

Nanggroe: Jurnal Pengabdian Cendikia  
 Volume 2, Nomor 3, Juni 2023, Halaman 91-95  
 ISSN: 2986-7002  
 DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.8042363>

## Pengembangan Strategi Pemasaran Terhadap Usaha Bengkel Las

<sup>1</sup>Acep Hidayat, <sup>2</sup>Muhammad Ja'farullah Zain, <sup>3</sup>Dwi Epty Hidayaty

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Buana Perjuangan Karawang

Email: [mn21.acephidayat@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn21.acephidayat@mhs.ubpkarawang.ac.id)<sup>1</sup>, [mn21.muhammadzain@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn21.muhammadzain@mhs.ubpkarawang.ac.id)<sup>2</sup>  
[dwi.epty@ubpkarawang.ac.id](mailto:dwi.epty@ubpkarawang.ac.id)<sup>3</sup>

### Abstrak

Motivasi di balik artikel ini adalah untuk bertindak sebagai ajudan bagi seluruh masyarakat, khususnya para pemuda yang memiliki semangat untuk membangun bengkel las. Pembicaraan ini menjelaskan cara yang benar untuk membangun bisnis studio las secara terorganisir melalui tahapan-tahapan yang biasa. Menjalankan studio las untuk produksi kisi-kisi, dinding, overhang, tangga, dan sebagainya. sangat menggembirakan dan dapat mendatangkan gaji dan keuntungan yang signifikan, dengan asumsi dilakukan dengan rajin dan penuh semangat, dan dengan tulus memperhatikan keinginan klien. Pelanggan atau masyarakat umum biasanya mengikuti tren atau waktu, sehingga mereka sering ingin membuat desain terbaru untuk tampilan rumah. Agar bisnis yang direncanakan dapat dijalankan secara sistematis, semua tahapan dapat kita persiapkan.

**Kata Kunci:** Bengkel Las, Penghasilan, Pelanggan.

### Abstract

The motivation behind this article is to act as an aide to the whole community, especially the youth who have a passion for building welding workshops. This talk explains the right way to build a welding studio business in an organized way through the usual stages. Running a welding studio for the production of gratings, siding, overhangs, stairs and so on. is very exhilarating and can bring in significant salary and profit, assuming it is done diligently and with passion, and with genuine concern for the wishes of the client. Customers or the general public usually follow trends or time, so they often want to make the latest designs for home displays. So that the planned business can be carried out systematically, we can prepare all stages.

**Keywords:** *Welding Workshop, Reduction, Customer.*

### PENDAHULUAN

Perusahaan yang akan saya kelola adalah bengkel las, perusahaan ini adalah perusahaan yang tidak mengenal musim (Alimudin, 2015). Karena kalau ada perkakas, pagar, pintu besi dan lainnya. Jadi suka atau tidak, calon pelanggan memperbaikinya. Jadi saya yang sebelumnya punya pengalaman di dunia las, bisa sangat memahami situasi seperti itu. Selain itu, target konsumennya juga sangat berbeda dari kelas bawah, menengah dan atas. Namun, yang paling penting adalah menemukan cara untuk menghindari persaingan dengan perusahaan sejenis.

Pertimbangan lain adalah lokasi kami berada di jalan yang sangat strategis dan di lokasi bisnis yang sangat menguntungkan, dan saya melihat peluang karena sangat sedikit bisnis serupa dalam jarak 10 kilometer. Selain itu, saya yakin kompetitor saya masih menggunakan cara tradisional yaitu. tidak menerapkan sistem jemput bola, artinya usahanya hanya dilakukan secara lokal (konsumen datang ke lokasi). Perusahaan kami bergerak di bidang jasa bengkel las untuk memenuhi segala macam permintaan konsumen.

