

**ANALISIS PEMASARAN KERAJINAN TANGAN
SAMPAH ORGANIK DAN ANORGANIK PADA
UNIT BISNIS SMKN 8 PONTIANAK**

ARTIKEL PENELITIAN

Oleh :

**ANDINI
NIM F01110034**



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI KOPERASI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU ILMU SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS TANJUNGPURA
PONTIANAK
2015**

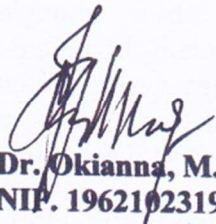
**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT MENABUNG
MASYARAKAT DI DUSUN SEBAU APO KECAMATAN
MENJALIN KABUPATEN LANDAK**

ARTIKEL PENELITIAN

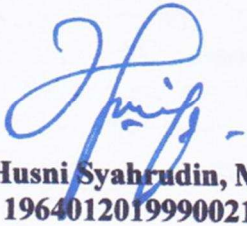
**Juarina Marina Piarma
F01110039**

Disetujui,

Pembimbing pertama


**Dr. Okianna, M. Si.
NIP. 196210231990022001**

Pembimbing Kedua


**Dr. Husni Syahrudin, M.Si
NIP. 1964012019990021001**

Mengetahui,

Ketua Jurusan pend. Ilmu-ilmu Sosial


**Dr. Martono, M.Pd.
NIP. 196803161994031014**


**Dr. Parijo, M.Si.
NIP. 195308181987031002**

ANALISIS PEMASARAN KERAJINAN TANGAN SAMPAH ORGANIK DAN ANORGANIK PADA UNIT BISNIS SMKN 8 PONTIANAK

Andini, Yoseph Thomas, F.Y Khosmas

Program Studi Pendidikan Ekonomi BKK Ekonomi Koperasi FKIP Untan

Email : And_dhini@ymail.com

Abstrak : Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pemasaran kerajinan tangan sampah organik dan anorganik pada unit bisnis SMKN 8 Pontianak. Bentuk penelitian yang dilakukan adalah studi kasus. Informannya pengelola unit bisnis dan 5 orang siswa yang tergabung dalam unit bisnis SMKN 8 Pontianak. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan tujuan untuk memaparkan secara objektif mengenai pemasaran kerajinan tangan. Alat pengumpulan data yaitu daftar cek dan pedoman wawancara. Pengolahan data menggunakan analisis. Hasil penelitian menyatakan bahwa unit bisnis telah melakukan 4 bauran pemasaran yaitu produk, harga, promosi dan distribusi. Produk yang dihasilkan yaitu bunga, tempat tisu, tas, pot, tempat pensil, dan lain-lain. Harga yang ditawarkan mulai dari Rp 2.000 - Rp. 250.000, yang dipertimbangkan dalam menentukan harga adalah tingkat kesulitan, lama pembuatan, dan kreatifitas. Promosi yang dilakukan dalam memasarkan produk kerajinan tangan yaitu dengan penyebaran kartu nama, ikut pameran serta melakukan promosi melalui facebook. Saluran distribusi yang digunakan adalah saluran distribusi pendek.

Kata kunci : Pemasaran, Kerajinan Tangan

Abstract : This study aims to determine the marketing crafts organic and inorganic waste at the business unit SMKN 8 Pontianak. Form of research is a case study. Informant's business unit managers and 5 students who are members of the business unit SMKN 8 Pontianak. The method used is descriptive method with the aim to describe objectively about the marketing of handicrafts. Data collection tool is a list of checks and interview guides. Processing data using analysis. The study states that the business unit has been doing 4 marketing mix of product, price, promotion, and distribution. The resulting product is of interest, towels, bags, pots, pencil, and others. Price starts from Rp 2.000 – Rp 250.000, which is considered in determining the price is the level of difficulty, while making, and creativity. Promotions are made in marketing handicraft products is by the spread of cards, participate in the exhibition and promotion through facebook. Distribution channels used are short distribution channels.

