

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

**USAHA PRODUKSI PIN DENGAN PROSES MANUAL TANPA BIAYA
MAHAL**

**BIDANG KEGIATAN :
PKM-AI**

Diusulkan Oleh :

MOCH. AFIQ DWI A.	904312475866 / 2004
YOHANES BASTIAN	304253473158 / 2004
RESTI SWITANING E.S	904312474368 / 2004

**UNIVERSITAS NEGERI MALANG
MALANG
2010**

LEMBAR PENGESAHAN
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

- | | |
|---------------------------------------|---|
| 1. Judul Kegiatan | : Usaha Produksi Pin dengan Proses Manual tanpa Biaya Mahal |
| 2. Bidang Kegiatan | : (√) PKM-AI () PKM-GT |
| 3. Ketua Pelaksana Kegiatan | |
| a. Nama Lengkap | : Moch. Afiq Dwi Arifin |
| b. NIM | : 904312475866 |
| c. Jurusan | : Matematika |
| d. Universitas/Institut/Politeknik | : Universitas Negeri Malang |
| e. Alamat Rumah dan No Tel./HP | : Desa Melati, Kecamatan Mojo, Kabupaten Kediri, Hp. 085649610600 |
| 4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis | : 3 orang |
| 5. Dosen Pendamping | |
| a. Nama Lengkap dan Gelar | : Ir. Hendro Permadi, M.Si |
| b. NIP | : 196612241999031001 |
| c. Jurusan/Fakultas | : Matematika/MIPA |
| d. Alamat Rumah dan No Tel./HP | : Perum Puri Cempaka Putih F31 Arjowinangun, Malang, Telp. 0341-751450, Hp.0811360464 |

Malang, 15 Februari 2010

Menyetujui
Pembantu Dekan
Bidang Kemahasiswaan FMIPA

Ketua Pelaksana Kegiatan

Dra. Susilowati, M.S
NIP. 195203031980032001

Moch. Afiq Dwi Arifin
NIM. 904312475866

Pembantu Rektor
Bidang Kemahasiswaan
Universitas Negeri Malang

Dosen Pembimbing

Kadim Masjkur
NIP. 19541216 198102 1 001

Ir. Hendro Permadi, M.Si
NIP. 19661224 199903 1 001

USAHA PRODUKSI PIN DENGAN PROSES MANUAL TANPA BIAYA MAHAL

Moch.Afiq D.A, dkk, 2010.Universitas Negeri Malang

ABSTRAK

Pin merupakan salah satu aksesoris yang berbentuk seperti bros atau lencana yang kini marak di kalangan anak remaja, sebagai apresiasi tentang diri mereka, dengan istilah "Gue Banget". Produksi pin dalam usaha ini, dilakukan secara manual dalam arti tidak menggunakan mesin press pin. Produksi pin ini memerlukan bahan baku pin afkiran (pin polos yang sudah berbentuk pin jadi), Stiker Doff laminasi, Kertas Injet 70 – 110 gram ukuran A4 (menyesuaikan kapasitas ukuran mesin printer). Sedangkan peralatan yang digunakan antara lain gunting, printer, Obeng kecil min.

Proses pembuatan pin diawali dengan pendesainan pin sesuai pemesanan pin yang menggunakan program Corel Draw atau adobe photoshop. Kemudian hasil desain di print out dan dipotong. Selanjutnya memasang desain hasil print pada pin polos. Pelapisan pin dengan laminasi Doff yang dilekatkan langsung dan dilipat kedalam pin seperti tahap melipat space pelipat kertas serta dipasang "peniti". Pin yang diproduksi sebatas pin yang berbentuk lingkaran dan menggunakan stiker laminasi ini mempunyai kesan tekstur kasar dan anti gores sehingga lebih awet

Harga Pin dengan desain sendiri dengan diameter 4,5 cm seharga Rp.2000,- sampai Rp.2500,- dan pin diameter 5,8 cm seharga Rp.3000,- sampai Rp. 3.500,-. Pemesanan minimal 1 lusin untuk setiap desain, yang diberi potongan harga tergantung dari keputusan penjualan usaha. Dalam usaha penjualan dari 200 lusin pin selama 6 bulan pertama menghasilkan laba kotor sampai Rp. 2.200.000,-.

Dengan demikian usaha pin cukup menjanjikan karena pembuatannya mudah, sederhana, dan tidak memerlukan biaya yang mahal. Karena pin yang diproduksi menggunakan pin afkiran dan memanfaatkan pin bekas yang masih layak diproduksi. Sedangkan dari aspek pasar, aksesoris pin selalu diminati para remaja dan merupakan prospek yang memuaskan dengan menampilkan desain-desain yang sesuai dengan pemesanan dari konsumen.

Kata kunci : Pin, Remaja, Desain.

