

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Objek Penelitian

#### 1. Gambaran Umum Gebyok Ukir Puncta Dewa Art

Gebyok merupakan salah satu furniture khas Jawa berupa partisi sehingga dapat difungsikan sebagai penyekat antar ruangan. Pada umumnya Gebyok hadir dengan ukiran khas Jawa dan terbuat dari kayu jati yang bermutu tinggi. Pada dasarnya, fungsi Gebyok adalah sebagai partisi ruangan yang dilengkapi dengan pintu. Namun, saat ini Gebyok juga diproduksi sebagai partisi murni dan elemen dinding. Tingginya minat masyarakat pada partisi khas Jawa ini telah mengantarkan Gebyok sebagai furniture yang memiliki perluasan fungsi dari fungsi semula yang hanya sebagai partisi. Sejarah Gebyok bisa ditarik sejauh masa hidup Ratu Kalinyamat, putri Sultan Trenggono, Sultan Demak abad ke-16. Kala itu, sang putri yang bernama Retno Kencono Wungu bersama dengan suaminya yakni Sultan Hadirin mendapati jatah kekuasaan di wilayah Jepara, Kudus, Pati dan sekitarnya. Pada masa pemerintahan Ratu Kalinyamat, Gebyok telah diciptakan dan menjadi karya agung dengan ukiran rumit dan indah yang menjadi titik tolak utama. Gebyok mencerminkan pemikiran dan perasaan estetik maupun etik. Gebyok bukan semata-mata bentuk yang tidak ada artinya, namun Gebyok menunjuk pada kebijakan manusia.

Gebyok yang sudah berkembang pada masa pemerintahan Ratu Kalinyamat adalah rumah kayu yang dipenuhi oleh kerajinan ukir pada kayunya. Gebyok diciptakan untuk meraih tujuan praktis, etis, dan estetik. Sebagai kebutuhan praktis, Gebyok merupakan sebagai rumah yang layak dan tangguh. Walaupun penuh ukiran, tetapi tidak meninggalkan kekuatan sebagai penyangga rumah. Sebuah rumah yang menggunakan Gebyok bisa disebut bukan rumah biasa melainkan rumah pilihan, karena untuk menciptakan Gebyok diperlukan kayu pilihan serta tenaga ahli terbaik pada zamannya. Kebutuhan Gebyok pada nilai estetis adalah tak pelak Gebyok memulangkan keindahan pada ukiran yang tidak tertandingi. Kesabaran, ketelatenan, dan kemampuan teknis ukir lihai adalah syarat mutlak menciptakan ukiran yang indah pada Gebyok.

Kualitas kayu yang digunakan sebagai bahan baku Gebyok pada umumnya memang merupakan jenis kayu yang tahan cuaca sehingga cenderung lebih kuat dan awet serta kayu tersebut harus

mudah untuk diukir. Tinggi rendahnya kualitas partisi khas Jawa ini sangat bergantung pada kualitas kayu yang digunakan sebagai bahan baku. Selain itu, tingkat kerumitan ukiran, ukuran, ornament, ketebalan bahan dan finishing juga turut menentukan kualitas keindahan pada gebyok. Dengan segala keunikan dan kerumitannya, Gebyok hadir sebagai partisi khas Jawa yang memiliki nilai seni tinggi dan cocok bagi mereka yang memiliki apresiasi akan nilai estetika sebuah karya.

Berdirinya Punta Dewa Art berawal dari Mas Syidiq berkeinginan membuka usaha seperti saudaranya yang sudah sukses dalam menjalankan bisnis Gebyok Ukir. Nama Punta Dewa diambil dari salah satu tokoh pewayangan yang berarti menjunjung tinggi budaya ukir dari Jepara agar selalu eksis sesuai dengan perkembangan zaman. Modal yang didapatkan dari hasil merantau, ia gunakan untuk membangun usaha Gebyok Ukir seperti milik saudaranya. Dan pada tanggal 7 Juli 2019 Mas Syidiq memutuskan untuk membuka usaha Meubel Gebyok Ukir “Punta Dewa Art” sampai sekarang. Lokasi usaha Gebyok Ukir Punta Dewa Art berada di Jl. Langgar Dalem RT. 8, RW. 4 Desa Blimbingrejo, Kecamatan Nalumsari, Kabupaten Jepara (59466).