Keyword : Marketing, Crafts

Saat ini sampah masih menjadi masalah besar bagi kota besar di Indonesia khususnya di Pontianak. Sampah merupakan suatu pokok permasalahan yang diperbincangkan oleh banyak orang. Setiap tahunnya jumlah sampah di Pontianak mengalami peningkatan dikarenakan jumlah populasi penduduk Pontianak yang semakin bertambah dan kebutuhan penduduk semakin banyak sehingga mengakibatkan populasi sampah semakin berkembang.

Sejauh ini peran masyarakat dalam pengelolaan sampah masih sangat kecil, dimana tidak sedikit pula masyarakat yang belum mau peduli terhadap urusan sampah di lingkungan tempat tinggalnya. Oleh karena itu dibutuhkan suatu usaha untuk memancing inisiatif dan kreatifitas setiap individu yang ada di masyarakat dalam mengolah sampah menjadi barang baru sehingga sampah-sampah tersebut tidak hanya dibuang ke tempat pembuangan sampah ataupun dibakar yang efeknya dapat menyebabkan polusi udara ataupun dampak negatif lainnya. Namun sampah tersebut dapat juga memberikan dampak positif bagi masyarakat jika mereka mau menuangkan ide-ide kreatifitas pada sampah tersebut.

Pengolahan sampah yang sebenarnya sesuai dengan peraturan pemerintah tentang sampah yang diatur dalam Pasal 4 UU No.18 Tahun 2008 yaitu “Pengolahan sampah bertujuan untuk meningkatkan kesehatan masyarakat dan kualitas lingkungan serta menjadikan sampah sebagai sumber daya”. Dalam membantu peran pemerintah, seorang guru berinisiatif untuk menjadikan sampah sebagai bahan utama dalam pembuatan kerajinan tangan. Sampah yang pertama kali terlihat sangat kotor disulap menjadi barang yang bernilai guna. Sampah tersebut disulap menjadi bunga, tas, tempat pensil dan lain-lain.

Sampah yang digunakan adalah sampah organik dan anorganik. Sampah organik adalah sampah yang berasal dari makhluk hidup, baik hewan maupun tumbuhan yang secara alamiah dapat mengalami pembusukan. Contohnya daun karet yang diolah menjadi bunga. Sedangkan sampah anorganik adalah sampah yang bukan berasal dari makhluk hidup, tidak mudah membusuk dan tidak dapat diuraikan oleh alam. Contohnya botol plastik, kantong kresek, dan lain-lain. Sampah-sampah yang diolah menjadi kerajinan tangan didapat dari siswa yang tergabung dalam unit bisnis atau terkadang pengelola yang membawa bahan baku tersebut dari rumahnya.

Hal ini berhubungan juga dalam kurikulum yang berlaku saat ini yaitu kurikulum KTSP dan terdapat dalam mata pelajaran kewirausahaan. Pembuatan kerajinan tangan sampah organik dan anorganik ini membantu dalam menunjang pembelajaran praktek kewirausahaan. Pihak pengelola mengambil inisiatif dengan memanfaatkan sampah untuk menumbuhkan minat berwirausaha siswa yaitu dengan menjual hasil kerajinan tangan yang telah mereka buat melalui ekstra kurikuler kewirausahaan. Jadi, hasil kerajinan tersebut tidak hanya dikonsumsi oleh mereka pribadi tapi dapat juga mengajarkan mereka berwirausaha. Ekskul kewirausahaan tidak diwajibkan

kepada siswa. Kebanyakan yang tergabung dalam unit bisnis adalah siswa kelas IX pemasaran.

