**BAB III**

**KUBE WANITA MANDIRI DAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK KUBE**

1. **Profil Kube Wanita Mandiri**
2. **Sejarah Berdirinya Kube Wanita Mandiri Way Halim Bandar Lampung**

Dalam rangka percepatan penanggulangan kemiskinan sekaligus pengembangan kebijakan di bidang perlindungan sosial, Pemerintah Indonesia mulai tahun 2007 melaksanakan Program Keluarga Harapan (PKH).[[1]](#footnote-2) PKH merupakan program lintas Kementerian dan Lembaga, karena aktor utamanya meliputi Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, Kementerian Sosial, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Kementerian Agama, Kementerian Kesehatan, Kementerian Komunikasi dan lnformatika, dan Badan Pusat Statistik. Untuk mensukseskan program tersebut, maka dibantu oleh Tim Tenaga ahli PKH dan konsultan *World Bank*. Dalam PKH, bantuan akan diberikan kepada Rumah Tangga Sangat Miskin (RTSM) dan sebagai imbalannya RTSM tersebut diwajibkan untuk menyekolahkan anaknya, melakukan pemeriksaan kesehatan termasuk pemeriksaan gizi dan imunisasi balita, serta memeriksakan kandungan bagi ibu hamil.

 Program Keluarga Harapan (PKH) sebenamya telah dilaksanakan di berbagai negara, khususnya negara-negara Amerika Latin dengan nama program yang bervariasi. Namun secara konseptual, istilah aslinya adalah *Conditional Cash Transfers (CCT),* yang diterjemahkan menjadi Bantuan Tunai Bersyarat. Program ini bukan dimaksudkan sebagai kelanjutan program Subsidi Langsung Tunai (SLT) / Bantuan Langsung Tunai (BLT) yang diberikan dalam rangka membantu rumah tangga miskin mempertahankan daya belinya pada saat pemerintah melakukan penyesuaian harga BBM, namun PKH lebih dimaksudkan kepada upaya membangun sistem perlindungan sosial kepada masyarakat miskin Berdasarkan pengalaman negara-negara lain, program serupa sangat bermanfaat terutama bagi keluarga dengan kemiskinan kronis.

42

 Pelaksanaan PKH di Indonesia dalam jangka pendek bertujuan mengurangi beban Rumah Tangga Sangat Miskin (RTSM) dan dalam jangka panjang diharapkan dapat diharapkan akan memutus mata rantai kemiskinan antar generasi, sehingga generasi berikutnya dapat keluar dari perangkap kemiskinan. Pelaksanaan PKH juga mendukung upaya pencapaian Tujuan Pembangunan Millenium. Lima Komponen Tujuan MDG’s yang akan terbantu oleh PKH yaitu: Pengurangan penduduk miskin dan kelaparan; Pendidikan Dasar; Kesetaraan Gender; Pengurangan angka kematian bayi dan balita; Pengurangan kematian ibu melahirkan.Tingkat kemiskinan suatu rumah tangga secara umum terkait dengan tingkat pendidikan dan kesehatan.

 Rendahnya penghasilan keluarga sangat miskin menyebabkan keluarga tersebut tidak mampu memenuhi kebutuhan pendidikan dan kesehatan, untuk tingkat minimal sekalipun. Pada bidang kesehatan pemeliharaan kesehatan ibu yang sedang mengandung pada keluarga sangat miskin sering tidak memadai sehingga menyebabkan buruknya kondisi kesehatan bayi yang dilahirkan sehingga rentan terhadap kematian. Sedangkan di bidang pendidikan sebagian dari anak-anak keluarga sangat miskin ada yang sama sekali tidak mengenyam bangku sekolah karena harus membantu mencari nafkah. Meskipun angka partisipasi sekolah dasar tinggi, namun masih banyak anak keluarga miskin yang harus putus sekolah atau tidak melanjutkan ke SMP/MTs.

 Kondisi ini menyebabkan kualitas generasi penerus keluarga miskin senantiasa rendah dan akhirnya terperangkap dalam lingkaran kemiskinan. Berbagai indikator pemenuhan kebutuhan dasar, khususnya bidang pendidikan dan kesehatan, terutama bagi RTSM perlu ditingkatkan sejalan dengan upaya pemerintah membangun sarana dan prasarana pendidikan dan kesehatan serta meluncurkan program-program yang ditujukan bagi keluarga miskin. Masih banyaknya RTSM yang tidak dapat memenuhi kebutuhan dasar pendidikan dan kesehatan disebabkan oleh akar permasalahan yang terjadi baik pada sisi RTSM (demand) maupun sisi pelayanan (supply). Pada sisi RTSM, alasan terbesar untuk tidak melanjutkan sekolah ialah karena tidak adanya biaya, bekerja untuk mencari nafkah, merasa pendidikannya sudah cukup, dan alasan lainnya.

