

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah dan Profil Bank Sampah Sri Rejeki

Bank Sampah Sri Rejeki beralamatkan di Desa Campurejo, RT 18 RW 04, Kecamatan Mojoroto, Kota Kediri. Bank Sampah Sri Rejeki ini telah beraktivitas secara mandiri pada tahun 2013.

Berawal dari kesadaran salah seorang masyarakat yakni Ibu Sulastri akan kepedulian lingkungan, pada bulan Maret 2013, Beliau berinisiatif mengumpulkan teman-temannya sesama peduli lingkungan dan beberapa tokoh masyarakat untuk menangani dan mencari solusi terhadap permasalahan sampah yang ada pada di Desa Campurejo saat itu dengan membuat kegiatan Bank Sampah.

Masyarakat Desa Campurejo khususnya RT 18 RW 04 yang terdiri dari 84 Kartu Keluarga ini seringkali membuang sampah sembarangan. Kesadaran mereka dalam peduli terhadap sampah pun masih kurang. Banyak sampah berserakan disepanjang jalan sehingga berdampak buruk terhadap lingkungan sekitar.¹

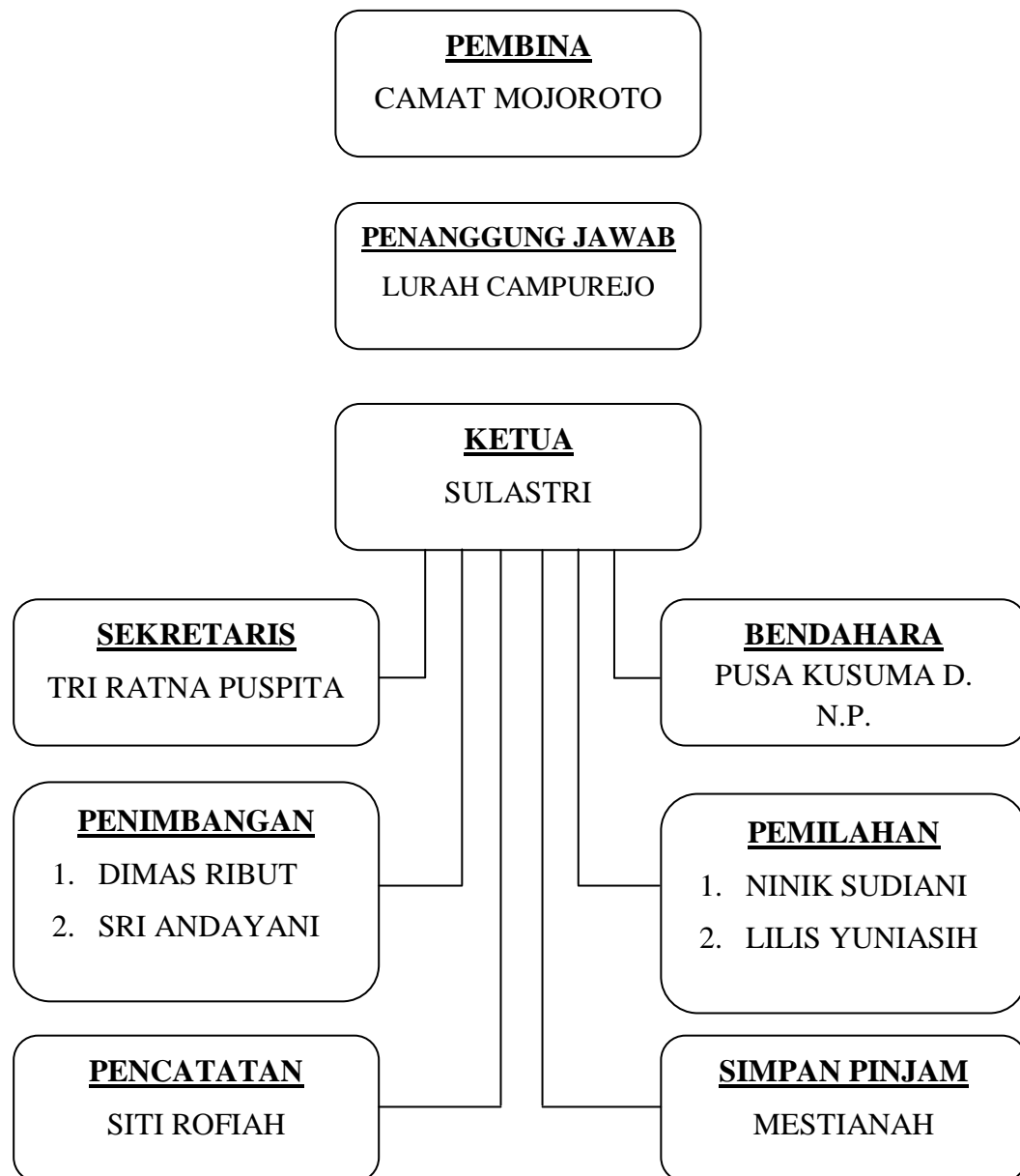
Pada tanggal 2 Juni 2013, atas izin RT dan RW setempat, dilakukan peresmian (*launching*) Bank Sampah Sri Rejeki yang bertempat di rumah ibu Sulastri selaku Ketua.