Pengenalan kerajinan tangan dari sampah bukanlah hal yang mudah karena perlu waktu untuk meyakinkan masyarakat bahwa kerajinan tangan yang mereka buat merupakan barang baru yang tidak jauh berbeda dengan barang buatan mesin. Mereka juga harus membuat kerajinan tangan yang berbeda dan dapat diterima di pasar. Untuk mempertahankan kelangsungan penjualan kerajinan tangan, untuk berkembang dan memperoleh keuntungan, pihak unit bisnis harus melakukan salah satu fungsi pokoknya yaitu pemasaran. Menurut Ita Nucholifah (2012:4) Pemasaran adalah “Sebuah proses sosial ekonomi yang bertumpu pada pemenuhan kebutuhan individu dan kelompok dengan menciptakan pertukaran sehingga memberikan kepuasan individu atau kelompok yang maksimal”. Sedangkan menurut Kotler dan Armstrong (2001:7) Pemasaran adalah “Suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain”.

Pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang kemudian tumbuh menjadi keinginan manusia. Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran. Mulai dari pemenuhan produk, penetapan harga, mempromosikan barang, dan pengiriman barang.

Pemasaran akan menentukan berhasil atau tidaknya sebuah usaha termasuk menjual hasil kerajinan tangan ini. Dalam pemasaran sebenarnya terdapat juga penyesuaian dan koordinasi antara produk, harga, promosi, dan saluran distribusi untuk menciptakan hubungan pertukaran yang kuat dengan langganan. Dalam hal ini pemasaran merupakan proses pertemuan antara individu maupun kelompok dimana masing-masing pihak ingin mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran timbal balik. Pemasaran juga dapat diartikan sebagai suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan konsumen.

Kerajinan tangan yang terbuat dari sampah kemungkinan telah banyak dibuat oleh ibu rumah tangga tetapi untuk anak sekolah dan dijadikan sebagai ekskul terlihat jarang sekali. Walaupun penjualan yang mereka lakukan tidak meningkat drastis tapi unit bisnis sudah mempunyai pelanggan tetap dan untuk siswa yang tergabung dalam unit bisnis, mereka mendapatkan uang jajan tambahan dari hasil penjualan kerajinan tangan.

Berdasarkan hal ini penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Analisis Pemasaran Kerajinan Tangan Sampah Organik dan Anorganik Pada Unit Bisnis SMKN 8 Pontianak”.

METODE

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Adapun bentuk penelitian yang digunakan yaitu survey (*Survey Studies*), dimana penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis pemasaran kerajinan

tangan organik dan anorganik pada unit bisnis SMKN 8 Pontianak. Data dalam penelitian ini merupakan data kualitatif yang diperoleh melalui wawancara dengan pengelola dan siswa yang tergabung dalam unit bisnis pengolahan sampah SMKN 8 Pontianak serta dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penelitian.

Menurut Suharsimi Arikunto (2010:172), sumber data adalah “Subjek darimana data dapat diperoleh”. Berdasarkan pengertian tersebut maka yang menjadi sumber data pada penelitian ini adalah narasumber. Narasumber dalam hal ini yaitu orang yang bisa memberikan informasi lisan tentang sesuatu yang dibutuhkan oleh peneliti. Narasumber dalam penelitian ini adalah Ibu Nadia sebagai pengelola unit bisnis pengolahan sampah SMKN 8 Pontianak dan 5 siswa yang sudah tergabung dalam unit bisnis pengolahan sampah SMKN 8 Pontianak. Adapun teknik pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik komunikasi langsung yaitu melakukan wawancara dengan pengelola dan siswa yang tergabung dalam unit bisnis SMKN 8 Pontianak, teknik studi dokumenter/bibliographis dan observasi.

Prosedur dalam penelitian ini terdiri dari 3 tahap, yaitu : 1) tahap persiapan, 2) tahap pelaksanaan, 3) tahap akhir.

Tahap persiapan

Langkah yang dilakukan dalam persiapan, antara lain : (1) melakukan pra riset di SMKN 8 Pontianak melalui pengamatan pada aktifitas yang dilakukan anggota unit bisnis Pengolahan sampah SMKN 8 Pontianak, (2) wawancara kepada pengelola Unit bisnis pengolahan sampah SMKN 8 Pontianak.