 Demikian halnya untuk kesehatan, RTSM tidak mampu membiayai pemeliharaan atau perawatan kesehatan bagi anggota keluarganya akibat rendahnya tingkat pendapatan. Sementara itu, permasalahan pada sisi pelayanan yang menyebabkan rendahnya akses RTSM terhadap pendidikan dan kesehatan antara lain adalah belum tersedianya pelayanan kesehatan dan pendidikan yangterjangkau oleh RTSM. Biaya pelayanan yang tidak terjangkau oleh RTSM serta jarak antara tempat tinggal dan lokasi pelayanan yang relatif jauh merupakan tantangan utama bagi penyedia pelayanan pendidikan dan kesehatan.

 Dari sisi kebijakan sosial, PKH merupakan cikal bakal pengembangan sistem perlindungan sosial khususnya bagi keluarga miskin, karena PKH merupakan program bersyarat yang mewajibkan RTSM menyekolahkan dan memeriksakan kesehatan anak-anaknya, serta memeriksakan ibu hamil, sehingga diharapkan akan membawa perubahan perilaku RTSM terhadap pentingnya kesehatan dan pendidikan bagi anak-anaknya. Perubahan perilaku tersebut diharapkan juga akan berdampak pada berkurangnya anak usia sekolah RTSM yang bekerja. Sebaliknya hal ini menjadi tantangan utama pemerintah, baik pusat maupun daerah untuk meningkatkan pelayanan pendidikan dan kesehatan bagi keluarga miskin dimanapun mereka berada. Salah satu tujuan akhir dari PKH adalah meningkatkan partisipasi sekolah baik itu sekolah dasar maupun sekolah menengah.

 Untuk meningkatkan tingkat partisipasi sekolah maka keikutsertaan mereka yang berada di luar sistem persekolahan harus ditingkatkan. Sebagian besar dari mereka yang pada usia sekolah tidak berada dalam sistem persekolahan biasanya menjadi pekerja anak. Untuk meningkatkan partisipasi tersebut, maka PKH harus dapat menjaring mereka yang berada di luar sistem persekolahan termasuk mereka yang menjadi pekerja anak. Pendamping PKH, terutama untuk daerah yang diduga banyak terdapat pekerja anaknya akan dibekali dengan pengetahuan berkaitan dengan bimbingan kepada pekerja anak dalam rangka mempersiapkan mereka kembali ke bangku sekolah. Dengan demikian, PKH membuka peluang terjadinya sinergi antara program yang mengintervensi sisi *supply* dan *demand*, dengan tetap mengoptimalkan desentralisasi, koordinasi antar sektor, koordinasi antar tingkat pemerintahan, serta antar pemangku kepentingan (*stakeholders*). Pada akhirnya, implikasi positif dari pelaksanaan PKH harus bisa dibuktikan secara empiris sehingga pengembangan PKH memiliki bukti nyata yang bisa dipertanggungjawabkan.

 Dan pada akhirnya pemerintah kota Bandar Lampung mencanangkan program KUBE (kelompok usaha bersama) yang di dirikan pada tanggal 16 Oktober 2016 dengan beranggotakan orang-orang yang mendapat bantuan PKH.yang di maksudkan agar peserta PKH bisa berbisnis dalam KUBE nya masing-masing. Wanita-wanita KUBE yang beranggotakan 10 0rang di berikan pelatihan dalam mengolah limba sampah koran bekas menjadi produk yang berdaya guna sehingga bisa meningkatkan penghasilan ibu-ibu itu sendiri. Khususnya ibu-ibu di KUBE WANITA MANDIRI.

1. **Visi Misi KUBE**

**VISI**

Terwujudnya Kemandirian Masyarakat Menuju Kesejahteraan Sosial

**MISI**

1. Meningkatkan Kapasitas Manajemen Organisasi
2. Menumbuhkan Kesadaran, Tanggung Jawab dan Komitmen Masyarakat dalam Peningkatan Usaha Kesejahteraan Sosial
3. Meningkatkan Harkat dan Martabat serta Kualitas Hidup Penyandang Masalah Kesejahteraan Sosial (PMKS) melalui Rehabilitasi Sosial, Jaminan Sosial, Pemberdayaan Sosial dan Perlindungan Sosial
4. Mengembangkan Prakarsa dan Mengoptimalkan Peran Aktif Masyarakat dalam Pendayagunaan Potensi Sumber Kesejahteraan Sosial Berbasis Nilai-Nilai Kepahlawanan, Keperintisan dan Kesetiakawanan Sosial.
5. **Tujuan**

Mendapatkan keuntungan yang besar dari produk ini dan bisa menopang perekonomian anggota KUBE serta bisa meningkatkan penjualan produk.

