangil.

Saat ini, seiring dengan berkembangnya fenomena batu akik, para pengrajin perak memiliki harapan baru. Permintaan pembuatan "emban" (cincin batu akik) meningkat drastis. Untuk membuat sebuah "emban" biasanya dibutuhkan kurang lebih 10 hingga 15 gram perak, "emban" dengan kualitas super

menggunakan bahan baku perak 925 yang biasa disebut *Sterling Silver*, artinya 92,5% perak murni dan 6,5 % tembaga. Proses pembuatan "emban" dimulai dari peleburan perak untuk dijadikan lempengan tebal. Kemudian lempengan tersebut "diblandes" ("dipres" menggunakan alat seperti mesin pres) dan dibentuk sesuai dengan *ring* (ukuran jari) pemesan. Proses "bendes" bertujuan untuk menyesuaikan ketebalan emban berdasarkan permintaan pemesan. Setelah itu, lempengan yang sudah dibentuk kemudian dikunci dengan cara melelehkan bagian ujung untuk direkatkan atau lebih dikenal dengan istilah "dipatri. Proses selanjutnya adalah penghalusan dengan cara memoleskan cairan dan dilakukan penggosokan hingga mengkilat. Langkah terakhir yaitu pencucian menggunakan bahan "klerek" dan pemasangan batu akik.

Pada program pengabdian ini, pelaksana melibatkan dua mitra kelompok pengrajin perak bangil yang selama ini memang terkenal dan ahli dalam pembuatan produk-produk kerajinan perak, yaitu kelompok pengerajin perak Kelurahan Kolursari dan Kelurahan Pagak. Hasil produksi kerajinan dari kedua kelompok tersebut biasanya dipasarkan atau dijual ke pedagang yang berada di daerah lain misalnya, Surabaya, Malang, Lumajang dan Bali. Dalam menjalankan bisnisnya, kelompok ini hanya memproduksi cincin jika ada pesanan baik dari perorangan maupun pedagang dan tidak pernah mencoba berspekulasi memproduksi dalam jumlah besar. Hal ini dilakukan karena minimnya modal dan minimnya peralatan. Kelompok ini sangat bergantung kepada pedagang, selain menerima pesanan dari pedagang, pedagang tidak pernah membayar di muka untuk cincin yang sudah dipesan, melainkan menunggu hingga cincin yang dipesan laku, kemudian pedagang akan membayar kepada pengrajin. Harga sebuah produk tidak semata-mata ditentukan oleh bobot dan ukurannya, tetapi juga ditentukan oleh kerumitan dan bahan dasarnya. Rata-rata harga sebuah cincin dan anting berkisar antara Rp. 20.000 hingga Rp. 200.000, sedangkan harga gelang berkisar antara Rp. 15.000 hingga Rp. 150.000.

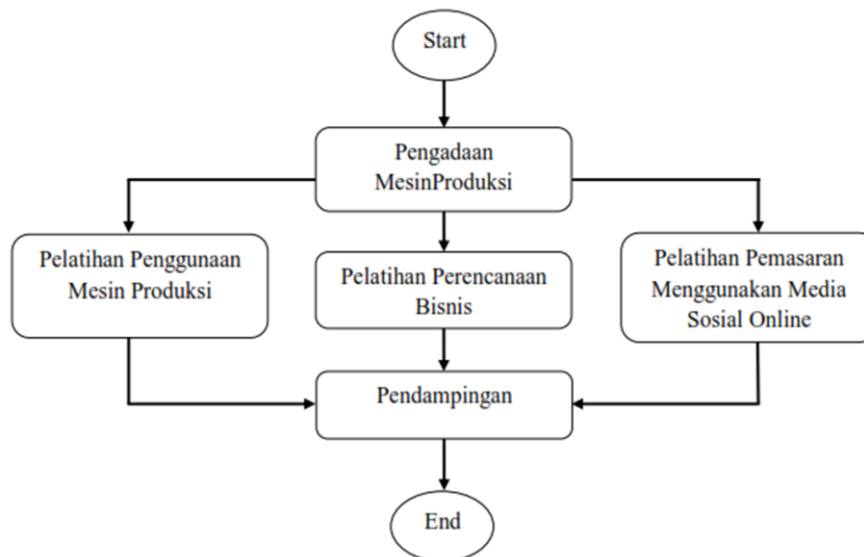
Dalam menjalankan bisnisnya, kelompok ini tidak hanya menunggu pesanan dari perorangan maupun pedagang, tetapi sudah memproduksi dalam skala kecil untuk dipasarkan ke daerah Surabaya, Jakarta dan Bali. Namun, permasalahan utama yang dihadapi oleh kelompok ini adalah tidak adanya perencanaan bisnis yang jelas.