Tahap Pelaksanaan

(1) Melaksanakan riset dengan mengikuti setiap aktifitas yang dilakukan oleh pengelola dan anggota unit bisnis pengolahan sampah SMKN 8 Pontianak, (2) ikut bergabung mengolah sampah dari yang berbentuk sampah hingga siap dijual, (3) melakukan pengamatan ketika unit bisnis pengolahan sampah SMKN 8 Pontianak menjual hasil kerajinan yang telah dibuat pada pameran gebyar SMK se kota pontianak dan kubu raya, (4) melakukan wawancara mendalam kepada pengelola dan anggota unit bisnis pengolahan sampah SMKN 8 Pontianak.

Tahap Akhir

- a. Menganalisis data yang diperoleh melalui wawancara dan lembar observasi.
- b. Mendeskripsikan hasil analisis data dan memberikan kesimpulan sebagai jawaban dari rumusan masalah.
- c. Menyusun laporan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum

Unit bisnis SMKN 8 Pontianak merupakan unit bisnis yang memproduksi kerajinan tangan yang bahan bakunya berupa sampah organik dan anorganik. Unit bisnis mulai berjalan pada 20 juni 2012 yang beralamat di Jalan Budi Utomo Gg.Parwasal Dalam dan berada dibawah naungan SMKN 8 Pontianak. Penggagas unit bisnis pengolahan sampah yaitu guru pelajaran kewirausahaan. Diadakannya unit bisnis ini dikarenakan banyaknya sampah di lingkungan sekolah dan kegiatan ekstra kurikuler ini menunjang pembelajaran praktek kewirausahaan pada KTSP sesuai dengan sistem pembelajaran di SMK yaitu 75% praktek dan 25% teori. Sedangkan pada kurikulum 2013 kegiatan unit bisnis menjadi penunjang materi prakarya dan kewirausahaan. Pengelola menjadikan ekskul kewirausahaan ini menjadi unit bisnis dikarenakan pengelola tidak ingin ekskul kewirausahaan hanya dikenal disekitar sekolah tapi dapat dikenalkan ke masyarakat luas dan membantu siswa mendapatkan pemasukan.

Modal awal unit bisnis didapat melalui bantuan dari pihak sekolah sebesar 2.000.000. Modal yang didapat tidak terlalu besar tapi unit bisnis dapat mengolah modal yang kecil menjadi laba yang besar. Keuntungan yang didapatkan oleh siswa dari hasil penjualan kerajinan tangan sampah organik dan anorganik adalah sebanyak 30%. Pembagian hasil penjualan dilakukan setelah pameran selesai. Jika keuntungan setelah penjualan sebanyak Rp 1.000.000, maka yang hasil yang dibagikan untuk 10 siswa yang tergabung dalam unit bisnis adalah sebanyak Rp 300.000 dan setiap siswa mendapatkan Rp 30.000. Sisa dari pembagian hasil untuk siswa yaitu sebanyak 70% digunakan untuk membeli perlengkapan tambahan dalam pembuatan kerajinan tangan dan masuk kas unit bisnis.

Anggota tetap Unit Bisnis SMKN 8 Pontianak sebanyak 10 orang dan sebagian besar dari mereka adalah siswa kelas IX Pemasaran. Tetapi banyak siswa lain yang menjadi partisipan ketika diperlukan tenaga tambahan untuk mengolah sampah mengikuti sebuah event. Bahan baku pembuatan kerajinan tangan berasal dari tugas mata pelajaran kewirausahaan dimana setiap siswa wajib membawa sampah dari rumah masing-masing dan mereka mendapatkan nilai untuk itu. Kegiatan ekstra kurikuler ini di dakan setiap hari jum'at setelah pulang sekolah. Tetapi akan diganti dengan hari lain ketika ada acara disekolah.

