

ABSTRACT

Bulaksalak Hamlet is one of the bamboo-producing hamlets in Wukirsari Village, Cangkringan. Marketing of bamboo in this village is generally done indirectly by involving several marketing agencies. The number of marketing agencies involved can affect the efficiency of bamboo marketing. This study aims to analyze the pattern of bamboo marketing channels and evaluate the efficiency of bamboo marketing in various marketing patterns in Bulaksalak Hamlet, Wukirsari Village.

This research method uses a survey method for taking respondents from bamboo farmers and case studies on taking respondents from other market participants. This study uses primary data and secondary data through observation, interviews, and documentation. Respondents were determined using random sampling for bamboo farmers and snowball sampling for marketing agencies. The parameters used in marketing efficiency are profit margin, marketing margin, and mark up on selling.

The results showed that there were five patterns of marketing channels in Bulaksalak Hamlet. Patterns 1 and 2 are said to be efficient when viewed from the number of marketing agencies involved. The fewer marketing agencies involved, the more efficient marketing. However, judging from the calculations and the point of view of the marketing actors involved in this pattern, it is not efficient. Patterns 3, 4, and 5 of marketing are carried out inefficiently because more marketing agencies are involved. However, judging from the calculation, the point of view of the marketing actors involved, and the distribution of profits from bamboo marketing is efficient. From the point of view of other marketers, farmers are inefficient because the profits obtained are quite high and uneven for the marketing actors under them, even though the farmers themselves feel that selling bamboo is already profitable. This is reasonable because farmers need a long time to get results from selling bamboo.

Keywords: Bamboo, Profit Margin, Marketing Margin, Mark Up on Selling

¹Student of Faculty of Forestry UGM

²Lecturer of Faculty of Forestry UGM

**POLA SALURAN DAN EFISIENSI PEMASARAN BAMBU DI DUSUN
BULAKSALAK, DESA WUKIRSARI, KECAMATAN CANGKRINGAN,
KABUPATEN SLEMAN, YOGYAKARTA**

Annisa Dian Pertiwi¹, Agus Affianto²

INTISARI

Dusun Bulaksalak merupakan salah satu dusun penghasil tanaman bambu di Desa Wukirsari, Cangkringan. Pemasaran bambu di dusun ini umumnya dilakukan secara tidak langsung dengan melibatkan beberapa lembaga pemasaran. Banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat dapat mempengaruhi efisiensi pemasaran bambu. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pola saluran pemasaran bambu dan mengevaluasi efisien pemasaran bambu pada berbagai pola pemasaran di Dusun Bulaksalak, Desa Wukirsari.

Metode penelitian ini menggunakan metode survei pada pengambilan responden petani bambu dan studi kasus pada pengambilan responden pelaku pasar lain. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penentuan responden menggunakan *random sampling* untuk petani bambu dan *snowball sampling* untuk lembaga pemasaran. Parameter yang digunakan dalam efisiensi pemasaran yaitu margin keuntungan, margin pemasaran, dan *mark up on selling*.

Hasil penelitian menunjukkan terdapat lima pola saluran pemasaran di Dusun Bulaksalak. Pola 1 dan 2 dikatakan efisien apabila dilihat dari jumlah lembaga pemasaran yang terlibat. Semakin sedikit lembaga pemasaran yang terlibat maka pemasaran semakin efisien. Namun dilihat dari perhitungan dan sudut pandang pelaku pemasaran yang terlibat pola tersebut tidak efisien. Pola 3, 4, dan 5 pemasaran dilakukan secara tidak efisien karena lembaga pemasaran yang terlibat lebih banyak. Namun dilihat dari perhitungan, sudut pandang pelaku pemasaran yang terlibat, dan distribusi keuntungan pemasaran bambu efisien. Dari sudut pandang pelaku pemasaran yang lain, petani tidak efisien dikarenakan keuntungan yang diperoleh cukup tinggi dan tidak merata bagi pelaku pemasaran di bawahnya, meskipun petani sendiri merasa penjualan bambu sudah menguntungkan. Hal tersebut wajar karena petani membutuhkan waktu yang cukup lama untuk mendapatkan hasil dari penjualan bambu.

Kata Kunci: Bambu, Margin Keuntungan, Margin Pemasaran, *Mark Up on Selling*

¹Mahasiswa Fakultas Kehutanan UGM

²Staff Pengajar Fakultas Kehutanan UGM