Mitra dan solusi bagi masyarakat, memberikan pelayanan dan kebutuhan segala jenis perawatan dan perbaikan las listrik (Alimudin, 2015). Memberikan dan menerapkan pelayanan yang baik dan berkualitas untuk menjamin kepuasan pelanggan. Target pelanggan dari perusahaan ini adalah: Seluruh kecamatan. Untuk perbaikan seperti itu, mereka membutuhkan jasa las listrik. pagar, gerbang besi. rak besi, meja, kursi, onderdil mobil dan lainnya.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Definisi Perancangan Wirausaha Bengkel Las dalam Menghasilkan Keuntungan**

#### **1) Kontraktor Bengkel Las**

Menjalankan bengkel las pembuatan teralis, pagar, kanopi, tangga, dll cukup menjanjikan dan mendatangkan penghasilan dan keuntungan yang cukup besar, jika dikerjakan dengan sungguh-sungguh, tekun dan rela mendengarkan keinginan pelanggan (Wahyudi, dkk, 2020). Umumnya pelanggan atau masyarakat mengikuti tren atau zaman, sehingga seringkali ingin membuat desain-desain terbaru yang berkaitan dengan tampilan rumah atau hunian.

Panggangan, pagar, kanopi, dll akan diganti dengan model baru, meskipun yang lama masih bagus. Belakangan ini kita mengenal istilah desain minimalis dengan kisi-kisi, pagar, kanopi, kurma, dll. Mungkin setelah beberapa waktu model baru akan dikenal dan konsumen ingin menggantinya dengan model baru.

Selain itu, bengkel las tersebut dapat menghasilkan produk yang dapat dijual langsung ke konsumen tanpa pemesanan terlebih dahulu, seperti jemuran, hanger, hanger, stand tanaman hias, dll. Ternyata beberapa bengkel las juga membuat produk mainan anak-anak; misalnya: ayunan, ayunan, komidi putar mini dll. Jika kita inovatif dan mencoba kreasi baru, tidak menutup kemungkinan bengkel bisa eksis dan menghasilkan produk yang bisa dijual langsung ke konsumen (Hutagalung, Fitri dan Ritonga, 2019).

Dengan bertambahnya pembangunan rumah oleh para pembangun perumahan, inilah tampilan bengkel las rangka, seperti pagar, tiang, kanopi, pintu garasi, tangga, dll. biasanya dilakukan setelah rumah dibangun. Jadi kompleks apartemen baru dan lama menjadi target pemasaran kisi-kisi, pagar, kanopi, dll.

#### **2) Perancangan Berjalannya Wirausaha Bengkel Las**

##### **a) Tempat Usaha**

Untuk Bengkel, pagar, atap, tangga, dan barang-barang lainnya dapat dibuat di bengkel las. oleh karena itu, itu harus cukup besar. Bengkel las atau bengkel las yang disediakan harus mampu menangani jumlah pekerjaan. Area sebenarnya tidak menjadi masalah, kecuali jika bengkel las harus berada di dekat tempat kerja atau toko tempat administrasi dan promosi ditemukan.

Kami juga dapat mengatur tata letak bengkel las sesuai alur kerja, misalnya: gudang bahan baku, gudang peralatan, lokasi desain, lokasi pemotongan bahan baku, lokasi produksi pengelasan, lokasi penyelesaian dan lokasi produk jadi. Bengkel atau bengkel las harus memiliki instalasi listrik dengan daya yang cukup, karena mesin las dan beberapa peralatan memerlukan daya yang relatif tinggi.

Bangunan kantor atau toko digunakan untuk kegiatan pemasaran, sampel produk, brosur, proses administrasi, proses kontrol produksi, acara pemesanan, dll. Lokasi kantor atau ruko harus strategis dan dekat dengan tempat keramaian. Lokasi kantor atau bengkel juga harus dekat dengan bengkel las dan bila perlu satu lokasi untuk memudahkan efisiensi dan koordinasi kerja. Jika memungkinkan, kantor dilengkapi dengan komputer untuk proses administrasi, perencanaan (Hutagalung, Fitri dan Ritonga, 2019).