Berdasarkan permasalahan kedua mitra, melalui program Iptek bagi Masyarakat (IbM) ini maka ditetapkan beberapa tujuan, antara lain:

1. Pengadaan alat/mesin produksi (teknologi tepat guna) agar jumlah produksi lebih banyak dan kualitas produksi lebih baik.
2. Meningkatkan ketrampilan kedua mitra berkaitan dengan proses produksi menggunakan alat/mesin, misalnya penggunaan mesin bor, mesin amplas dan mesin *tumbler*.
3. Memberikan pemahaman dan meningkatkan keterampilan kedua mitra tentang strategi pemasaran menggunakan media sosial *online*, sehingga pemasaran tidak hanya bergantung pada pedagang atau pengepul.
4. Meningkatkan pemahaman kedua mitra tentang perencanaan bisnis dan menghasilkan dokumen perencanaan bisnis sebagai rencana pengembangan usaha baik dalam jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang.

Target yang ingin dicapai pada kegiatan ini adalah :

1. Meningkatkan jumlah produksi kerajinan perak yang dihasilkan oleh pengrajin kelurahan Kolursari dan kelurahan Pagak. Proses produksi yang awalnya hanya menghasilkan 2 sampai 3 produk sehari, ditargetkan bisa mencapai minimal 3 kali lipatnya.
2. Bertambahnya keterampilan kedua mitra dalam menggunakan alat/mesin untuk memproduksi kerajinan perak.
3. Terbentuknya pemasaran secara mandiri melalui sosial media online seperti facebook, blog, dan toko online.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan IbM

## METODE

Berdasarkan beberapa permasalahan prioritas yang disepakati dengan kedua mitra, maka perlu dirumuskan beberapa pendekatan yang akan dilaksanakan dalam mendukung realisasi program. Pendekatan yang ditawarkan dalam kegiatan ini dirumuskan dalam beberapa tahapan berupa urutan langkah penyelesaian seperti pada Gambar 1.

### 1. Pengadaan Alat/Mesin Produksi

Pengadaan alat/mesin produksi bertujuan untuk meningkatkan proses produksi baik dalam segi kuantitas maupun kualitas. Alat/mesin yang akan di adakan dalam kegiatan ini antara lain :

- a. *Blander* (Las Potong) : *Blander* atau yang lebih dikenal istilah las potong seperti Gambar 2 merupakan alat pemotong dengan cara pemanasan. Pada kerajinan perak alat ini berfungsi untuk memotong bahan dasar dalam bentuk lempengan serta membentuk kembali atau merekatkan ujung lempeng hingga berbentuk lingkaran (*ring*).
- b. Mesin Bor Gantung : Bor adalah salah satu mesin perkakas, yang secara umum digunakan untuk mengebor suatu benda kerja. Mesin ini juga dapat berfungsi untuk memperluas lubang, pengeboran untuk tirus pada bagian suatu lubang atau pembenaman. Dalam proses produksi kerajinan perak, bor gantung dibutuhkan untuk membuat pola, ukiran, serta untuk membuat lubang kecil sebagai tempat permata kecil yang mengelilingi area cincin seperti pada Gambar 3.
- c. Mesin Amplas Duduk : Proses akhir dari kerajinan perak adalah penghalusan. Proses penghalusan dilakukan untuk membuang sisa-

sisanya bahan yang masih melekat pada perhiasan yang baru dibuat (Gambar 4).



Gambar 2. Blander/Las Potong



Gambar 3. Mesin Bor Gantung



Gambar 4. Mesin Amplas Duduk

- d. Mesin Molen/Tumbler : Pada tahap akhir sebuah kerajinan perak baik itu cincin, gelang atau kalung dipoles agar kerajinan tersebut tampak mengkilat. Pada tahap ini biasanya

kedua mitra masih melakukan cara manual, yakni menggosok-gosok hasil kerajinan pada secarik kain dengan menambahkan cairan kimia. Mesin molen/sangling/*tumbler* atau mesin sangling akan sangat membantu pengrajin untuk menghemat waktu (Gambar 5).