¹ Sulastri, Ketua Bank Sampah Sri Rejeki, Kediri, 19 Januari 2018

Setelah Bank Sampah Sri Rejeki terbentuk, maka disusunlah kepengurusan yang bertanggung jawab terhadap berjalannya program Bank Sampah Sri Rejeki ini, yaitu sebagai berikut:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Bank Sampah Sri Rejeki



Dokumentasi: Struktur Organisasi Bank Sampah Sri Rejeki

2. Visi Misi Bank Sampah Sri Rejeki

a. Visi

Menjadi Bank Sampah yang mandiri dan berkontribusi nyata dalam mewujudkan lingkungan yang bersih sehingga tercipta masyarakat yang sehat.

b. Misi

- 1) Mengurangi jumlah timbunan sampah yang di masyarakat
- 2) Mendayagunakan sampah menjadi barang yang mempunyai nilai ekonomi sehingga bermanfaat bagi masyarakat
- 3) Merubah pola pikir dan prilaku masyarakat dalam pengelolaan sampah secara benar dan ramah lingkungan sehingga tidak lagi membuang sampah ke sungai
- 4) Menciptakan lingkungan yang Sri Rejeki, bersih, dan sehat.

3. Program-Program yang ada di Bank Sampah Sri Rejeki

Setelah diresmikan pada tahun 2013, Bank Sampah Sri Rejeki terus melakukan inovasi dalam mngembangkan program bagi nasabahnya. Dan sampai pada tahun 2018 ini, tercatat sudah ada beberapa program yang ditawarkan Bank Sampah Sri Rejeki bagi para nasabahnya, yaitu :²

a. Tabungan

Seperti Bank Sampah pada umumnya, Bank Sampah Sri Rejeki ini juga menawarkan layanan tabungan kepada nasabahnya.

² Sulastrri, Ketua Bank Sampah Sri Rejeki, Kediri, 19 Januari 2018

Masyarakat/nasabah menabung dalam bentuk sampah yang sudah dikelompokkan sesuai jenisnya. Mereka juga mendapatkan sejenis buku tabungan. Pada buku tabungan mereka, tertera nilai Rupiah dari sampah yang sudah mereka tabung dan memang bisa ditarik dalam bentuk Rupiah (uang).

Bank Sampah Sri Rejeki ini bekerjasama dengan pengepul barang-barang plastik, kardus dan lain-lain, untuk bisa me-rupiahkan tabungan sampah dari masyarakat. Sampah yang sudah ditimbang di bawa oleh pengepul sekali dalam 2 pekan. Jadi, terdapat sistem penggudangan untuk menampung sampah sementara.

Sampah yang disetor langsung ditimbang dan dihargai sesuai dengan daftar harga yang ada, lalu nilai rupiah tersebut dicatat oleh petugas di buku tabungan nasabah dan di buku besar milik Bank Sampah Sri Rejeki. Tabungan nasabah ini bisa diambil langsung setelah ditimbang oleh petugas atau bisa ditabung. Untuk pengambilan uang tabungan harus tersisa saldo minimal Rp 10.000.³

- b. Penanaman Sayur dan Pembuatan Kompos
 - 1) Pembibitan Sayur

Pembibitan sayur dan pembuatan kompos dilakukan 1 kali dalam satu bulan. Pembibitan sayur dan pembuatan

³ Ibid.

kompos ini dilakukan oleh seluruh anggota Bank Sampah Sri Rejeki, jadi masyarakat dilibatkan untuk berperan aktif di dalamnya.