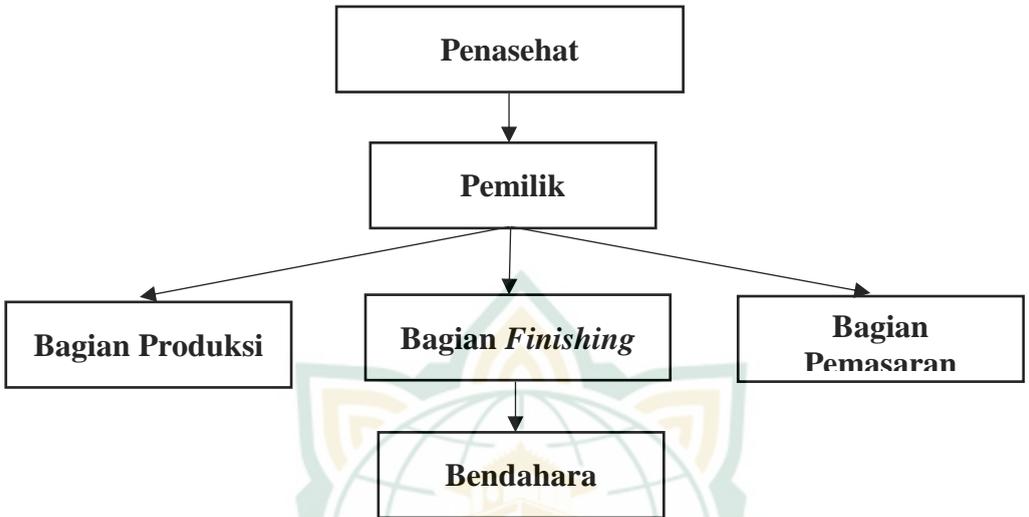
## 2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi mencerminkan tatanan yang menggabungkan hubungan yang konsisten antara fungsi dan individu yang menetapkan peran, pekerjaan, serta kewajiban yang beragam dalam sebuah organisasi.<sup>1</sup> Struktur organisasi pada Gebyok Ukir “Punta Dewa Art” sebagai berikut:

---

<sup>1</sup> Tarsisius Hani Handoko, *Manajemen* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009). 169.

**Gambar 4. 1** Bagan Struktur Organisasi



**Keterangan**

- |                  |                        |                |
|------------------|------------------------|----------------|
| Penasehat        | : Bapak Manto          |                |
| Pemilik          | : Muhammad Noor Syidiq |                |
| Bagian Produksi  | : 1. Bapak Kasiono     | 9. Bambang     |
|                  | 2. Bapak Rukani Madu   | 10. Adi        |
|                  | 3. Bapak Muhammad Rouf | 11. Lukman     |
|                  | 4. Agus                | 12. Hendro     |
|                  | 5. Pak Zein            | 13. Aris       |
|                  | 6. Supeno              | 14. Pak Ja'far |
|                  | 7. Sukron              | 15. Rozaq      |
|                  | 8. Pebri               | 16. Dwi        |
| Bagian Finishing | : 1. Mustaqim          | 4. Sarmonah    |
|                  | 2. Afa                 | 5. Sumiatun    |
|                  | 3. Wafa                |                |
| Bagian Pemasaran | : 1. Fitri             |                |
|                  | 2. Sukron              |                |
| Bendahara        | : Fina Mumtas Syarifah |                |

Adapun tugas dan tanggung jawab dari masing- masing posisi adalah sebagai berikut:

- a. Pemilik merupakan pemegang kekuasaan tertinggi. Memiliki tugas dalam mengatur kebijakan usaha dan bertanggung jawab dalam mengawasi kinerja seluruh karyawan. Bagian produksi, bagian *finishing*, bagian pemasaran.
- b. Bagian produksi memiliki tugas dan tanggung jawab dalam memproduksi produk-produk Gebyok Ukir, mulai dari mendatangkan kayu, pemotongan sesuai pesanan, proses membobok papan kayu sesuai pola, pengukiran manual oleh karyawan ukir, hingga proses penyetulan potongan-potongan bahan Gebyok menjadi Gebyok Utuh.
- c. Bagian *finishing* memiliki tugas dan tanggung jawab dalam mengemas produk dan pemberian label sesuai dengan jenis produk.
- d. Bagian pemasaran memiliki tugas dan tanggung jawab dalam memasarkan dan mempromosikan produk Punta Dewa Art, baik penjualan di toko, penjualan online.
- e. Bendahara atau pengelola administrasi dalam lingkungan usaha atau perusahaan, mencakup pengelolaan keuangan dan administrasi keuangan perusahaan. Melibatkan pencatatan setiap transaksi keuangan perusahaan dengan teliti dan teratur. Penting untuk memastikan bahwa semua pendapatan dan pengeluaran terdokumentasikan secara akurat dalam buku keuangan. Selain itu, Bendahara bertanggung jawab memberikan informasi keuangan kepada pihak manajemen guna mendukung proses pengambilan keputusan. Dalam konteks pembayaran, Bendahara juga terlibat dalam mengelola proses pembayaran kepada pemasok dan karyawan, sambil turut berperan dalam upaya penagihan kepada pelanggan untuk memastikan penerimaan yang tepat waktu.