Wilayah pemasaran kerajinan tangan sampah organik dan anorganik untuk saat ini masih berada di sekitar kota Pontianak. Dalam menjual produk kerajinan tangan, unit bisnis menjual sendiri kerajinan tangan tersebut dengan melakukan promosi seperti mengikuti pameran-pameran, membuat kartu nama dan melalui medis sosial. Walaupun peningkatan penjualan belum signifikan tapi unit bisnis masih berusaha untuk

mengenalkan produk kerajinan tangan sampah organik dan anorganik ke masyarakat luas.

2. Modal

Setiap orang yang melakukan usaha pasti memerlukan modal, baik itu usaha kecil maupun besar. Begitu pula halnya dengan pembuatan kerajinan tangan sampah organik dan anorganik yang di produksi oleh unit bisnis pengolahan sampah SMKN 8 Pontianak. Modal awal untuk pembuatan kerajinan sampah merupakan modal bantuan dari pihak sekolah. Modal yang diperlukan tidak begitu banyak dikarenakan bahan baku dalam pembuatan kerajinan tangan sampah dapat diperoleh secara gratis. Pihak unit bisnis hanya membeli peralatan lain untuk mendukung terjadinya proses produksi kerajinan tangan. Rincian dari penggunaan modal awal dapat dilihat sebagai berikut :

Modal awal	Rp 2.000.000,00
Peralatan:	
Mesin Jahit 2 Buah	Rp 1.525.500,00
Gunting Kecil 4 Buah	Rp 16.000,00
Lem Tembak 3 Buah	Rp 75.000,00
Total	Rp 1.616.500,00

Perlengkapan

Pot Bunga @ Rp 15.000,00 X 6 buah	Rp 90.000,00
Lem Lilin @ Rp 2.000,00 X 10 buah	Rp 20.000,00
Double Tip @ Rp 7.000,00 X 3 buah	Rp 21.000,00
Busa @ Rp 10.000,00 X 6 buah	Rp 60.000,00
Lem Kertas @ Rp 5.000,00 X 3 buah	Rp 15.000,00
Kawat Bunga @ Rp 2.500 X 5 meter	Rp 7.500,00
Putik Bunga @ Rp 5.000,00 X 3 bungkus	Rp 15.000,00
Pewarna Pakaian @ Rp 2.000,00 X 5 bungkus	Rp 10.000,00
Kertas Kado @ Rp 2.500,00 X 5 lembar	Rp 12.500,00
Plastik Pembungkus @ Rp 8000,00 X 1 bungkus	Rp 8.000,00
Solasi Daun Warna Hijau @ Rp 7.000,00 X 3 buah	Rp 21.000,00
Solasi Batang Warna Cokelat @ Rp 7.000 X 3 buah	Rp 21.000,00
Kain Flanel Aneka Warna @ Rp 5.500 X 15 warna	Rp 82.500,00

Total	Rp383.500,00
-------	--------------

Walaupun modal yang diberikan oleh pihak sekolah sedikit. Tapi pengelola dan siswa yang tergabung dalam unit bisnis mampu untuk mengolah keuntungan tersebut agar mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda. Keuntungan yang diperoleh unit bisnis dari hasil penjualan kerajinan tangan sampah organik dan anorganik dikelola kembali oleh pengelola setelah keuntungan dipotong 30% untuk siswa yang tergabung dalam unit bisnis dan 70% dari keuntungan yang dihasilkan dikembalikan kepada unit bisnis untuk kelancaran proses pembuatan kerajinan tangan.

Modal yang dikeluarkan dalam pembuatan kerajinan tangan merupakan modal keseluruhan yang dikelola oleh unit bisnis dan modal tersebut berasal dari sekolah.