2) Distribusi dan Penanaman Sayur

Setiap nasabah akan diberikan bibit tanaman secara cuma-cuma (gratis) untuk ditanam di rumah masing-masing. Untuk pendistribusiannya, nasabah bisa mengambil bibit tanaman tersebut langsung ke Bank Sampah Sri Rejeki. Bibit-bibit tanaman yang sudah diberikan tersebut bisa ditanam dan dipelihara di rumah masing-masing nasabah, kemudian untuk hasilnya ada yang mereka jual dan ada yang untuk dikonsumsi pribadi.

Di tempat Bank Sampah Sri Rejeki sendiri juga dilakukan penanaman sayur. Kegiatan ini dilakukan untuk memberikan edukasi kepada masyarakat tentang bagaimana cara penanaman sayur yang benar.

3) Pengawasan dan Pendampingan

Untuk pengawasan dan pendampingan, tidak semata-mata dilakukan oleh pihak Bank Sampah sendiri, melainkan nasabah juga dilibatkan demi berjalannya program-program yang diberikan oleh Bank Sampah Sri Rejeki.⁴

⁴ Ibid.

4) Pengembangan dan Produksi Sayur

Pihak Bank Sampah Sri Rejeki telah berupaya untuk memanfaatkan area yang seadanya untuk pembibitan dan perawatan sayur. Untuk hasil produksi sayur sendiri nantinya akan diberikan kepada seluruh anggota Bank Sampah Sri Rejeki, dimana sayur-sayur tersebut bisa dijual kembali oleh nasabah atau bisa juga dikonsumsi, sehingga dapat meringankan beban nasabah untuk memenuhi kebutuhan pokok mereka.

c. PHBS (Perilaku Hidup Bersih dan Sehat)

- 1) Posyandu Lansia (1 kali dalam satu bulan)
- 2) Penciptaan Kawasan Bebas Jentik Nyamuk
- 3) Posyandu Balita (1 kali dalam sebulan)⁵

Pada dasarnya kesehatan merupakan kebutuhan manusia yang utama sebagai ukuran kualitas hidup yang mendasar sekali dan harus dipenuhi oleh setiap orang, karena dengan kesehatan akan memungkinkan setiap orang untuk melakukan kegiatan dalam rangka mencukupi kebutuhan hidup yang lain. Untuk mencapai kualitas kesehatan yang baik, kenyataannya yang sering dihadapi pada sejumlah kendala seperti rendahnya pengetahuan dan kesadaran masyarakat dan kemampuan keuangan masyarakat untuk memperoleh fasilitas kesehatan. Oleh sebab itu.

⁵ Ibid.

diperlukanlah upaya upaya yang nyata dan realistis dengan melibatkan peran aktif masyarakat dalam rangka untuk meningkatkan kualitas kesehatan.

Program PHBS (Perilaku Hidup Bersih dan Sehat) ditujukan untuk membantu nasabah atau masyarakat dalam memperoleh fasilitas kesehatan yang memang selama ini tidak berfungsi secara optimal karena minimnya dana. Dengan adanya program PHBS ini diharapkan masyarakat dapat memperoleh fasilitas kesehatan yang memang terjangkau oleh mereka sehingga tidak khawatir lagi mengenai biaya yang mahal dan akses menuju tempat fasilitas kesehatan.⁶

d. Kerajinan dari Daur Ulang Sampah

Sistem kerja di Bank Sampah Sri Rejeki tidak hanya sekedar tempat untuk mengumpulkan sampah saja, tetapi Bank Sampah Sri Rejeki juga memberikan pelatihan kerajinan dari daur ulang sampah. Pelatihan keterampilan yang diberikan menggunakan kreatifitas yang dilakukan dengan tangan (*hand made*).

Bahan yang digunakan untuk pembuatan kerajinan merupakan *recycle* dari limbah plastik, seperti bungkus kopi, detergen, minuman saset, minuman gelas dan lain-lain. Sampai saat ini, pelatihan yang diberikan hanya keterampilan pembuatan

⁶ Ibid.

tas, tempat tissue, vas, dompet, hiasan dinding dan lain-lain. Hasil kerajinan tangan tersebut nantinya akan dikumpulkan lalu dijual, serta juga akan dipamerkan ketika ada acara-acara tertentu.