### 3. Visi dan Misi

- a. Visi  
Menjadi produsen Gebyok Ukir terkemuka yang memadukan keindahan seni ukir tradisional dengan kualitas material terbaik, sehingga menjadi pilihan utama pelanggan dalam mempercantik ruang-ruang tradisional maupun modern.
- b. Misi
  - 1) Melestarikan Seni Tradisional: Menghasilkan Gebyok dengan seni ukir yang otentik dan melestarikan warisan

budaya Indonesia, sehingga masyarakat dapat terus mengapresiasi keindahan seni tradisional Jawa.

- 2) Inovasi dan Kreativitas: Terus mengembangkan desain-desain baru yang inovatif dalam seni ukir, sehingga Gebyok menjadi tidak hanya sebuah furnitur fungsional tetapi juga karya seni yang memikat.
- 3) Kualitas dan Tahan Lama: Menjamin kualitas tinggi dalam setiap produk Gebyok, dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas dan proses produksi yang teliti, sehingga memberikan kepuasan jangka panjang bagi pelanggan.
- 4) Pelayanan Pelanggan: Memberikan pelayanan pelanggan yang prima, termasuk pelayanan purna jual dan ketersediaan layanan konsultasi desain bagi pelanggan yang menginginkan Gebyok khusus sesuai dengan kebutuhan mereka.

#### **4. Standar Operasional Prosedur (SOP) Punta Dewa Art**

Standar Operasional adalah serangkaian pedoman dan prosedur yang dirancang untuk memastikan bahwa kegiatan operasional suatu bisnis atau proses berjalan efisien, konsisten, dan sesuai dengan standar tertentu. Gebyok Ukir Punta Dewa Art memiliki Standar Operasional Prosedur dalam memproduksi produknya. SOP ini wajib dilaksanakan oleh setiap karyawan, agar proses produksi dapat berjalan dengan aman, nyaman dan terkendali sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Adapun SOP yang wajib dilaksanakan ialah sebagai berikut:

- a. Desain dan Perencanaan
 

Menentukan konsep desain yang akan diterapkan pada gebyok ukir yang akan diproduksi. Merancang pola dan spesifikasi teknis dengan rincian yang jelas.
- b. Pemilihan Bahan Baku
 

Mengidentifikasi jenis kayu dan bahan baku lain yang sesuai untuk gebyok. Menetapkan standar kualitas yang harus dipenuhi oleh bahan baku.
- c. Proses Pembuatan
 

Menentukan langkah-langkah konkret dalam seluruh proses pembuatan gebyok. Menetapkan prosedur untuk pengukiran dan teknik finishing yang diinginkan.
- d. Pemilihan Tenaga Kerja
 

Mengidentifikasi keterampilan dan kualifikasi yang diperlukan untuk tenaga kerja produksi. Menetapkan prosedur untuk rekrutmen dan seleksi tenaga kerja.

- e. **Kontrol Kualitas**  
Menetapkan tahapan pemeriksaan kualitas selama proses produksi. Menetapkan standar kualitas yang harus dipenuhi sebelum produk dianggap siap untuk dijual.
- f. **Keamanan dan Kesehatan Kerja**  
Menyediakan panduan keamanan kerja untuk melindungi karyawan selama produksi. Memastikan bahwa peralatan kerja dan lingkungan kerja mematuhi standar keamanan yang ditetapkan.
- g. **Manajemen Inventaris Bahan Baku dan Produk Jadi**  
Menetapkan sistem manajemen inventaris untuk mengelola persediaan bahan baku dan produk jadi. Menetapkan frekuensi pembaruan inventaris dan metode penilaian yang digunakan.
- h. **Pengemasan dan Pengiriman**  
Menetapkan standar pengemasan produk jadi. Menetapkan prosedur pengiriman, termasuk metode, waktu, dan penyedia logistik yang digunakan.
- i. **Pemeliharaan Peralatan**  
Menetapkan jadwal pemeliharaan rutin untuk peralatan produksi dan memastikan bahwa peralatan selalu dalam kondisi baik untuk mencegah gangguan produksi.
- j. **Pelatihan Karyawan**  
Menetapkan program pelatihan untuk karyawan baru dan program lanjutan untuk meningkatkan keterampilan serta memastikan bahwa seluruh karyawan memahami dan mengikuti prosedur operasional dengan baik.