1. **Struktur organisasi KUBE**

**Ketua**

Ngatinah

**Bendahara**

Siti Masito

**Sekertaris**

Vera septia

**Anggota**

1. Marfuah
2. Mutmainah
3. Marsih
4. Warniti
5. Nina marlina
6. Rini Anita
7. Arbaiti

2. Mutmainah

3. Marsih

4. Warniti

5. Nina marlina

6. Rini Anita

7. Arbaiti

Ketua : Ngatina

Sekretaris : Vera septia

Bendahara : Siti Masito

Anggota : 1. Marfuah

2. Mutmainah

3. Marsih

4. Warniti

5. Nina marlina

6. Rini Anita

7. Arbaiti

1. **Produk KUBE**

 Produk KUBE yang laris di pasaran untuk saat ini adalah tempat tisu.**[[2]](#footnote-3)** Tempat tisu harganya murah dan bentuk nya unik, itu yang membuat kertas tisu berbeda dari produk lainnya. Nina Marlina berkata produk KUBE ini terjual banyak karna lebih murah di banding produk lainnya. Warniti juga berkata demikian banyak yg membeli karna harganya miring.

Kardus bekas yang menumpuk dan tidak terpakai sebaiknya jangan dibuang, karena dari tumpukan-tumpukan barang bekas yang tidak terpakai tersebut masih bisa dimanfaatkan untuk dibuat menjadi berbagai macam kerajinan tangan yang cukup indah untuk dijadikan hiasan dirumah dan tidak menutup kemungkinan bahwa hasil kerajinan dari koran bekas dan kardus bekas tersebut nantinya bisat gunakan sebagai peluang mendapatkan penghasilan tambahan dirumah.

|  |
| --- |
| kerajinan tangan dari koran bekas |
| tumpukan koran bekas |

 jika memiliki banyak tumpukan koran bekas yang tidak terpakai dirumah dan ingin mencoba memanfaatkan tumpukan-tumpukan koran bekas tersebut untuk dijadikan berbagai macam kerajinan tangan, mungkin bisa mencoba membuat kerajinan keranjang yang terbuat dari kertas koran bekas berikut ini terlebih dahulu sebagai latihan.

 Dalam skala basar KUBE mendapatkan bahan baku mentah dari bos rongsokan terdekat. Karna banyak nya permintaan maka bahan baku nya dari rumah anggota KUBE tidak mencukupi.

**Cara membuat kerajinan tangan dari koran bekas berserta gambarnya**

Sebelum membuat keranjang dari kertas koran bekas tentunya harus mempersiapkan berbagai macam alat-alat serta bahan yang akan digunakan terlebih dahulu, berikut ini adalah bahan serta alat-alat yang harus persiapkan sebelum membuat kerajinan tangan [*keranjang dari koran bekas*](http://kerajinan-keren.blogspot.com/2016/08/membuat-kerajinan-dari-koran-bekas.html) :

1. tumpukan koran bekas yang akan digunakan
2. lem kertas atau lem kayu, bisa juga lem kanji
3. alat pemotong ( gunting dan cutter )
4. penggaris
5. lidi ( alat bantu untuk menggulung kertas koran

**Contoh cara membuat keranjang dari koran bekas**

1. Bentuk kertas koran menjadi lintingan-lintingan kecil terlebih dahulu, persiapkan kurang lebih sebanyak 40-50 linting.

|  |
| --- |
| membuat kerajinan koran bekas |
| Lintingan koran bekas |

1. Jika kesulitan dalam membuat lintingan bisa dengan menggunakan bantuan lidi, jangan lupa olesi lem pada tiap akhir lintingan supaya kuat dan lintingan tidak terlepas.

|  |
| --- |
| membuat kerajinan dari koran bekas |
| dasar keranjang |

1. Lihat contoh pada gambar, buatlah susunan lintingan koran saling menyilang sebanyak 8 hingga 10 lintingan.

|  |
| --- |
| membuat kerajinan dari kertas koran bekas |
| anyaman dasar keranjang |