Pada segi peralatan, berbagai peralatan diperlukan untuk mendukung kisi-kisi, pagar, kanopi, tangga, pagar, dll. di bengkel las. Peralatan biasanya meliputi: peralatan las, peralatan pemotongan logam, peralatan finishing dan berbagai alat yang mempermudah dan mempercepat pekerjaan. Awalnya kita hanya belajar tentang beberapa jenis perlengkapan, namun seiring berjalannya waktu, kita mempelajari perlengkapan apa saja yang dibutuhkan.

### **Penggunaan Peralatan Mesin**

Mesin las SMAW (Shielded Metal Arc Welding) yang memiliki daya kurang dari 400 ampere dan merupakan jenis yang paling umum adalah peralatan yang paling penting dan menjadi prioritas. kemudian mesin las gas yang menggunakan oksigen, asetilena, atau LPG (Hutagalung, Fitri, dan Ritonga, 2019). Mesin las SMAW harus dilengkapi dengan gagang las, kerudung las, sedangkan las gas harus dilengkapi dengan penanda las dan kaca las, serta ruang oksigen dan kamar gas Acetellino atau LPG. Saya membutuhkan mesin las SMAW yang juga bisa mengelas stainless steel.

Pisau gas, gergaji, gunting, gunting, penggiling nikel, dll. digunakan pada awalnya pisau logam (logam); yaitu bahan pemotongan, yang ukurannya ditentukan berdasarkan gambar perancang. Peralatan yang digunakan pada proses akhir digunakan pada tahap akhir; misalnya: pengamplasan tangan, pengamplasan mesin, pemolesan, alat untuk duque cat dll. Proses finishing juga membutuhkan alat dempul atau pasir untuk menghaluskan permukaan. Sedangkan bahan stainless steel biasanya hanya membutuhkan mesin gerinda dan pemoles.

Berbagai macam alat digunakan di bengkel las grid, namun pembeliannya harus disesuaikan dengan kebutuhan; misalnya: alat ukur panjang (*gauge*), morse, tang, palu, slag hammer, kikir, kuas, dll. bantu warna duco; Misalnya: kompresor, selang udara, spatula, dll (Hasugian, Sidauruk dan Zalukhu, 2020).

### **Bahan Baku untuk Memproduksi**

Substansi dasar yang tidak dimurnikan untuk perakitan atau pembuatan dinding, penutup, tangga, dan sebagainya. biasanya: Baja Lembaran, Batang Baja, Besi Titik, Besi Kosong, Baja Tempered, Batang Baja, dan sebagainya. Biasanya, bahan baku di bengkel las dibagi menjadi dua kategori atau spesifikasi: baja struktural (baja tahan karat) dan baja tahan karat dalam berbagai bentuk. Stainless steel dengan komposisi 18-8 dipilih; misalnya, 18% kromium dan 8% nikel; jika informasi teknisnya adalah: SUS 304 dan AISI 304.

Aditif ini, yang bukan bahan mentah, adalah bahan yang terkait dengan proses pengelasan; Diantaranya adalah: kawat las, gas kental atau asetilena dan oksigen. Anda harus memiliki setidaknya satu kotak kawat las, satu botol oksigen, dan satu botol asetilena atau LPG untuk semua hal di atas. Umumnya dilengkapi dengan 2 ukuran kawat las yaitu besar dan kecil atau 2.5mm dan 3.2mm, namun kawat las untuk las baja keras berbeda dengan kawat las untuk tulangan penyangga atau baja karbon/baja lapis biasa.

Kanopi, tangga, dan aksesoris lainnya biasanya dibuat sebagai ornamen. Toko alat menjual berbagai perbaikan seperti itu; misalnya: ujung tombak, desain daun dan bunga, gambar bintang, dan sebagainya. Sebaiknya jangan memasang desain terlalu banyak, karena selain mengurangi rasa juga kurang efektif dan terkadang banyak yang keluar saat selesai. Kami juga harus menyediakan sekrup, mur, baut, dan pengencang lainnya di beberapa titik.