## **B. Deskripsi Data Penelitian**

### **1. Strategi Marketing yang Diterapkan Gebyok Ukir Puncta Dewa Art**

Strategi marketing yang digunakan Gebyok Ukir Puncta Dewa Art dalam menjalankan usahanya terdiri dari 4 variabel pemasaran diantaranya yaitu: produk, harga, tempat/distribusi, dan promosi. Keempat variabel pemasaran tersebut menjadi fokus utama bagi Gebyok Ukir Puncta Dewa Art untuk memperoleh kepuasan konsumen. Adapun variabel pemasaran yang digunakan Gebyok Ukir Puncta Dewa Art dalam mengembangkan usahanya ialah sebagai berikut:

#### **a. Strategi Produk (*Product*)**

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi

sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Produk salah satu hal yang penting bagi perusahaan, dimana keunggulan dan kualitasnya menjadi nilai jual yang menjanjikan.<sup>2</sup> Gebyok dulunya digunakan sebagai pembatas antara ruang pendopo dengan jogosatru pada rumah tradisional Jawa, sekarang banyak dijumpai gebyok yang diproduksi untuk keperluan nilai keindahan rumah tinggal maupun fasilitas umum atau sebagai interior ruang modern seperti restoran, atau bahkan masjid. Gebyok telah mengalami transformasi menjadi elemen estetik dan dekoratif yang semakin populer di berbagai lingkungan, termasuk rumah tinggal dan ruang publik. Perkembangan ini tidak hanya terbatas pada penggunaan ornamen ukiran sulur-suluran tradisional, melainkan telah mengalami modifikasi dengan penambahan ragam hias lainnya. Sebagai hasilnya, Gebyok kini menjadi alternatif pilihan gaya formal yang menarik dan beragam. Hal ini didukung dengan penjelasan yang disampaikan pemilik Gebyok Ukir Punta Dewa Art Saudara Muhammad Noor Syidiq.

“Di usaha gebyok ukir kami, strategi produk kami sangat berfokus pada dua aspek utama: keunikan desain dan kualitas kerajinan tangan. Kami dengan sungguh-sungguh mengembangkan desain yang mencerminkan keindahan seni tradisional Jawa, sambil selalu memperhatikan kualitas bahan dan detail ukiran. Untuk mencapai standar tertinggi, kami bekerja sama dengan pengrajin berpengalaman yang ahli dalam seni ukir tradisional. Proses produksi kami sangat terkontrol, dengan pengawasan ketat pada setiap tahap, mulai dari pemilihan bahan hingga teknik ukir, dan tahap finishing. Produk yang diciptakan bermacam-macam seperti Pintu Kusen, Gebyok Gunungan, Gebyok Style Bali, Jendela (Kusen), Gebyok Minimalis, Mihrab Masjid, Ris Plang Rumah, Pagar Rumah Gebyok, Pintu Gebyok Kelir dan Sketsel Ruang”.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Sofian Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Rajawali Pers, 2018).  
102

<sup>3</sup>Wawancara oleh mas Muhammad noor syidiq selaku pemilik Gebyok Ukir Punta Dewa Art, 18 November 2023, pukul 10.00.

b. Strategi Harga (*Price*)

Aspek yang signifikan dalam proses pemasaran adalah penetapan harga. Harga memiliki peran yang sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga memiliki dampak besar terhadap daya tarik produk. Kesalahan dalam menetapkan harga bisa berdampak serius terhadap hasil akhir produk yang dipasarkan.<sup>4</sup> Pendapat dari Mas Syidiq pemilik Gebyok Punta Dewa Art mengenai harga mengatakan bahwa:

