

**TINJAUAN PEMASARAN BARANGAN KRAFTANGAN  
LOGAM DI KOMPLEKS KARYANEKA MASA KINI**

Oleh:

Mohd Azni b. Johari  
I.C. I.T.M. : 84072574

Tesis ini dikemukakan kepada Kajian Senilukis dan Senireka Institut Teknologi MARA, sebagai memenuhi sebahagian daripada keperluan Diploma Senilukis dan Senireka.

1. Diperiksa oleh: ..... Tarikh:.....
2. Diperiksa oleh: ..... Tarikh:.....
3. Diperiksa oleh: ..... Tarikh:.....
- Diluluskan oleh: ..... Tarikh:.....

Ketua Kajian  
Kajian Senilukis dan Senireka  
Institut Teknologi MARA  
Shah Alam  
Selangor Darul Ehsan

16hb. Januari, 1988

## **Kandungan**

## **Mukasurat**

Isikandung	i - ii
Prakata	iii
Penghargaan	iv
<b>Bab 1 Pengenalan Kajian</b>	
1.1 Pendahuluan	2-4
1.2 Definasi	5-8
1.3 Penyata Masalah	9
1.4 Objektif	10
1.5 Hipotesis	11
1.6 Methodologi	12
1.7 Skope/Batasan Kajian	13
<b>Bab 2 Kajian Bahan</b>	14
2.1 Sejarah	15-16
2.2 Strategi	17-18
2.3 Matlamat	19-20
2.4 Jawatan Kuasa Penasihat (Karyaneka)	21
2.4.1 Tugas Jawatankuasa Penasihat (Karyaneka)	21-22
2.5 Plan pemasaran	23-24
2.5.1 Tujuan	
2.5.2 Tumpuan Pasaran	
2.5.3 Lokasi	
<b>Bab 3 Barangan Kraftangan Logam</b>	25
3.1 Jenis Barangan dan harga	26
3.1.1. Harga Barangan Buatan Perak	26-32
3.1.1.1 Katagori A1	
3.1.1.2 Katagori A2	
3.1.1.3 Katagori A3	
3.1.2 Harga Barangan Buatan Tembaga (Brass)	33-34
3.1.2.1 Katagori B1	
3.1.2.1 Katagori B2	
3.2 Pemasaran	35
3.2.1 Barangan	35-37
3.2.1.1 Bahan	
3.2.1.2 Mutu	
3.2.1.3 Fungsi	
3.2.1.4 Bekalan Bahan	
3.2.2 Harga	37-38
3.2.2.1 Harga Barangan Buatan Perak	
3.2.2.2 Harga Barangan Buatan Tembaga	
3.2.2.3 Harga Jualan	

## Pendhargaan

Assalamualaikum, terlebih dahulu saya mengucapkan jutaan terimakasih kepada mereka-mereka yang telah banyak membantu memberikan kerjasama di dalam pencarian maklumat dan penyiapan tesis ini:-

1. En. Mohd. Dahuri b. Hj. Idris  
Kertua Kursus  
Pensyarah Senireka Logam Halus
2. Encik Alias b. Yusuf  
Penasihat Tesis I  
Pensyarah Senireka Logam Halus
3. Pn Fauziah bt. Pawan  
Penasihat Tesis II  
(Pensyarah MEDEC I T.M)
4. Encik Malek b. Abdillah  
Pengurus Jualan
5. Encik Shariff b. Mohd Imam  
Pegawai Pemasaran Kanan
6. Cik Rohana bt. Salim  
Jurujual

Tanpa kerjasama mereka tidak mungkin saya dapat menyiapkan tajuk tesis ini.

Sekian terimakasih dan selamat maju jaya

Wasalam.

## 1.1 PENDAHULUAN

Senireka kraftangan logam adalah sebahagian kecil dari keseluruhan bidang kerja kraftangan iaitu seperti menenun batik, kain songket, anyaman daun mengkuang, rotan, tanduk, buluh dan lain-lain. Barangan kraftangan logam tempatan ini adalah barangan yang sukar di dapati serta mempunyai harga yang tinggi dan mahal. Senireka, teknik-teknik penghasilan dan masalah-masalah yang dihadapi menyebabkan ianya amat berharga dari jenis-jenis barangan kraftangan yang lain. Sebagaimana yang diketahui juga scope penggunaan dan pemasarannya tidak meluas di kalangan masyarakat Melayu, di samping itu juga publisiti yang kurang meluas tentang nilai-nilai kegunaan di kalangan anggota masyarakat menyebabkan mereka tidak berminat untuk mengetahui atau membeli dan secara langsung menggunakannya secara meluas.

Oleh itu dengan beberapa situasi yang tersebut yang begitu terhad maka ia telah menyebabkan perkembangan seni kraftangan logam tanahair tidak semaju di negara-negara luar seperti Thailand dan India; dan bergerak lembab dengan teknik-teknik lama dan tidak moden atau lebih berkesan di samping yang telah sedia ada. Secara langsung juga rekabentuk, estetika, fungsi dan bahan adalah terhad kepada alatan tertentu seperti peralatan memintang iaitu dulang, pasu bunga, tempat lilin dan alat-alat perhiasan yang menggunakan bahan logam tembaga dan perak. Peralatan tersebut telah digunakan sekali sekala di dalam majlis-majlis khas atau tertentu seperti majlis persandingan, majlis bersantap raja dan lain-lain.

Oleh yang demikian penggunaan luas dibidang kraftangan bahan-bahan logam harus dititik beratkan kepada pengusaha-pengusaha kraftangan tempatan untuk menggunakan pengetahuan yang berbagai di dalam menyambut dasar ekonomi baru yang ditaja oleh kerajaan. Menyedari tentang masalah tersebut maka satu penyelesaian ke atas penggunaan barangan kraftangan logam telah dirumuskan.

Rumusan tersebut adalah berkait rapat dari aspek pemasaran atau jualan yang lebih cekap.

Sekiranya pemasaran barangan kraftangan ini kurang berkegairahan, ini merupakan satu masalah yang perlu diberikan perhatian khusus ke arah perkembangan masa depan bidang 'cottage industri' tersebut. Secara tidak langsung juga mempengaruhi nilai seni barangan kraf itu sendiri dan ekonomi orang Melayu amnya.

Pemasaran atau dengan ertikata lain adalah kegiatan memindahkan barangan dan perkhidmatan dari pengeluar kepada pengguna bagi mendapatkan keuntungan di samping tidak mengabaikan kepuasan pengguna dari segi mutu, harga dan fungsinya. Melalui konsep pemasaran tersebut sudah tentu satu nadi utama maju atau mundur di dalam perniagaan akan dapat diatasi.

Dengan adanya konsep pemasaran tersebut sesuatu penelitian akan lebih mudah dibuat untuk menilai sejauhmana pencapaian 'cottage industri logam' tersebut di dalam menjualkan barangannya melalui pihak Karyaneka. Masalah pemasaran yang ditinjau secara teliti dapat dijadikan satu perkara utama yang tidak disedari dan perlu diberi perhatian utama