1. Untuk membuat dasar keranjang dengan cara teknik menganyam lintingan koran tersebut, lintingan paling bawah diselipkan memutar dari arah kiri ke arah kanan saling menyilang seperti yang terlihat  pada contoh di gambar.
2. Lakukan proses menganyam tersebut hingga bentuk anyaman dasar keranjang sudah sesuai dengan keinginan.

|  |
| --- |
| membuat kerajinan kertas koran bekas |
| rangka anyaman keranjang |

1. Jika ukuran dasar keranjang sudah sesuai, tegakkan sisa lintingan keatas untuk digunakan sebagai rangka keranjang.
2. Kemudian lanjutkan proses menganyam untuk membuat sisi samping keranjang hingga keatas, sesuaikan dengan ketinggian keranjang yang diinginkan.
3. Untuk menambah lintingan koran pada saat proses menganyam bisa dengan menambahkan lem pada ujung lintingan, supaya lintingan menjadi kuat dan tidak mudah terlepas.

|  |
| --- |
| kerajinan dari kertas koran bekas |
| keranjang dari koran bekas |

1. Potong dan rapikan ujung lintingan koran yang menjadi rangka keranjang kemudian selipkan ke bawah untuk menutup rangkaian anyaman, boleh juga dengan memberikan lem supaya rangkaian anyaman tidak terlepas.

|  |
| --- |
| keranjang dari koran bekas |
| contoh keranjang dari koran bekas yang keren |

Untuk *finishing* atau mempercantik keranjang yang terbuat dari kertas koran tersebut sobat bisa kuas permukaan keranjang dengan vernis kayu hingga merata.
Untuk membuat keranjang dari kertas koran bekas selain dengan menggunakan kertas koran yang dilinting, juga bisa menggunakan cara kertas koran yang dilipat, berikut ini cara membuat keranjang dari kertas koran dengan teknik lipatan.



1. Buat lipatan dari 2 lembar halaman kertas koran, dengan lebar antara 2 hingga 3 centimeter, untuk ketebalan lipatan siahkan sesuaikan dengan keinginan sobat dan jangan lupa beri lem pada masing-masing ujung lipatan supaya tidak terbuka.

|  |
| --- |
| dasar keranjang dari koran bekas |
| dasar keranjang |

1. Ikuti langkah membuat anyaman dasar keranjang seperti yang terlihat pada contoh gambar, sesuaikan ukuran dasar keranjang seperti yang dikehendaki.

|  |
| --- |
| anyam sisi keranjang |
| anyam sisi keranjang |

1. Anyam keatas untuk membuat sisi keranjang dan beri lem supaya anyaman kuat dan tidak terlepas.
2. Anyam hingga ketinggian sudah sesuai kehendak, rapikan dan beri lem supaya anyaman tidak terlepas.

|  |
| --- |
| keranjang kotak dari koran bekas |
| contoh kerajinan anyaman koran bekas dengan dilipat |

**6.Target Pasar KUBE**

 Dalam berbisnis dan mendistribuskan produk-produknya KUBE hanya melalui *outle*t yang ada di Way Halim, di bantu dengan kesepeluh anggota nya. Bagaimana produk KUBE ini habis terjual. Target pemasaran KUBE ini adalah mencapai titik-titik yang sulit di jangkau, misalnya produk KUBE ini bisa ada di daerah pedalaman atau kampung hanya saja kondisi belum memungkinkan.[[3]](#footnote-4) Vera septia mengatakan untuk saat ini hanya di daerah Karang saja. Sedangakan Marfuah mengatakan produk KUBE dibawa oleh suaminya pergi jolok untuk memasarkannya.

1. **STRATEGI PEMASARAN KUBE**

Strategi yang di unggulkan dalam meningkatka penjualan produk KUBE selama ini adalah media *online*, dan *face to face*, pada intinya semua strategi yang di gunakan memiliki keunggulan nya masing-masing.[[4]](#footnote-5)

 Strategi yang dapat meningkatkan penjualan produk kube ini adalah:

1. Strategi produk (*product)*

Strategi produk yang di gunakan pada kube ini yaitu desain sendiri, menggunakan berbaga macam jenis boordiran, dan payet, hal tersebut tentunya untuk menyelesaikan kebutuhan konsumen dengan perkembangan tanda fasion yg *uptude*. Memberikan produk berkualitas tinggi untuk memuaskan keinginan konsumen agar konsumen agar tertarik untuk kembali membeli produk KUBE. Produk KUBE di buat unik dan inovasi, di buat sedemikian rupa agar menarik konsumen.[[5]](#footnote-6) Ini menunjukan produk KUBE lain dari produk yang ada di pasaran.