Gambar 5. Mesin molen/sangling/*tumbler*

## 2. Pelatihan Penggunaan Mesin Produksi

Setelah pengadaan mesin produksi kerajinan perak dipenuhi, maka pada tahap ini akan diberikan pelatihan tentang penggunaan alat/mesin tersebut dalam proses produksi kerajinan perak. Pelatihan penggunaan mesin meliputi, penggunaan *blander* atau las potong, mesin bor gantung, mesin amplas duduk, dan mesin *tumbler*. Pelatihan ini juga memberikan pelatihan keselamatan dan kesehatan kerja (K3) bagi kedua mitra. Peserta pelatihan ini terdiri dari 6 orang, masing-masing mitra diwakili tiga orang. Pelatihan akan dilaksanakan di tempat mitra. Mitra dapat menggunakan peralatan secara langsung yang telah diadakan. Salah satu contoh adalah penggunaan mesin gerinda. Penggunaan gerinda harus sesuai prosedur agar aman, hasil maksimal dan mesin lebih awet. Kontribusi yang diberikan mitra pada pelatihan ini adalah menyediakan bahan dasar perak. Mitra juga berperan aktif dalam penentuan acara dan penyediaan tempat pelatihan ini.

## 3. Pelatihan Pemasaran Menggunakan Media Sosial Online

Pemasaran adalah salah satu kegiatan penting yang harus dilakukan oleh kelompok usaha dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Memiliki usahayang menghasilkan produk baik barang atau jasa pastinya diperlukan strategi pemasaran

yang baik agar produk yang sudah dihasilkan dapat terdistribusi dengan baik. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, di mana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Ada beberapa strategi pemasaran yang saat ini baik untuk dilakukan, salah satunya pemasaran melalui internet. Pesatnya pertumbuhan pengguna internet dijadikan momentum oleh para pelaku usaha untuk memasarkan produknya, mulai dari media sosial, blog hingga toko *online*. Hal positif yang sangat menguntungkan dari pemasaran *online* adalah para pelaku usaha seolah-olah memiliki media atau toko yang dapat menjual barang dan jasa secara *online* ke seluruh penjuru dunia dalam waktu 24 jam *non stop* tanpa mengeluarkan banyak biaya. Oleh karena itu melalui kegiatan ini, kedua mitra akan diberikan pelatihan untuk mengembangkan keahlian sisi lain pemasaran yang belum diketahui sebelumnya. Pelatihan Pemasaran produk secara *online* meliputi :

- a) Pengenalan penggunaan internet menggunakan komputer, laptop dan *handphone*.
- b) Penggunaan media sosial *online* seperti facebook sebagai media pemasaran kerajinan perak.
- c) Pembuatan blog seperti blogspot.com sebagai media pemasaran kerajinan perak.
- d) Pembuatan akun di toko *online* seperti bukalapak.com dan tokopedia.com.

## 4. Pelatihan Perencanaan Bisnis

Pada tahap ini kedua mitra akan diberikan pelatihan tentang bagaimana manajemen dan perencanaan bisnis agar bisnis dapat berkembang dengan baik. Peserta pelatihan akan dibekali dengan kemampuan untuk merencanakan, melaksanakan, menentukan target dan tata kelola bisnis yang dapat digunakan sebagai acuan dalam melaksanakan usaha kerajinan. Banyak jenis usaha baik usaha penyedia barang atau jasa yang gulung tikar akibat tidak adanya perencanaan yang baik. Mereka (pelaku usaha) tidak memiliki persiapan yang baik dan tidak memiliki target yang jelas (tujuan yang ingin dicapai), sehingga usaha yang mereka jalankan tidak berkembang dengan maksimal. Disisi lain, manajemen keuangan yang tidak terkelola dengan baik juga menjadi penyebab usaha tidak berkembang, padahal manajemen keuangan juga merupakan faktor penting untuk mengetahui laba dan rugi yang dialami

usaha yang sedang dijalankan. Oleh karena itu, pada tahap ini, kedua mitra akan dibekali dengan pelatihan perencanaan bisnis yang baik. *Output* yang ingin dihasilkan dari pelatihan ini antara lain:

- Kedua mitra diharapkan mampu menyusun rencana atau tata kelola usaha secara keseluruhan sebagai acuan dalam menjalankan usaha.
- Kedua mitra diharapkan mampu membuat perencanaan produksi usaha.
- Kedua mitra diharapkan mampu membuat perencanaan dan pengelolaan keuangan yang baik.