ABSTRACT

Pin is one of accessories which is the form is like brooch or emblem which now become trend in social youth intercourse, as an appreciation of themselves, with an idiom "Gue Banget". The pin production of this business is done

manually. It means, it doesn't use press pin machine. This production needs raw materials, namely plain pin (a pin without motif), sticker, laminating doff, A4 injet paper 70-110 g (according to the printer capacity). While the tools used in this work are scissors, printer, and small screwdriver.

The procedure is begun with pin design according to the demand using corel draw programme or adobe photoshop. Then the design result is printed out and cut. It is followed by sticking the print out design into the plain pin. The last, pin coating by laminating doff which is placed directly and folding step and then sticking the safety pin. The product is limited in oval pin and using laminating sticker, having rough texture and antiscratch in order to be lasting.

The price of self design pin in diameter 4,5 cm is Rp 2.000-Rp 2.500, and pin diameter 5,8 is Rp 3.000-Rp 3.500. The minimal demand of this pin is 1 dozen for each design, with discount according to the selling deal. The raw profit of 200 dozens pin selling during the first 6 months is Rp 2.200.000.

It means, this business is very prospective because of the simple making procedure and its cheap price. It is caused by the raw material of plain pin and second hand pin which is still proper to be used. From the market sector, this accessory is very interesting for the youth.

Key Words: Pin, Youth, Design.

PENDAHULUAN

Seiring berkembangnya gaya hidup (life Style) dikalangan anak muda, membuat semakin terpicunya eksplorasi terhadap diri mereka. Mereka mencari cara yang kreatif untuk dapat memperoleh apresiasi tentang diri mereka, istilah "Gue Banget" menjadi suatu yang mereka cari-cari. Banyak cara yang mereka apresiasikan untuk mengeksplor ekspresi diri mereka, seperti pada pakaian yang mereka kenakan, gaya rambut, hingga aksesoris yang dikenakan mencerminkan suatu pesan yang "Gue Banget"(<http://www.Pinboo.org>).

Pin merupakan salah satu aksesoris yang berbentuk seperti bros atau lencana. Bagian daripada pin umumnya meliputi gambar yang menjadi desain daripada pin, bidang seng/palstik untuk meletakkan gambar, bidang pengunci/penjepit gambar, peniti dan pelapis gambar (Plastik, dof dan lainnya). Pin merupakan salah satu aksesoris yang kini marak di kalangan anak remaja, karena pin merupakan salah satu aksesoris yang mampu mewakili siapa diri mereka (tentu lewat bentuk ataupun desainnya) maka dari itu wirausaha Pin Manual ini dapat memenuhi kebutuhan mereka, sebab dalam pemasarannya konsumen dapat memesan dengan desain yang mereka kehendaki.

Remaja Indonesia adalah remaja yang konsumtif terlebih dikota-kota besar, seperti salah satu contohnya adalah remaja di Malang khususnya, dengan remaja yang konsumtif peluang Wira usaha produksi pin mampu memberi keuntungan. Namun harus disadari menjadi Wirausaha Pin manual bukanlah hal yang mudah karena tentunya akan banyak persaingan. Oleh karena itu, untuk melengkapi keberhasilan dibutuhkan keluwesan dalam pemasarannya, maka dari itu relasi yang baik juga sangat menentukan untuk usaha ini (<http://Broxerproduction.indonet.work.co.id/1148147/produksi-pin-gantungan-kunci-htm>).

Dalam aplikasinya membuka usaha pin ini mempunyai peluang tidak hanya untuk segmentasi anak remaja, melainkan dapat pula sebagai sarana promosi atau kampanye yang efektif. “Sudah banyak kontestan PILKADA dari berbagai daerah menggunakan PIN produk kami sebagai sarana kampanye. Produk PIN merupakan salah satu sarana kampanye yang efektif. Jadi bukan hal yang aneh kalau hampir semua kontestan kampanye PILKADA menggunakan PIN sebagai sarana kampanye.” *artikel iklan TATOISO Creative Product di download tgl 25 Januari 2008.*

Kegiatan ini, bertujuan mendiskripsikan usaha produksi pembuatan Pin secara manual dengan biaya yang tidak mahal.

Metode yang digunakan dalam bidang kewirausahaan yang berjudul “usaha dengan proses manual tanpa biaya yang mahal ” meliputi:

Dalam hal ini pihak penyedia bahan baku yang digunakan adalah pin afkiran yang kosong atau menggunakan pin bekas yang dimodifikasi ulang untuk meminimalkan biaya penyediaan bahan baku.