Adanya program kerajinan ini diharapkan nasabah/masyarakat dapat menyalurkan kreativitas dengan memanfaatkan limbah plastik untuk dijadikan produk-produk kerajinan tangan kreatif dan tidak menutup kemungkinan hasil dari penjualan barang tersebut juga bisa menambah pemasukan bagi nasabah. Berkat adanya kegiatan daur ulang yang dilakukan bank sampah Sri Rejeki ini, Desa Campurejo pernah mendapat penghargaan sebagai kampung daur ulang oleh wali kota Kediri.

e. Simpan Pinjam

Selain memberikan layanan tabungan kepada nasabahnya, Bank Sampah Sri Rejeki juga menawarkan layanan Simpan Pinjam. Program layanan ini dimaksudkan agar para nasabah yang kekurangan dana bisa mendapatkan pinjaman dengan mudah untuk memenuhi kebutuhan atau memperluas usaha yang sedang dirintis.⁷

4. Nasabah Bank Sampah Sri Rejeki

Berdasarkan data yang didapat dari pengurus Bank Sampah Sri Rejeki, masyarakat yang menjadi nasabah adalah sebanyak 96 orang, nasabah tidak hanya masyarakat sekitar Bank Sampah saja, melainkan juga

⁷ Ibid.

terdapat masyarakat dari desa lain.

Dari data yang peneliti peroleh nasabah yang meminjam berjumlah 49 orang. Dari 49 orang tersebut diketahui bahwa mereka meminjam untuk keperluan usahanya, seperti untuk tambahan modal dalam mengembangkan usahanya, pembelian pupuk, (*kulakan*) toko, biaya anak sekolah, dan lain-lain.

5. Jenis Sampah Yang Ditabung di Bank Sampah Sri Rejeki

Sesuai dengan fungsinya yakni tempat pengelolaan sampah, Bank Sampah Sri Rejeki menerima beberapa jenis sampah yang dapat disetorkan nasabah sebagai sarana transaksi dalam menabung.

Sampai saat ini, jenis sampah yang dapat disetorkan/ditabungkan di Bank Sampah Sri Rejeki masih dalam jenis sampah an-organik saja. Walaupun demikian, pihak bank Sampah Sri Rejeki juga memberikan solusi untuk mengolah sampah organik. Dalam hal ini, nasabah/masyarakat dituntut untuk berperan aktif (dilibatkan) dalam pengolahannya. Nasabah diberikan tangki organik ukuran besar untuk menampung sampah-sampah organik. 1 tangki digunakan untuk 5 orang nasabah. Tangki tersebut di dalamnya terdapat pipa-pipa seperti alat untuk filterisasi sehingga ketika nasabah membuang sampah organik ke tangki, otomatis sampah-sampah organik tersebut akan langsung diproses di dalamnya menjadi kompos. Di samping bagian bawah tangki tersebut juga dibuat lubang dengan pipa untuk memudahkan masyarakat mengambil kompos.⁸

⁸ Ibid.

Berikut ini daftar harga sampah berdasarkan klasifikasinya:

Tabel 4.1
Daftar harga sampah Kertas

KERTAS			
1	Dus	Rp 1.500-1.700	/Kg
2	Dupleks	Rp 750	/Kg
3	Kertas Putih/HVS	Rp 1.900	/Kg
4	CD/Buram	Rp 1.500	/Kg
5	Koran	Rp 2.000	/Kg
6	Sak Semen (utuh)	Rp 3.500	/Biji
7	Sak semen (Sobek)	Rp 1.900	/Kg

Tabel 4.2
Daftar harga sampah Logam

LOGAM			
1	Kaleng Susu	Rp 600	/Kg
2	Kompor Rusak	Rp 1.000	/Kg
3	Besi (Paku)	Rp 1.400	/Kg
4	Besi 1	Rp 2.000	/Kg
5	Besi Super	Rp 2.200	/Kg
6	Alumunium Kecil	Rp 10.500	/Kg
7	Alumunium (Panci)	Rp 13.500	/Kg
8	Alumunium Siku	Rp 16.000	/Kg

Tabel 4.3
Daftar harga sampah kaca

KACA			
1	Botol Kecap Besar	Rp 400	/Kg
2	Botol Kecap Kecil	Rp 100	/Kg
3	Botol Sirup/ABC	Rp 100	/Kg
4	Botol Kratingdeng	Rp 150	/Kg
5	Botol Liter	Rp 1.200	/Kg
6	Botol Bensin	Rp 700	/Kg