### 5. Pendampingan

Agar kegiatan IbM ini dapat berjalan sesuai dengan tujuan yang sudah ditetapkan, maka perlu dilakukan pendampingan terhadap kedua mitra. Pendampingan ini bertujuan untuk memonitor kegiatan, agar kegiatan ini dapat berjalan sesuai dengan *track* dan jadwal sudah ditentukan hingga pada akhirnya kedua mitra dapat menjalankan usaha kerajinan secara sehat dan mandiri. Pendampingan dalam kegiatan ini meliputi penggunaan alat/mesin, penggunaan internet sebagai media pemasaran serta perencanaan dan tata kelola usaha. Pendampingan dilakukan langsung kepada kedua mitra kerajinan perak di kelurahan Kolursari dan kelurahan Pagak.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### 1. Identifikasi Kondisi Awal

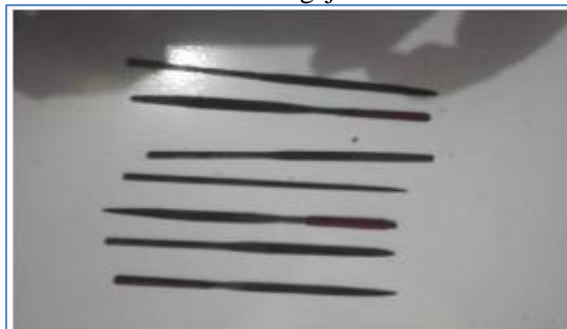
Kondisi sebelumnya, kedua mitra hanya dapat memproduksi 2 hingga 3 cincin setiap harinya. Kecilnya jumlah produksi itu disebabkan karena minimnya peralatan yang dimiliki. Selain itu pada salah satu mitra pembuatan cincin dilakukan hanya jika ada pesanan. Selain proses produksi yang masih sangat sederhana, strategi pemasaran pun masih mengandalkan pesanan atau dititipkan pada tengkulak Sehingga peluang untuk menjual hasil produksi masih terbatas pada ruang lingkup itu saja.



Gambar 6. Alat Bor Tangan Manual



Gambar 7. Gergaji Besi Kecil



Gambar 8. Kikir

Untuk memperluas ruang lingkup pemasaran, salah satu solusi yang hanya membutuhkan modal kecil adalah pemasaran *online* menggunakan media internet. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan bagi para mitra untuk dapat memasarkan hasil produksinya melalui media pemasaran *online* yang ada pada saat ini, misalnya bukalapak, tokopedia, facebook dan blogspot. Peralatan yang dibutuhkan adalah sebagai berikut : modem internet dan notebook. Agar pengelolaan bisnis dan keuangan dapat lebih tertata serta potensi pengembangan bisnis dapat terbuka lebih lebar, maka kedua mitra juga perlu diberi pelatihan manajemen bisnis dan keuangan.

### 2. Penyerahan Bantuan Peralatan

Penyerahan peralatan dilakukan pada hari Sabtu tanggal 22 Juli 2018 bertempat di rumah Bapak Miftahul Ulum kelurahan Kolursari Bangil. Dalam proses penyerahan tersebut dihadiri oleh tim peneliti dan kedua kelompok pengrajin perak dari kelurahan Kolursari dan kelurahan Pagak seperti pada Gambar 9.

Adapun peralatan yang diberikan antara lain adalah :

- Seperangkat komputer dan modem internet.
- Mesin amplas duduk.
- Mesin molen/ tumbler.
- Bor gantung dan mata bor.
- Bahan-bahan pembersih logam perak.
- Bahan pelengkap bahan baku.