3. Laporan Laba Rugi

Tabel 1
Laporan Laba Rugi Produk Kerajinan Tangan Sampah Organik dan Anorganik Unit Bisnis SMKN 8 Pontianak

Produk Kewirausahaan Unit Bisnis SMKN 8 Pontianak	
Laporan Laba Rugi	
Pendapatan:	
Pameran PCC 21s/d24 Mei 2013	Rp 2.650.000,00
Pameran hari koperasi 28s/d29 Juni 2013 dispora kota Pontianak	Rp 2.175.000,00
Pameran PCC ulang tahun Kota Pontianak 23s/d25 Oktober 2013	Rp 2.350.000,00
Pesanan diluar pameran	Rp 5.150.000,00
Total pendapatan	Rp 12.300.000,00
Beban:	
Biaya bahan baku	Rp 2.000.000,00
Biaya transport	Rp 500.000,00
Biaya konsumsi	Rp 1.000.000,00
Biaya gaji	Rp 1.500.000,00
Total biaya	Rp 1.500.000,00
Laba	Rp 7.300.000,00

Sumber: Data Unit Bisnis Pengolahan Sampah SMKN 8 Pontianak Tahun 2013

Dari tabel laporan laba rugi yang telah dibuat oleh unit bisnis diatas dapat dikatakan bahwa pendapatan lebih besar dari beban-beban yang dikeluarkan oleh Unit Bisnis Pengolahan Sampah SMKN 8 Pontianak. Dari pendapatan Unit Bisnis Pengolahan Sampah SMKN 8 Pontianak pada pameran pertama di PCC pada 21 s/d 24 mei 2013 dapat menghasilkan Rp 2.650.000,00. Kemudian pada pameran kedua pada tahun yang sama dikantor Dispora pada pameran hari koperasi 29 s/d 29 juni 2013 dapat menghasilkan Rp 2.175.000,00, sedangkan untuk pameran ketiga pada tahun 2013 di PCC memperingati hari ulang tahun kota Pontianak pada tanggal 23 s/d 25 oktober menghasilkan Rp 2.350.000,00, ditambah lagi pesanan-pesanan diluar pameran yang diterima oleh Unit Bisnis SMKN 8

Pontianak yaitu sebesar Rp 5.125.000,00. Jadi total keseluruhan dari pameran dan pesanan diluar pameran adalah Rp 12.300.000,00.

Pembahasan

1. Produk (*Product*)

Produk merupakan sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk bisa dikonsumsi atau digunakan serta dimiliki, meliputi barang secara fisik, jasa, tempat dan lain sebagainya yang mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan keuntungan. Kerajinan tangan sampah organik dan anorganik sudah banyak kita temukan diberbagai tempat. Yang membedakan produk kerajinan tangan buatan unit bisnis dengan produk yang lain yaitu dari segi kualitas. Kerajinan tangan yang mereka buat lebih rapi dan bersih karena mereka sendiri mengerjakannya dengan sangat teliti dan hati-hati. Bahan baku yang mereka gunakan didapat dari mata pelajaran kewirausahaan dimana setiap siswa wajib membawa barang bekas dari rumahnya masing-masing. Imbal balik yang mereka dapatkan yaitu berupa nilai tambah pada mata pelajaran kewirausahaan.

Produk kerajinan tangan sampah organik dan anorganik yang diproduksi oleh unit bisnis memiliki banyak variasi bentuk, antara lain bunga, taplak meja, tempat tisu, tas, pot bunga dari gulungan kertas, parcel, tong sampah, kapal mainan, bros, tempat pensil, bingkai foto, dompet, gelang dari gelas pop ice, bros dari tali rapia, bros dari tutup botol. Lama pembuatan produk kerajinan tangan sampah organik dan anorganik ini tergantung besar kecilnya barang yang dibuat dan sesuai dengan tingkat kesulitannya. Semakin sulit pembuatan produk kerajinan tangan yang dibuat maka semakin lama proses pengerjaannya. Contohnya taplak meja dari sedotan yang memerlukan waktu 3 hari untuk menghasilkan sebuah taplak meja dari sedotan. Sedangkan untuk barang yang paling mudah pengerjaannya, memerlukan waktu 15 menit untuk menghasilkan sebuah produk, misalnya bros.