Tabel 4.4
Daftar harga sampah plastik

PLASTIK			
1	Botol Aqua Bersih	Rp 6.500	/Kg
2	Bak Putih/Blowing	Rp 4.000	/Kg
3	Bak Warna	Rp 3.000	/Kg
4	Ale-Ale / Morong	Rp 2.000	/Kg
5	Pet Bersih	Rp 2.000	/Kg
6	Pet Kotor	Rp 1.500	/Kg
7	Pet Warna	Rp 800	/Kg~
8	Bak Hitam	Rp 1.700	/Kg
9	Krasi	Rp 500	/Kg
10	Plastik Putih	Rp 1.100	/Kg

Tabel 4.5
Daftar harga sampah lain-lain

Lain-Lain			
1	Sandal Sepatu	Rp 600	/biji

NB: Harga dapat berubah menyesuaikan harga pasaran.⁹

6. Sistem Pengelolaan Sampah

Sistem pengolahan sampah adalah kegiatan utama yang ada di Bank Sampah Sri Rejeki, sehingga untuk membentuk sistem ini merupakan hal yang terpenting bagi pihak Bank Sampah.

Pertama, nasabah harus memilah sampah yang akan disetorkan ke Bank Sampah di rumah mereka masing-masing. Kedua, setelah nasabah sudah melakukan pemilahan, maka sampah tersebut disetorkan ke Bank Sampah Sri Rejeki untuk dihitung/ditimbang kemudian dicatat oleh petugas. Dalam hal ini, untuk pengumpulan atau penyetoran sampah dilakukan sendiri oleh nasabah.

Bank Sampah Sri Rejeki membeli sampah yang disetor oleh nasabah/masyarakat dengan harga sama daripada menjualnya ke pengepul. Keuntungan yang di dapat Bank Sampah adalah dari penjualan daur ulang sampah dan produksi sayur.

Setelah semua sampah dari masyarakat terkumpul, sampah yang disetor oleh nasabah atau masyarakat akan ditempatkan sesuai jenisnya. Kemudian sampah-sampah tersebut nantinya akan dijadikan kompos,

⁹ Ibid.

dijadikan bahan kerajinan (didaur ulang) yang dilakukan 1 kali dalam 2 minggu.

Jam operasional Bank Sampah Sri Rejeki adalah sebagai berikut:

- a. Penerimaan sampah setiap hari Minggu jam 07.00-10.00 WIB
- b. Pemilahan, pengelompokan, dan pengepakan sampah jam 08.00-11.00
- c. Penyimpanan sampah jam 11.00 WIB sampai selesai.

Pelayanan simpan pinjam dibuka setiap hari dengan ketentuan waktu disamakan dengan jam operasional pada hari Minggu. Untuk kegiatan lainnya seperti pembibitan, posyandu lansia dan balita, dan sebagainya, terdapat penjadwalan sendiri untuk waktu pelaksanaannya.¹⁰

B. Paparan Data

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang penulis lakukan di lapangan, ditemukan beberapa kondisi mengenai pentingnya pemasaran di bank sampah Sri Rejeki. Setiap perusahaan selalu berusaha untuk dapat tetap hidup, berkembang, maju dan mampu bersaing. Dalam rangka inilah maka setiap perusahaan selalu menetapkan dan menerapkan strategi dan cara pelaksanaan kegiatan pemasarannya. Pemasaran dilakukan dan diarahkan untuk dapat mencapai tujuan dan sasaran perusahaan yang dapat berupa tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam jangka panjang, serta share pasar tertentu serta total unit dan total volume penjualan tertentu dalam suatu jangka waktu tertentu. Untuk mencapai tujuan dan sasaran perusahaan dalam pemasaran, bank sampah Sri Rejeki melakukan

¹⁰ Sulastri, Ketua Bank Sampah Sri Rejeki, Kediri, 19 Januari 2018

segmentasi pasar, *targeting*, dan *positioning* yang sesuai dengan kemampuan perusahaan, serta mempunyai beberapa variabel yang dapat mempengaruhi pemasarannya, yang biasa disebut *marketing mix* atau bauran pemasaran yakni, produk (*product*), harga (*price*), penyaluran (*place*), dan promosi (*promotion*).