Segmen pasar produk PIN tidak memandang usia. Tua, muda, besar kecil dapat memakai PIN. PIN dapat dipakai semua kalangan terutama para remaja. Hal ini dikarenakan manfaat dari untuk dapat memperoleh apresiasi tentang diri mereka, yang istilahnya ”Gue Banget”. Selain itu Pin Manual ini dalam pemasarannya konsumen dapat memesan dengan desain yang mereka kehendaki.

Pemasaran dilakukan dengan strategi sebagai berikut: Usaha dimulai dengan mengenalkan pin ke khalayak ramai. Memberi semacam kartu nama setiap kali klien mengambil barang, atau promosi melalui teman Kepekaan mencari peluang pada event-event tertentu, seperti Masa PKPT, Pekan Komik Indonesia (PKI), diklat-diklat UKM atau organisasi lain. Hal Kemudian menitipkan produk yang dibuat ke toko-toko, seperti di tempat fotokopi, toko buku dan alat tulis, distro. Pendekatan personal untuk Menjual (Sales) Pangsa Pasar yang dituju yaitu remaja / anak-anak sekolah (SLTP, SLTA, maupun Mahasiswa), Organisasi, dan masyarakat umum.

Kami menghindari produk di pasaran kosong atau terlambat di pasok karena akan berakibat pada menurunnya pembelian pin manual akibat kekecewaan tidak adanya barang atau kekurangan dalam pendesainan produk yang tidak sesuai dengan pesanan konsumen. Untuk itu setiap minggu kami akan mengontrol stock barang di pasaran. Pendistribusian barang diusahakan tepat waktu. Tidak adanya keterlambatan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu usaha. Kepercayaan konsumen akan produk juga menjadi hal yang utama.

Apabila permintaan konsumen besar, selain bermitra dengan fotokopi, toko buku dan alat tulis, distro, kami akan membuka stand khusus sebagai tempat produksi sekaligus pemasaran. Tempat tersebut akan menjadi sentra usaha pin manual. Target 1 tahun ke depan telah berdiri stand pin manual yang dapat menjual > 150 buah dengan asumsi produk akan habis dalam kurang dari satu bulan. Produksi akan terus diperbesar serta daerah distribusi produk diperluas hingga menjangkau wilayah lain. Selain itu, diproduksi pin manual dengan variasi bentuk yang berbeda untuk meningkatkan permintaan pin manual.

Produksi yang besar tentu akan menyerap kebutuhan tenaga kerja sehingga membuka peluang kerja bagi masyarakat khususnya warga yang tinggal di daerah tertentu. Diharapkan dengan adanya stand, masyarakat akan mulai melirik usaha pin manual sebagai usaha yang cukup.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendirian usaha Produksi Pin ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan anak muda yang ingin mengeksplor ekspresi mereka sesuai kepribadian mereka, sehingga mereka merasa bangga dan lebih percaya diri yang dikembangkan di daerah Blimbing-Malang. Di lain itu usaha Pin juga berfungsi sebagai souvenir yang berbentuk aksesoris ataupun media kampanye yang efektif.

Usaha pin ini dalam produksinya dilakukan secara manual dalam arti tidak menggunakan mesin press pin dalam produksinya sehingga kuantitas produk tergantung pada tiap kemampuan yang dimiliki oleh SDM itu sendiri. Produksi pin ini memerlukan bahan baku pin afkiran (pin polos yang sudah berbentuk pin jadi) yang didapat di toko aksesoris di pasar besar Malang. Dalam hal ini dianjurkan menjalin kerjasama dengan penyedia bahan.

Proses persiapan sampai dengan pengemasan dilakukan oleh kelompok dengan tugasnya masing - masing. Pin dikemas dalam plastik tembus pandang per Pcs. Pin yang diproduksi sebatas pin yang berbentuk lingkaran dengan pelapis plastik dan pelapis stiker laminasi jenis Doff, Stiker laminasi ini mempunyai kesan tekstur kasar dan anti gores sehingga lebih awet. Desain bisa menggunakan desain dari klien sendiri ataupun memesan dari pembuat pin tentu saja dikenakan biaya tambahan untuk biaya desain. Harga Pin dengan desain sendiri dengan diameter 4,5 Cm dengan pelapis plastik Rp.2000,- ; pelapis Doff Rp.2500,- sedangkan untuk diameter 5,8 dengan pelapis plastik Rp.3000,- ; dan untuk pelapis doff nya Rp. 3.500,-. Untuk biaya desain tergantung dari keputusan penjualan usaha. Dalam strategi pemasarannya, pemesanan minimal 1 lusin diberi potongan tergantung dari keputusan penjualan usaha.