1. Strategi harga (*price)*

Selain memberikan inovasi pada produk juga menentukan segmentasi pasar bagi para konsumen yaitu dengan memberikan harga yang mampu di jangkau oleh konsumen, khususnya oleh kalangan menengah ke bawah. Harga di mulai Rp.10.000,- hingga Rp.200.000,-. Dengan yang demikian stategi harga kube wanita mandiri bisa bersaing dengan roduk-produk di pasaran. Hal ini ini maksudakn agar produk KUBE laris manis di pasaran tetapi produk KUBE tidak murahan, penting untung meningkatkan volume penjualan produk.[[6]](#footnote-7)

1. Strategi tempat *(place*)

Menurut hasil penelitian bahwa tempat-tempat yang banyak di kunjungi mudah di jangkau oleh konsumen untuk mendapatkan produk kube seperti di pusat-pusat perbelanjaan dan pada saat pameran-pameran yang ada di Bandar lampung. Hanya saja *outlet* yang ada saat ini Cuma satu yaitu *outle*t yang ada di Way Halim.[[7]](#footnote-8)

1. Strategi promosi (*promotion*)

Strategi kube di lakukan oleh semua anggota kube. Seluruh anggota KUBE bertangung jawab untuk mempromosikan produk KUBE. Pelayanan yang baik juga menentukan konsumen tertarik untuk membeli produk KUBE. Dalam kegiatan ini promsi di lakukan di pameran Lampang Fair dan pameran yang di adakan dinas sosial. Ngatina juga menggunakan via BBM dan FB untuk memprosikan produk ini, tetapi tidak semua anggota mempromisikan secara *on line* karna tidak semua anggota KUBE mempunyai *hand phone*.

Laporan Penjualan Produk KUBE

Tabel 1.1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Tahun | Bulan | Penjualan Produk |
| 1 | 2015 | Januari-Juni | 100 Produk |
| 2 | 2016 | Januari-Desember | 50 Produk |
| 3 | 2017 | Januari-Desember | 99 Produk |
| 4 | 2018 | Januari-Desember | 121 produk |

Tabel tersebut di peroleh dari bendahara KUBE yang bertujuan untuk mempermudah penulis untuk mengalisis tentang peningkatan jumlah penjualan produk KUBE yang cukup cepat meskipun KUBE baru berdiri 3 tahun, tetapi penjualan setiap tahun nya dapat meningkat.[[8]](#footnote-9)

 Data secara terinci tidak dapat di berikan oleh kube karena data penjualan merupakan rahasia perusahan. Tabel di atas membuktikan banyak banyak peminat yang memberi produk kube yang mempunyai ciri khas dengan berbagai khas lintingan dan lipatan kertas koran yang membedakan dengan produk lain.

Mutmainah menjelaskan bahwa KUBE ini bisa berkembang bila anggota nya konsisten, apa yang di buat harus laku terjual bagaimanapun caranya.

Dari penjelasaan semua anggota KUBE arbaiti juga mengimbuhkan bahwa semua anggota KUBE harus bekerja sama untuk menjual produk. Prosudurnya dari awal yang membuat 10 anggota KUBE, yang memasarkan 10 anggota, dan keuntungannya pun di bagi kesepuluh anggotanya.

1. Tutik agusrini, pegawai PKH wilayah wayhalim bandar lampung,wawancara ( 2 februari 2018) [↑](#footnote-ref-2)
2. Ngatina,ketua KUBE,wawancara, Bandar Lampung 5 februari 2018 [↑](#footnote-ref-3)
3. Ngatina,ketua KUBE,wawancara, Bandar Lampung 5 Februari 2018 [↑](#footnote-ref-4)
4. Ngatina,ketua KUBE,wawancara, Bandar Lampung 5 Februari 2018 [↑](#footnote-ref-5)
5. Ngatina,ketua KUBE,wawancara, Bandar Lampung 5 Februari 2018 [↑](#footnote-ref-6)
6. Ngatina,ketua KUBE,wawancara, Bandar Lampung 5 Februari 2018 [↑](#footnote-ref-7)
7. Ngatina,ketua KUBE,wawancara, Bandar Lampung 5 Februari 2018 [↑](#footnote-ref-8)
8. Siti Masito, Bendahara KUBE, wawancara, Bandar Lampung 26 ap ril 2018 [↑](#footnote-ref-9)