1. Produk

Setiap perusahaan di dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualan perlu mengadakan usaha penyempurnaan dan perubahan produk yang dihasilkan ke arah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan daya tarik tersendiri bagi konsumen, faktor-faktor yang terkandung dalam produk itu sendiri meliputi kualitas, merk, penampilan, ukuran, jenis dan pengemasan.

Produk merupakan unsur yang paling penting karena dapat mempengaruhi strategi pemasaran lainnya. Sama halnya dengan bank sampah Sri Rejeki, dalam pemasaran strategi produk merupakan unsur yang paling penting karena konsumen akan merasa puas dan yang disinggung pertama kali adalah produk kemudian baru faktor-faktor lain. Untuk menjaga nama baik bank sampah Sri Rejeki, salah satu caranya adalah mengedepankan kualitas produk.

Berikut hasil wawancara penulis dengan pemilik bank sampah Sri Rejeki:

“Dalam menjalankan suatu usaha, hal yang paling penting adalah kepuasan konsumen. Untuk produk yang baik dan kualitasnya baik, maka konsumen akan mencarinya lagi. Maka dari itu ketika kami memproduksi barang daur ulang, kami membuat dengan serius. malah

terkadangketika ada anggota yang membuatnya kurang bagus, tak suruh mengulang, bongkar kemudian rapikan, itu supaya produk sini tetap bagus dimata konsumen, kalau kualitasnya jelak, trus siapa yang mau beli”.¹¹

Berikut hasil wawancara dengan Dimas anggota bank sampah bagian penimbangan.

“kulo bagian ndamel kerangka mas, bahan baku soko aqua gelas di bentuk-bentuk dadine iso tas, iso dompet. teng mriki garapane kudu telaten mas, gak oleh kesusu. kalau sampai jadi tapi buatane gak rapi, sama bu Tri suruh bongkar terus suruh benahin. jadi disini kualitas sangat di perhatikan mas”.¹²

Berikut hasil wawancara dengan mbak Kusuma selaku Bendahara bank sampah Sri Rejeki :

“produk daur ulang bank sampah Sri Rejeki kui kualitase apik mas, garapane rapet, gak gampang rusak. insyaallah awet, makane penjualane yo panggah lancar”.¹³

Pada semua produk daur ulang sampah dari bank sampah Sri Rejeki sudah memiliki merk yang resmi dan telah terdaftar. sehingga mampu membantu konsumen dalam mengingat produk buatan bank sampah Sri Rejeki. Nama merk nya yaitu TRI YUSA. Berikut wawancara dengan ketua bank sampah Sri Rejeki :

“disini semua produknya sudah ada merk nya mas, sudah ada hak patennya, namanya TRI YUSA. Tri itu nama saya kalau Yusa itu nama anak saya. tidak cuma daur ulangnya saja mas yang ber merk, batik dan tas rajutan disini juga bermerk sama. tidak semua bank sampah punya merk lo mas, karena biaya buat hak paten lumayan mahal, untung e saya

¹¹ Sulastri, Ketua Bank Sampah Sri Rejeki, Kediri, 15 April 2018

¹² Dimas, Anggota Bank Sampah Bagian Penimbangan, Kediri, 15 April 2018

¹³ Kusuma, Anggota Bank Sampah Bagian Bendahara, Kediri, 15 April 2018

dibantu teman atas nama UMKM, jadi biayanya gratis ”.¹⁴

2. Harga

Harga dapat diartikan sebagai ekspresi dari sebuah nilai, dimana nilai tersebut menyangkut kegunaan dan kualitas produk, citra yang terbentuk melalui promosi, ketersediaan produk melalui jaringan distribusi dan pelayanan yang menyertai. Dalam menetapkan harga tidak boleh lebih tinggi dari harga yang dikeluarkan pesaing dan tidak boleh lebih rendah dari biaya yang dikeluarkan. Harga yang tinggi dengan keuntungan per unit yang tinggi belum tentu mewujudkan keuntungan yang diharapkan. Sebaliknya harga yang rendah diikuti dengan volume penjualan yang tinggi dapat menghasilkan keuntungan yang besar. Untuk itu dalam menentukan harga merupakan masalah yang rumit. Pada umumnya harga yang ditetapkan oleh perusahaan disesuaikan dengan strategi perusahaan secara keseluruhan dalam menghadapi situasi dan kondisi yang selalu berubah dan diarahkan untuk mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan pada waktu tertentu.