Gambar 9. Penyerahan Bantuan Alat Kepada Kelompok Pengerajin Perak



Gambar 10. Pelatihan Penggunaan Alat

### 3. Pelatihan Penggunaan Peralatan

Salah satu solusi untuk meningkatkan hasil produksi perhiasan perak adalah dengan cara pembaruan peralatan dengan memanfaatkan teknologi yang tepat guna. Dalam kegiatan pengabdian ini, telah diberikan peralatan-peralatan baru seperti mesin amplas duduk, bor gantung, *tumbler* dan lain-lain. Agar para pengrajin dapat memanfaatkan peralatan tersebut dengan optimal, maka diadakan pelatihan tentang tata cara penggunaan peralatan tersebut (Gambar 10).

Materi yang dibahas dalam pelatihan antara lain adalah prosedur penggunaan dan fungsi dari

peralatan-peralatan yang disumbangkan. Sebagai contoh, bor gantung dapat menggunakan mata bor berbeda-beda sesuai kebutuhan. Matabor tembus untuk melubangi perhiasan dan matabor piring untuk membentuk atau mengukir perhiasan. Dalam pelatihan tersebut selain menjelaskan materi, peserta juga diberi kesempatan untuk merakit dan mengoperasikan peralatan. Hasil dari pelatihan ini diharapkan kedua mitra dapat menggunakan peralatan yang diberikan sesuai dengan tata cara yang sudah dijelaskan pada pelatihan. Penggunaan peralatan dalam proses produksi, nantinya akan dievaluasi saat pendampingan.

#### 4. Pelatihan Pemasaran On-Line

Sesuai dengan hasil analisis kebutuhan yang telah dilakukan diawal, salah satu solusi untuk memperluas pemasaran adalah melalui media pemasaran *online*. Agar para pengrajin dapat memanfaatkan media *online* untuk memasarkan hasil produksinya, maka perlu diberikan pelatihan pemasaran *online* seperti bukalapak, tokopedia, blogspot, dan facebook. Pelaksanaan pelatihan ini dilaksanakan pada tempat dan hari yang sama dengan pelatihan penggunaan peralatan. Pelatihan ini dimulai dari pukul 14.00-17.00 WIB, dengan Firmansyah Adiputra sebagai pemateri dan Ach. Dafid sebagai pendamping peserta.

Materi yang dibahas dimulai dari pembuatan akun di media *online* yang sudah disebutkan di atas sampai dengan pemanfaatan akaun tersebut sebagai media pemasaran. Sebagai contoh, pembuatan akun bukalapak serta pengiputan data katalog produk perhiasan perak yang akan dijual. Selain itu juga dijelaskan berbagai fitur bukalapak, misalnya fitur pesan untuk komunikasi dengan pelanggan serta mekanisme transaksi. Pada pelatihan ini para pengrajin kesulitan untuk memahami materi, karena kurangnya kemampuan dan pengetahuan tentang teknologi informasi. Sehingga selama pelatihan sebagian besar waktu digunakan untuk mempraktekkan pemanfaatan media *online* tersebut. Hasil yang diharapkan dari pelatihan ini pengrajin dapat memanfaatkan media *online* tersebut untuk memperluas pemasaran produknya.

#### 5. Pelatihan Manajemen Bisnis dan Keuangan

Industri kerajinan perak merupakan bidang usaha yang memiliki cukup banyak pesaing. Banyak para pengrajin perak yang gulung tikar akibat tidak mampu bersaing dalam bidang usaha ini. Banyak faktor yang menyebabkan pengrajin tidak mampu mempertahankan kelangsungan bisnisnya. Salah satu penyebabnya adalah ketidakmampuan pengrajin dalam pengelolaan bisnis dan keuangan. Untuk dapat memberi bekal pengetahuan dan kemampuan dalam pengelolaan bisnis kepada kedua mitra, maka perlu dilakukan pelatihan terkait hal tersebut.

#### 6. Pendampingan

Pada pendampingan Tahap I ini, difokuskan pada proses produksi yang memanfaatkan peralatan-peralatan yang sudah diberikan. Selama pendampingan, tim peneliti selalu

memonitor dan menanyakan kesulitan-kesulitan yang dialami kedua mitra pada saat menggunakan peralatan. Saat kunjungan berdasarkan pengamatan tim peneliti terhadap proses produksi dan perhiasan perak yang dihasilkan, disimpulkan kedua mitra telah dapat menggunakan peralatan dengan baik.