Kendaraan dibutuhkan truk untuk mengantarkan produk jadi yang dipesan konsumen karena panggangan, pagar, kanopi merupakan barang yang besar dan berat. Selain itu, forklift ini juga mengangkut material yang dibeli sebagai raw material, jika dalam jumlah banyak (Hasugian, Sidauruk dan Zalukhu, 2020). Terkadang kami juga harus pergi ke tempat pelanggan untuk melihat tempat dan melakukan pengukuran, karena kami memiliki desainer, jadi kami membutuhkan mobil ini untuk transportasi.

Torbil artinya mesin mobil, sejenis kendaraan sepeda motor, tetapi dengan bak di belakang untuk membawa barang. Kendaraan ini digunakan untuk mengangkut produk akhir ke pembeli jarak dekat dan, jika memungkinkan, untuk membeli barang atau material kecil, dengan tujuan meningkatkan efisiensi (Frinces, 2010).

### **Pekerja atau Karyawan Wirausaha Bengkel Las**

Welder atau tukang las adalah tenaga pendukung dalam usaha perbaikan grill, pagar, kanopi, dll. karena mereka adalah pemain kunci dalam proses produksi yang biasanya dilakukan dengan cara pengelasan. Solder harus diterapkan oleh orang yang sudah memiliki keterampilan dan pengalaman. Seiring bertambahnya pesanan dan beban kerja, jumlah tukang las harus ditambah karena pengelasan adalah kerja keras. Kita perlu meminta semua tukang las untuk meluangkan waktu untuk mendapatkan bimbingan dan penjelasan tentang bagaimana menjaga kualitas pekerjaan mereka.

Asisten konstruksi bertanggung jawab untuk mengirim dan membantu tukang las dan memotong material (Hasugian, Sidauruk dan Zalukhu, 2020). Setelah selesai memotong bahan mentah, dia harus melayani dan membantu tukang las; misalnya: pengadaan kawat las, finishing aid, pengadaan dan pemasangan peralatan gas untuk las, dll.

Tugas deal adalah memajukan dan memasarkan barang-barang yang bisa dibuat oleh bengkel las, misalnya: panggangan berbagai bentuk dan ukuran, pagar, kanopi, tangga, railing, mainan anak, jemuran, tempat menaruh piring, tempat menjemur pakaian, dan lain sebagainya Dealer diberikan leaflet dan gambar-gambar barang yang bisa dibuat, serta harga tiap jenis barang. Selain itu, dia harus bertanggung jawab saat pelanggan datang untuk melayaninya, meneruskan pesanan ke desainer, dan melakukan bisnis dengan pelanggan.

Perancang bertanggung jawab untuk menerjemahkan pesanan atau keinginan pelanggan ke dalam gambar desain produk dan langkah-langkah proses yang dapat diterapkan (Hasugian, Sidauruk dan Zalukhu, 2020). Untuk mengklarifikasi dengan perancang jumlah material yang akan digunakan, perkiraan biaya dan terakhir nomor HPS akan dipublikasikan. Bergantung pada HPS dan ongkos kirim, kita bisa menentukan marginnya.

Kuangan atau kasir bertanggung jawab untuk mengelola uang masuk dan keluar dan juga harus bertanggung jawab untuk menagih dan mencatat semua kegiatan keuangan dan membuat laporan. Setiap transaksi keuangan, baik aliran uang masuk maupun keluar, harus melalui persetujuan dan kegiatan ini harus kita monitor dari waktu ke waktu

### **System Administrasi dalam Pemasaran**

Kita harus meninjau keseluruhan proses dalam sistem proses bisnis dan prosedur operasi standar (SOP), mulai dari kedatangan pesanan pelanggan, perencanaan, transaksi keuangan, prosedur produksi, hingga penyimpanan dan pengiriman hasil produk (Wahyudi et al., 2020). Menurut Kasali (2013), user manual atau langkah kerja serta kualitas produk yang diinginkan harus disiapkan untuk setiap proses. Hal-hal tersebut disampaikan kepada seluruh pekerja dengan tujuan agar mereka memahami alasan bisnis ini dan sudut apa saja yang bisa sukses.