Produk yang paling diminati oleh konsumen adalah aneka bunga seperti bunga kantong kresek bunga daun karet dan lain-lain. jumlah produk yang dipesan oleh konsumen juga beragam. Misalnya bunga dari kantong kresek sebanyak 10 tangkai atau bunga dari daun karet 1 pot. Kerajinan tangan yang dijual dan beraneka ragam itu dibuat oleh siswa yang tergabung dalam unit bisnis pengolahan sampah SMKN 8 Pontianak. Siswa yang tergabung dalam unit bisnis tidak mendapatkan pelatihan khusus dalam pembuatan kerajinan tangan sampah. Mereka belajar dengan dibantu oleh guru kewirausahaan dan saling mengajarkan kepada teman yang tergabung dalam unit bisnis. Walaupun mereka belajar sendiri, hal tersebut tidak membuat mereka menghasilkan produk yang asal-asalan tetapi mereka membuat produk yang mampu bersaing dipasar dan tetap dapat menjaga kualitas produk itu sendiri.

Menjaga kualitas produk adalah hal pertama yang harus diperhatikan dalam memproduksi suatu barang karena ketika konsumen puas akan kreatifitas yang dihasilkan maka konsumen tersebut akan

kembali lagi dan bahkan akan menjadi pelanggan tetap unit bisnis SMKN 8 Pontianak.

2. Harga (*Price*)

Harga merupakan elemen penting dalam strategi pemasaran dan harus sentiasa dilihat dalam hubungannya dengan pemasaran. Harga berinteraksi dengan seluruh elemen lainnya dalam pemasaran untuk menentukan efektivitas dari setiap elemen dan keseluruhan elemen.

Harga yang ditetapkan oleh pengelola unit bisnis beraneka ragam, hal tersebut sesuai dengan biaya yang dikeluarkan untuk membeli perlengkapan tambahan misalnya putik, pot bunga, lem lilin, double tip, busa, lem kertas, kawat bunga, pewarna pakaian, kertas kado, plastik pembungkus, solasi daun warna hijau, solasi batang warna coklat, dan kain flanel aneka warna. Dikarenakan bahan baku bisa didapatkan secara gratis, maka yang akan dikeluarkan adalah untuk membeli perlengkapan tambahan dalam menyempurnakan kerajinan tangan. Tingkat kesulitan, lama pembuatan serta besar kecilnya barang yang dibuat juga mempengaruhi harga dari kerajinan tangan. Harga yang ditawarkan cukup terjangkau sehingga setiap orang bisa membeli kerajinan tangan yang mereka buat. Harga produk kerajinan tangan berkisar Rp 2.000 berupa bros dari tali rapia sampai dengan Rp 250.000 yaitu bunga dari kantong kresek.

3. Promosi (*Promotion*)

Peranan promosi dilakukan untuk berkomunikasi dan mempengaruhi calon konsumen agar dapat menerima produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Promosi pada hakikatnya merupakan seni untuk merayu konsumen untuk membeli lebih banyak produk perusahaan. Hal tersebut juga dilakukan oleh unit bisnis SMKN 8 Pontianak. Untuk menarik konsumen, pihak unit bisnis melakukan promosi. Promosi yang dilakukan oleh unit bisnis yaitu melalui :

a. Pameran

Melalui pameran, unit bisnis menjual kerajinan tangan yang telah dibuat. Pameran yang diikuti oleh unit bisnis seperti pameran di PCC pada bulan maret dan oktober serta pameran hari koperasi pada bulan juni. Dengan mengikuti pameran ini, bukan hanya hasil penjualan yang diharapkan tapi terdapat keinginan pengelola agar produk yang dihasilkan dapat dikenal oleh masyarakat maupun pemerintah.

b. Kartu nama

Kartu nama merupakan salah satu promosi yang digunakan oleh unit bisnis dalam memperkenalkan unit bisnis. Dengan kartu nama, orang yang ingin memesan kerajinan tangan dapat menghubungi nomor telepon yang terdapat di kartu nama. Kartu nama disebar pada saat pameran dan ketika berkunjung disekolah.

c. Media sosial

Media sosial yang digunakan oleh pengelola unit bisnis adalah facebook. Dengan facebook, orang akan lebih mengenal produk kerajinan tangan dengan cara menampilkan gambar produk yang telah mereka buat.