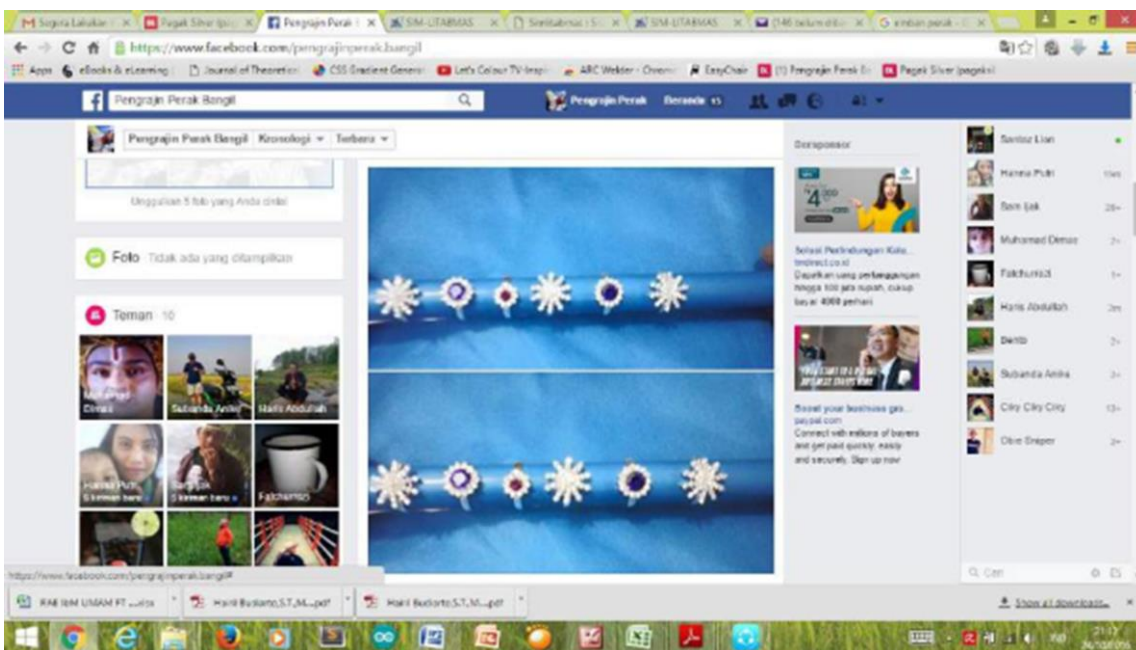
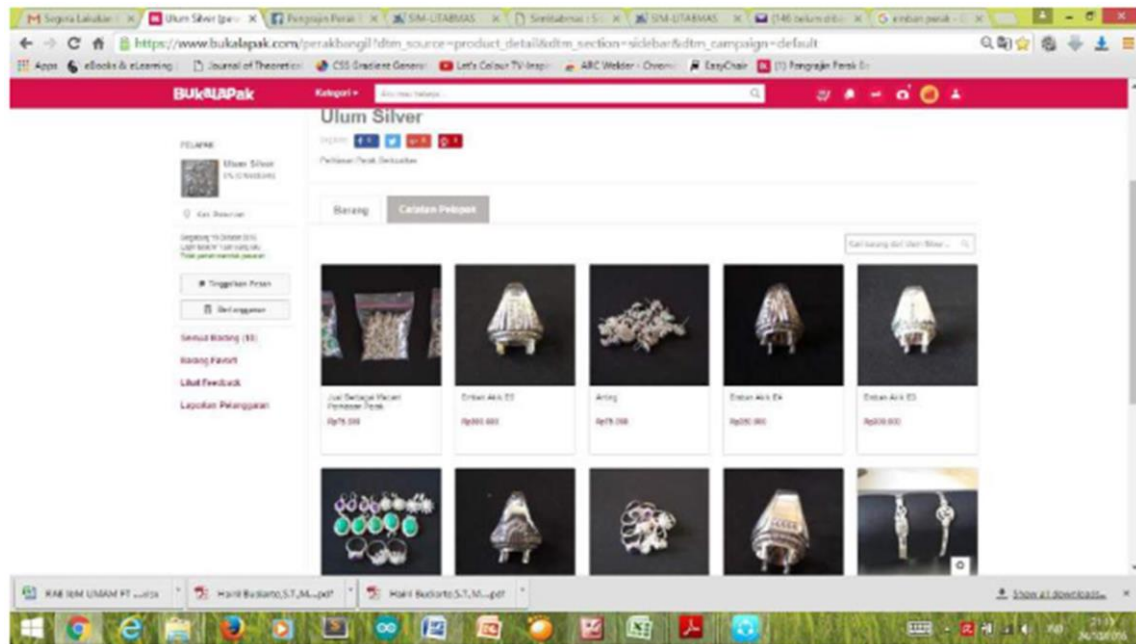
Gambar 11. Pendampingan Penggunaan Alat