Berikut hasil wawancara dengan Ibu Sulastri selaku ketua bank sampah Sri Rejeki dalam menentukan harga:

“dalam menentukan harga, kami mempertimbangkan beberapa faktor mas. Misalnya, bahan baku, harga jual produk pesaing, tingkat kesulitan dan kondisi ekonomi mas. Kami juga menerima retur penjualan, dan harga yang kami berikan pada pemasar agak murah, supaya pemasar lebih semangat, dan keuntungan pemasar juga lumayan, kami untung tidak terlalu banyak tidak apa-apa, yang penting lancar. Harga produk disini macem-macam mas, ada yang Rp 25.000, Rp 50.000, sampai seng larang iso atusan ewu mas. tergantung barange”.¹⁵

¹⁴ Sulastri, Ketua Bank Sampah Sri Rejeki, Kediri, 15 April 2018

¹⁵ Ibid.

Berikut hasil wawancara dengan Mas Adit selaku pemasar bank sampah Sri Rejeki :

“Tak bandingne karo bank sampah liyo seng podu gawe barang daur ulange, produk bank sampah Sri Rejeki iki termasuk murah lak nguwei rego gawe sales ngeneki, selain kui yo nompo retur penjualan coro produke gak payu kui gak dadi resiko pemasar, maleh kulo iso golek batine lumayan mas per produke mergo karo bank sampah, pemasar diwei rego sak ngisore pasaran. Tas soko bungkus kopi ukuran sedang gawe pemasar Rp 20.000, adolku Rp 25.000 yo jek payu. tas soko aqua gelas iku gae pemasar Rp 115.000, tak jual Rp 125.000, kadang Rp 150.000 yo jek payu, pokok regne mesti kacek mas karo rego pasaran”.¹⁶

3. Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu pemasaran. Suatu produk bagaimanapun besar manfaatnya jika tidak dikenal oleh konsumen maka produk tersebut tidak akan diketahui bahkan tidak akan dibeli oleh konsumen. Oleh karena itu perusahaan harus berusaha mempengaruhi para konsumen untuk menciptakan permintaan. Usaha tersebut dapat tercipta melalui promosi. Promosi diharap dapat mempertahankan ketenaran bahkan meningkatkan nama baik produk, maka dari itu perusahaan harus menetapkan dan menjalankan strategi promosi yang tepat.

Berikut hasil wawancara penulis dengan ketua dari bank sampah Sri Rejeki tentang strategi promosi:

“kalau untuk promosi itu saya mengandalkan relasi mas, berhubung saya bekerja di Dinas Sosial sebagai pengajar masalah persampahan, saya sekalian promosi kepada yang saya ajar, jumlah nya lumayan banyak mas, sekitar 100an orang kalau hari sabtu bisa sampai 150 orang. meskipun tidak semua berminat, tapi sebagian besar malah

¹⁶ Adit, Pemasar Bank Sampah Sri Rejeki, Kediri, 20 Juni 2018.

mau jadi pemasar mas, kan ya lumayan bisa bantu promosi ke konsumen. selain itu, disinikan juga sudah punya relasi di DLHKP, hormoni kediri juga, jadi kalau ada acara-acara terkait daur ulang, bank sampah sini pasti suruh ikut. ya kayak pameran, *fashion show* ngono iku mas. saiki saya kadang 1 bulan sekali ya promosi lewat radio mas, melalui media sosial barang mas, ya WA, IG ngono wi, tapi itu bagiane anaku. ya melalui itu semua , maleh produk daur ulang bank sampah Sri Rejeki ini lanjar penjualane".¹⁷

Berikut hasil wawancara dengan mas Adit selaku pemasar bank sampah Sri Rejeki :

“pas aku moro gune wong-wong kui aku cuma promosi liwat omongan mas, tak omongi lan tak tawani tas, dompet daur ulang iki, tapi akhire Alhamdulillah enek seng gelem, akhire yo lancar”. Promosi iku carane kudu sopan santun, andap asor lan ramah, ben wong kui gelem nrimo opo seng dipromosekne. Tapi aku saiki luweh sering promosi lewat media sosial mas, kan saiki jaman wes canggih, usume media sosial, dadi gak usah repot-repot keliling, langsung ae pasarne nek IG, WA, BBM ngono kui, nek wonge minat lagek ketemuan”.¹⁸

4. Distribusi atau Lokasi

Saluran distribusi adalah jalan yang dilalui produk dari produsen sampai ke konsumen akhir. Tujuannya adalah memastikan pembeli dapat mendapatkan apa yang mereka inginkan kapanpun dan dimanapun mereka berada.