Aset tetap (barang yang menjadi aset tetap), material, upah, dan modal kerja semuanya bergantung pada modal (Hasugian, Sidauruk, dan Zalukhu, 2020). Modal kerja dapat diperoleh dari pelanggan sebagai simpanan untuk setiap pesanan dan pelunasan setelah produk jadi, sedangkan modal tetap harus dikeluarkan langsung dari aset kami, seperti simpanan atau pinjaman dari bank atau lembaga keuangan.

Selain pemasaran dan promosi penjualan adalah tugas dan tanggung jawab penjualan, kami sebagai pemilik juga harus melakukannya, karena kelancaran bisnis ini tergantung pada kegiatan ini (Kasali, 2013). Kita harus tetap berhubungan dengan semua teman dan kenalan

kita, meningkatkan jumlah pelanggan potensial dan kemudian mempromosikan semua produk yang kita bisa. Selain itu, ada baiknya membuat situs web, mempromosikannya melalui jejaring sosial, dll.

## PENUTUP

Bengkel las salah satu kegiatan proses penyambungan atau logam menjadi satu akibat panas dan atau tanpa tekanan. Pengelasan ini hanya barang-barang yang dapat melindungi diri mereka sendiri saja dalam artian tidak menyeluruh. Pekerjaan harus dilakukan dengan hati-hati dan tidak menyepelekan resiko sekecil apapun. Modal diperlukan untuk aktiva tetap (barang yang menjadi aktiva tetap) dan untuk pembelian bahan-bahan, serta untuk upah kerja sebagai modal kerja. Modal tetap harus dikeluarkan langsung dari aset kita, baik itu simpanan atau pinjaman dari bank atau lembaga keuangan, sedangkan modal kerja dapat diperoleh dari pelanggan sebagai deposit untuk setiap pesanan dan pelunasan setelah produk jadi.

## SARAN

Diharapkan mahasiswa merancang wirausaha dari kecil-kecilan terlebih dahulu dengan modal yang sudah disediakan seperti pembelian alat yang dilanjutkan dengan mencari karyawan. Memilih system pemasaran SOP dengan menggunakan modal tetap.

## Referensi

- Arasy Alimudin, 2015. Strategi Pengembangan Minat Wirausaha Melalui Proses Pembelajaran. *E-Jurnal Manajemen Kinerja* 1(1), 1-13
- Ivo A. Hasugian, Putra H. Sidauruk, Angandowa Zalukhu, 2020. Evaluasi Ekonomi Teknik Pada Usaha Bengkel Las (Studi Kasus Bengkel Las XYZ, Medan, Sumatera Utara). *Buletin Utama Teknik* 15(2), 190-195
- Muhammad Abrar K. Hutagalung, Rahma Fitri, Sri R. W. Ritonga, 2019. Generasi Muslim Milenial dan Wirausaha. *Journal SINDIMAS* 1(1), 300-304
- Mr Wahyudi, Mr Mukrodi, Hadyati Harras, Endang Sugiarti, 2020. Wirausaha Muda Mandiri: Learning, Sharing dan Practice. *Journal Scientific of Reflection: Ekonomi, Accounting, Management and Bussiness* 3(1), 101-110
- Rhenald Kasali, 2013. *Wirausaha Muda Mandiri* 2. Gramedia Pustaka Utama
- Z Heflin Frinces, 2010. Pentingnya Profesi Wirausaha di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan* 7(1)