

## Saluran Dan Efisiensi Pemasaran Mebel Ukir

### Di Desa Serenan, Kecamatan Juwiring, Kabupaten Klaten

Oleh:

Retnaningtyas Ari Devi<sup>1</sup>, Slamet Riyanto<sup>2</sup>

#### Abstrak

Desa Serenan merupakan salah satu sentra industri mebel di Kabupaten Klaten, dengan ciri khas mebel ukir. Pemasaran mebel ukir tersebut umumnya dilakukan secara tidak langsung, dengan melibatkan beberapa lembaga perantara. Banyaknya lembaga perantara dapat mempengaruhi tingkat efisiensi pemasaran mebel ukir tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran mebel ukir, dan efisiensi pemasaran mebel ukir.

Metode dasar dalam penelitian ini adalah metode survei dengan pendekatan kuantitatif. Teknik pengambilan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode penentuan responden menggunakan *purposive sampling* untuk responden pengrajin dan *snowball sampling* untuk responden lembaga perantara. Efisiensi pemasaran dianalisis menggunakan tiga parameter yaitu margin pemasaran, margin keuntungan, dan *mark up (on selling)*.

Hasil penelitian menunjukkan terdapat tujuh saluran pemasaran mebel ukir, di mana satu saluran merupakan saluran distribusi langsung dan enam saluran lainnya merupakan saluran distribusi tidak langsung. Enam saluran distribusi tidak langsung tersebut, terdapat empat saluran pemasaran dengan tujuan domestik dan dua saluran pemasaran dengan tujuan ekspor. Pada penelitian ini analisis efisiensi pemasaran dilakukan pada pemasaran tujuan domestik. Saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran 3 dikarenakan *share* harga pada pengrajin paling besar yaitu 60,69%, margin pemasaran paling kecil yaitu 39,31%, margin keuntungan pada lembaga perantaranya 16,68%, dan nilai *mark up (on selling)* sebesar 39,31%. Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa pemasaran pada semua saluran pemasaran tujuan domestik sudah efisien.

Kata kunci: Mebel Ukir, Margin Keuntungan, Margin Pemasaran, *Mark up (on selling)*

---

<sup>1</sup> Mahasiswa Departemen Manajemen Hutan Fakultas Kehutanan UGM

<sup>2</sup> Staf Pengajar Departemen Manajemen Hutan Fakultas Kehutanan UGM

## **Channels And Marketing Efficiency Of Carved Furniture**

### **In Serenan Village, Juwiring Subdistrict, Klaten Regency**

By:

Retnaningtyas Ari Devi<sup>1</sup>, Slamet Riyanto<sup>2</sup>

#### **Abstract**

Serenan Village is one of the furniture industry centers in Klaten Regency, with distinctive characteristics of carved furniture. Marketing of carved furniture is generally carried out indirectly, involving several middlemen. The number of middlemen can influence level of the carved furniture's marketing efficiency. This study aims to find out the marketing channels of carved furniture and the marketing efficiency of carved furniture.

The basic method in this study was survey method with quantitative approach. Data collection techniques used were observation, interviews, and documentation. The method of determining sample used purposive sampling for craftsman samples and snowball sampling for samples of middlemen. Marketing efficiency was analyzed using three parameters, namely marketing margins, profit margins, and mark-up (on selling).

The results show that there are seven marketing channels for carved furniture, where one channel is a direct distribution channel and the other six channels are indirect distribution channels. Among the six indirect distribution channels, there are four marketing channels with domestic destinations and two marketing channels for export purposes. In this study, marketing efficiency analysis was carried out on domestic destination marketing. The most efficient marketing channel is the marketing channel 3 because the share of price for craftsmen is 60.69%, the marketing margin is 39.31%, the profit margin at the middlemen is 16.68%, and the mark up (on selling) is 39.31%. Overall, it can be concluded that marketing in all domestic marketing channels are efficient.

Keywords: Carved Furniture, Profit Margin, Marketing Margin, Mark up (on selling)

---

<sup>1</sup> College Student of Departement of Forest Management Forestry Faculty, UGM

<sup>2</sup> Lecturer of Departement of Forest Management Forestry Faculty, UGM