4. **Distribusi (*Place*)**

Distribusi merupakan kegiatan ekonomi yang menjembatani kegiatan produksi dan konsumsi. Berkat distribusi, barang dan jasa dapat sampai ke tangan konsumen. Hal itu yang dilakukan oleh unit bisnis agar barang sampai ke tangan konsumen. Distribusi yang sering digunakan oleh unit bisnis adalah distribusi langsung dan yang paling pendek yaitu dari produsen ke konsumen.

Unit bisnis menggunakan distribusi pendek dikarenakan distribusi dapat mempermudah pihak unit bisnis berkomunikasi dengan konsumen dan dapat menambahkan kedekatan dengan unit bisnis. Unit bisnis tidak menitipkan kerajinan tangan yang mereka produksi dikarenakan belum ketemu tempat yang cocok dan bisa diajak bekerjasama.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan maka kesimpulan yang didapat setelah melakukan penelitian adalah sebagai berikut : (1) Kerajinan tangan yang dihasilkan oleh unit bisnis memiliki berbagai macam bentuk. Berdasarkan data yang didapat maka peneliti dapat menyebutkan beberapa barang yang telah dibuat seperti bross dari tutup botol dan tali rafia, tempat pensil dari kardus dan botol, tas kardus, bingkai foto, kapal dari kardus, tempat tisu dari koran, taplak meja dari pipet dan aneka bunga seperti bunga tutup botol, bunga kantong kresek, dan lain-lain. (2) Harga yang ditawarkan oleh unit bisnis juga bervariasi, mulai dari Rp 2.000 sampai Rp 250.000. Penentuan harga yang dilakukan oleh unit bisnis berdasarkan tingkat kesulitan, lama pembuatan dan besar kecilnya barang yang dibuat juga mempengaruhi harga dari kerajinan tangan. (3) Promosi yang dilakukan oleh unit bisnis melalui pameran-pameran, kartu nama, dan media sosial. (4) Saluran distribusi yang dilakukan oleh unit bisnis merupakan bentuk saluran distribusi yang paling pendek dan sederhana yaitu dari produsen langsung ke konsumen.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang akan peneliti sampaikan adalah : (1) Hendaknya guru khususnya pengelola unit bisnis lebih memotivasi siswa agar lebih banyak yang bergabung dalam unit bisnis SMKN 8 Pontianak agar siswa mendapatkan tambahan ilmu pengetahuan dan memanfaatkan sampah yang ada disekitar rumahnya. Serta membuat produk baru yang berbeda dari sebelumnya. (2) Untuk sekolah, diharapkan lebih memperhatikan fasilitas unit bisnis agar perlengkapan yang digunakan siswa lebih lengkap dan dapat menunjang aktivitas siswa dalam pembuatan kerajinan tangan. (3) Bagi siswa yang bergabung dalam unit bisnis, seriuslah dalam mengasah keterampilan dalam unit bisnis karena ilmu yang didapatkan di unit bisnis sangat bermanfaat dilingkungan masyarakat. (4) Untuk meningkatkan penjualan, lakukan promosi yang berbeda dari sebelumnya seperti menyebarkan brosur atau melakukan kerjasama dengan pemerintah agar kerajinan tangan yang diproduksi oleh unit bisnis dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas. Atau pihak unit bisnis dapat memberikan

discount kepada konsumen yang membeli produk kerajinan tangan sampah organik dan anorganik dalam jumlah yang banyak.

DAFTAR RUJUKAN

- Ita Nucholifah. (2012). **Manajemen Pemasaran**. Pontianak : STAIN Press
- Philip Kotler & Gery Amstrong. (2001). **Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi Kedelapan Jilid 1**, Jakarta Erlangga.
- Suharsimi Arikunto. (2010). **Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik Edisi Revisi**. Jakarta : Rineka Cipta.