Bank sampah Sri Rejeki dalam memasarkan produknya memilih tempat yang mudah dijangkau oleh konsumen, dengan memilih kota-kota yang padat penduduk akan mudah tersampaikan ke tangan konsumen melalui saluran distribusi mulai dari produsen ke pemasar lalu kemudian sampailah ke tangan konsumen, atau juga bisa dari produsen kemudian langsung ke tangan konsumen.

¹⁷ Sulastri, Ketua Bank Sampah Sri Rejeki, Kediri, 15 April 2018

¹⁸ Adit, Pemasar Bank Sampah Sri Rejeki, Kediri, 20 Juni 2018.

Berikut wawancara dengan Ibu Sulastri selaku Ketua Bank Sampah

Sri Rejeki :

“saluran distribusi kami pakek dua mas, langsung dan tidak langsung . Carane distribusi ngene, pemasar kui moro rene terus gowo sek barange, enek seng gowo tas cilik soko bungkus kopi tok, enek seng gowo tas soko aqua gelas, enek senggowo produk lainne, wong-wong kui ra mesti mas. Lha lak wes gowo kemudian produk daur ulang mau dipromosekne karo pemasar mau. Kadang aku yo seng moro gone pemasar gowo produk sekalian takok barange seng di gowo wes payu gung. Tapi kui gae pemasar seng tak percoyo mas, dadi gak kabeh. pemasar seng tak percoyo gak akeh kok mas, yo daerah kediri kota kene ae, sekitar 5 an. Seng aku promosi dewe ya lewat media sosial barang, radio barang, tapi seng sering ya pas aku ngajar nek dinas sosial iku sekalian aku promosi. nek enek acara terkait daur ulang,aku ya mesti di undang mas.”¹⁹

Berikut wawancara dengan Mas Adit selaku pemasar dari bank sampah Sri Rejeki :

“aku lak masarne produk daur ulang kui neg wilayah Kediri kota kene ae mas. kadang yo tak tawakne tonggo-tonggo,bolo bolo komunitas mas, aku kan melu akeh komunitas mas,dadi kenalan ku yo lumayan, kui ya tak dadekne sarana promosi mas. tapi saiki aku luweh sering promosi lewat media sosial mas, yo WA,BBM, IG ngono kui. Seminggu aku iso adol gak gak'e 3-4 iku wes lumayan mas.”²⁰

C. TEMUAN PENELITIAN

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan pihak bank sampah Sri Rejeki , diperoleh temuan-temuan data sebagai berikut:

1. Produk Daur ulang Bank sampah Sri Rejeki

Produk merupakan unsur yang paling penting karena dapat mempengaruhi strategi pemasaran lainnya. Sama halnya dengan usaha

¹⁹ Sulastri, Ketua Bank Sampah Sri Rejeki, Kediri, 15 April 2018

²⁰ Adit, Pemasar Bank Sampah Sri Rejeki, Kediri, 20 Juni 2018.

daur ulang sampah ini, dalam pemasarannya strategi produk merupakan unsur yang paling penting karena konsumen akan merasa puas dan yang singgung pertama kali adalah produk kemudian baru faktor- faktor lain. Untuk menjaga nama baik usaha daur ulang , salah satu caranya adalah megedepankan kualitas prouk, dengan mencari bahan baku sampah yang masih bagus dan memberi *brand* agar konsumen lebih mudah mengingatnya.

2. Penentuan harga produk daur ulang sampah di bank sampah Sri Rejeki sesuai dengan harga pasar dan tingkat kesulitan dalam membuat daur ulang tersebut.

3. Promosi

Dalam melakukan promosi bank sampah Sri Rejeki melakukannya secara langsung yaitu dengan mulut ke mulut, selain itu juga dengan cara mengikuti acara-acara yang berkaitan dengan daur ulang dan juga memasarkannya melalui media social seperti WA, BBM, IG, dan *Face Book* .

4. Distribusi

Dalam melakukan Pendistribusian barang, bank sampah Sri Rejeki menggunakan 2 cara yaitu langsung dan tidak langsung. Secara langsung yaitu dari bank sampah langsung ke konsumen. Sedangkan yang tidak langsung yaitu dari bank sampah lelu ke pemasar (*reseller*) dulu baru ke tangan konsumen.