Pendampingan Tahap II difokuskan pada evaluasi kapasitas hasil produksi dan pemasaran produk yang dilakukan oleh kedua mitra. Untuk kapasitas hasil produksi, terjadi peningkatan (Tabel 1). Pada dasarnya, kapasitas hasil produksi juga sangat ditentukan oleh bentuk dan model perhiasan. Misalnya untuk cincin polos (tanpa berlian) dulu sebelum menggunakan peralatan teknologi tepat guna kedua mitra hanya mampu memproduksi 2 - 3 buah cincin perhari. Sekarang, dengan adanya peralatan, kedua mitra sudah mampu memproduksi 10 - 15 buah cincin perhari. Kapasitas hasil produksi perhiasan yang memiliki tingkat kesulitan dan ketelitian yang tinggi. Dengan adanya peralatan, durasi waktu proses pengerjaan perhiasan lebih singkat dibandingkan jika menggunakan peralatan sederhana/tradisional.



Tabel 1. Perbandingan Kapasitas Produksi

Produk	Sebelum Penggunaan Peralatan	Sebelum Penggunaan Peralatan
Cincin	2 - 3 buah (perhari)	10 - 15 buah (perhari)
Gelang	1 buah (perhari)	3 - 4 buah (perhari)
Liontin	2 buah (perhari)	5 - 6 buah (perhari)
Emban	1 buah (per 3 hari)	1 buah (perhari)
Anting	3 buah (perhari)	10 buah (perhari)



Gambar 12. Hasil Pemanfaatan Media Sosial *Online* untuk Pemasaran Kerajinan Perak

7. Pemasaran Online

Dalam hal pemasaran, kedua mitra mengalami kesulitan dalam menggunakan media *online*. Media *online* yang dipakai sampai saat ini hanyalah facebook dan bukalapak. Kedua mitra

tidak tertarik untuk memanfaatkannya blog sebagai sarana promosi karena merasa kesulitan dalam menyusun konten yang akan diisikan. Hal yang sama juga terjadi pada pemanfaatan tokopedia, kedua mitra menganggap penggunaan



dua buah lapak *online* sangat membingungkan. Saat ini mereka hanya menggunakan bukalapak saja. Itupun, saat mereka menggunakan bukalapak untuk memasarkan produknya, mereka lupa nama akun dan password bukalapak yang sudah dibuat, sehingga tim peneliti membuatkan kembali akun bukalapak baru bagi mereka.

#### **KESIMPULAN**

Dengan adanya pengadaan peralatan baru dapat meningkatkan kapasitas produksi perhiasan perak. Selain itu, proses pengerjaan kerajinan perak dengan tingkat kerumitan lebih tinggi dari sebelumnya dapat diselesaikan dalam waktu yang lebih cepat serta kualitas yang lebih baik. Dalam hal pemasaran *online*, kedua mitra mengalami kesulitan untuk melakukannya karena belum terbiasa. Perlu adanya pendampingan yang lebih intensif dalam hal pemanfaatan media *online* untuk pemasaran.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Dianawati, A.2007. Enam Rahasia Sukses Menjadi Jutawan Internet. Mediakita. Jakarta.
- Dinas Budaya dan Pariwisata Kabupaten Pasuruan. 2014. Kemilau Kerajinan Perhiasan. Tersedia Online. <http://disbudpar.pasuruankab.go.id/2014/10/kemilau-kerajinan-perhiasan.html>. Diakses tanggal 4 April 2018.
- Yuniastari, N.L.A.K., Wiyati, R.K & Ratniasih, N.L. 2016. Pemanfaatan Teknologi Tepat Guna Untuk Pengembangan Usaha Produk Perak. Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat UMNAS Bali
- Zimmerer, T.W & Scarborough, N.M. 2008, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil 1 (ed.5). Salemba Empat. Jakarta.