Tahapan produksi pin manual adalah:

1) Tahap desain pin dengan komputer



Gambar 1. Desain Pin dengan komputer desain Pin



Gambar 2. Print out desain Pin

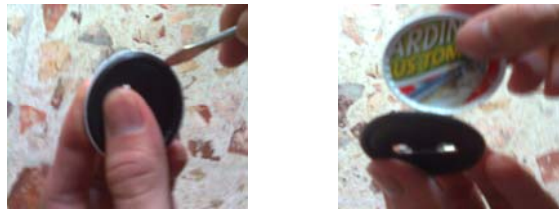
Pengolahan desain pin menggunakan program Corel Draw atau adobe photoshop sesuai dengan ukuran Pin yang di pesan dan pemberian jarak untuk space pelipatan 1 cm dari diameter pin. Kemudian hasil dari desain pin di print out dengan memakai kertas injet ukuran A4 dan dipotong

2) Tahap Pemasangan

- Pin Afkiran



Gambar 3. Pin afkiran



Gambar 4. Pencongkelan pin dengan obeng

Mencongkel pin polos dengan obeng min kecil sehingga seng(besi) terlepas dari bidang plastik (yang ada penitinya) lalu "mengupas" plastik dan kertas polosnya sehingga antara plastik, kertas dan bidang seng terpisah. Plastik jangan sampai rusak bila pesanan pin menggunakan pelapis plastik

- Pemasangan Desain



Gambar 5. Pemasangan desain pin

Pemasang desain hasil print yang sudah dipotong ke bidang sengnya, lalu sisa space yang sepanjang 1 cm tadi dilipat masuk kedalam pin. Dalam tahap ini bila pemasangannya menggunakan plastik bisa langsung dipasang kembali. Namun bila pelapisnya menggunakan laminasi Doff maka stikernya dilekatkan langsung dan dilipat kedalam pin seperti tahap melipat space pelipat kertas. Kemudian pada bagian plastik dipasang kembali dengan "peniti".



Gambar 6. Pin yang sudah dikemas dan siap dipasarkan

Dalam pembuatan pin ini diperlukan keterampilan yang cukup, misalnya dalam pembuatan desain diperlukan hal tersebut untuk menghasilkan desain gambar yang bisa dibilang bagus, pengerjaan yang tergesa-gesa harus dihindari dalam tahap ini. Dengan itulah akan dihasilkan desain gambar yang akan bisa diterima masyarakat nantinya. Dalam pemasangan desain pada pin juga diperlukan ketelitian dan keterampilan agar dapat diperoleh hasil yang rapi pada pin tersebut (<http://Souvenirbandung.com/tag/produksi-pin>).

Pemasaran pada awalnya memang lebih sulit, terutama untuk menjalin kemitraan dengan pemilik kios atau toko dalam meyakinkan bahwa produksi pin banyak yang diminati para remaja dan kualitasnya tidak rendah. Sehingga perlu diberikan penjelasan bahwa bahan yang digunakan adalah bahan yang layak pakai dan harga produk pin tersebut tidak mahal. Pemasaran telah dilakukan di beberapa tempat, salah satunya di SMKN 5 Malang dengan pemesanan 33 lusin pin.

Dengan demikian, dalam menghasilkan produk pin dengan biaya produksi yang tidak mahal terbukti dari respon pembeli yang menyukai produknya dan kesediaan kios atau toko untuk membantu penjualan atau pemasaran pin tersebut. Hal ini dikarenakan produk pin dapat bersaing di pasaran, sebagai alternatif aksesoris yang bisa dibilang bagus serta harga yang sangat terjangkau dengan daya beli masyarakat mulai dari anak kecil sampai orang dewasa.

KESIMPULAN

Dilihat dari proses produksi usaha pin cukup menjanjikan karena pembuatannya mudah, sederhana, dan tidak memerlukan biaya yang mahal. Karena pin yang di produksi menggunakan pin afkiran dan memanfaatkan pin bekas yang masih layak diproduksi. Sedangkan dari aspek pasar, aksesoris pin selalu diminati para remaja dan merupakan prospek yang memuaskan dengan menampilkan desain-desain yang sesuai dengan pemesanan dari konsumen.

Adapun saran dari pelaksanaan usaha pin manual ini adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya setiap produksi pin yang tujuannya untuk dipasarkan selalu didesain yang bagus terlebih dahulu agar peminat lebih tertarik untuk menggunakan pin tersebut.
2. Perlu dilakukan produksi aksesoris lain selain pin sehingga dapat menambah inventarisasi aksesoris Kota Malang.

DAFTAR PUSTAKA

<http://www.Pinboo.org>. [19 Agustus 2009]

<http://Broxerproduction.indonet.work.co.id/1148147/produksi-pin-gantungan-kunci-htm>. [19 Agustus 2009]

<http://Souvenirbandung.com/tag/produksi-pin>. [19 Agustus 2009]

[http://artikeliklanTATOISO Creative Product.com](http://artikeliklanTATOISOCreativeProduct.com). [25 Januari 2008]