“Harga gebyok ukir dapat berubah-ubah tergantung pada beberapa faktor. Beberapa pertimbangan yang memengaruhi harga gebyok ukir meliputi jenis kayu yang digunakan dan kualitas ukiran. Penggunaan kayu langka atau berkualitas tinggi umumnya akan meningkatkan harga. Gebyok yang diukir secara manual biasanya lebih mahal dibandingkan dengan yang dihasilkan menggunakan mesin karena memerlukan keahlian khusus dan waktu yang lebih lama. Semakin kompleks dan detail ukiran pada gebyok, semakin besar kemungkinan harga akan meningkat. Desain yang unik atau disesuaikan juga dapat memengaruhi harga. Ukuran gebyok juga memainkan peran penting dalam penentuan harga, di mana gebyok yang lebih besar atau memiliki lebih banyak bagian umumnya memiliki harga lebih tinggi. Gebyok ukir yang berasal dari daerah atau pengerajin tertentu mungkin memiliki harga yang berbeda-beda, terutama jika daerah tersebut terkenal dengan kerajinan ukir tradisional mereka. Faktor ekonomi dan tingkat permintaan pasar juga dapat memengaruhi harga gebyok ukir, dengan kemungkinan kenaikan harga jika gebyok sedang tren atau diminati. Harga yang dipatok Punta Dewa Art mulai dari 3 Juta sampai 45 Juta”.<sup>5</sup>

c. Strategi Promosi (*Promotion*)

Strategi pemasaran yang dijalankan oleh Gebyok Ukir “Punta Dewa Art” Blimbingrejo guna meningkatkan

---

<sup>4</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Pers, 2012). 227

<sup>5</sup>Wawancara oleh mas Muhammad noor syidiq selaku pemilik Gebyok Ukir Punta Dewa Art, 18 November 2023, pukul 10.00.

penjualan dan pada akhirnya dapat lebih mengembangkan usahanya ada beberapa cara. Berdasarkan keterangan pelaku usaha dan hasil dari observasi, peneliti mendapatkan informasi tentang salah satu kegiatan promosi yang dilakukan oleh UMKM mebel “Punta Dewa Art” Blimbingrejo adalah dengan memanfaatkan media sosial. Diantaranya melalui Whatsapp Business, Facebook, Instagram, Tiktok dan Youtube. Meskipun metode online sudah bukan hal baru di dunia pemasaran gebyok, namun ada satu hal yang menjadi pembeda antara strategi yang digunakan oleh “Punta Dewa Art” dengan kompetitor yang ada di wilayah setempat. Yang memberikan nilai plus bagi pelanggan adalah meubel “Punta Dewa Art” Blimbingrejo bisa melayani COD atau Cash On Delivery, dimana customer bisa membayar setelah barang pesannya diterima. Tentu saja hal ini dapat memberikan kepuasan dan meningkatkan kepercayaan pelanggan. Biasanya omset penjualan gebyok ukir kisaran 150.000.000 sampai 450.000.000 per tahun. Peningkatan penjualan ini juga dipengaruhi oleh kerja sama yang baik antara produsen/pengrajin di jepara ini dengan pemasok meubel gebyok ukir yang ada di daerah Bali khususnya. Pendapat Mas Syidiq tentang strategi promosi bahwa:

“Teknik promosi yang dilakukan Punta Dewa Art sudah cukup baik, dimana omset pertahunnya tidak pernah mengalami kerugian, hal ini sudah membuat Mas Syidiq puas. Dan juga setiap tahunnya pasti Mas Syidiq membuat inovasi serta kreatifitas dengan mengubah motif ukiran yang selalu menarik calon konsumen, itu salahsatu yang disukai konsumen dari Punta Dewa Art”.<sup>6</sup>

d. Strategi Tempat (*Place*)

Strategi tempat atau lokasi dalam usaha gebyok ukir merupakan aspek penting yang dapat memengaruhi keberhasilan bisnis. Pentingnya memilih lokasi usaha yang strategis dan mudah diakses oleh pelanggan potensial tidak bisa diabaikan. Sebaiknya, pertimbangkan keberadaan pesaing agar lokasi yang dipilih memberikan keunggulan kompetitif. Saat merancang tampilan toko gebyok ukir,

---

<sup>6</sup>Wawancara oleh mas Muhammad noor syidiq selaku pemilik Gebyok Ukir Punta Dewa Art, 18 November 2023, pukul 10.00.

perhatikan desain interior dan eksterior untuk menciptakan daya tarik yang mencerminkan keindahan produk yang dijual, dengan tujuan memberikan pengalaman berbelanja yang memikat bagi pelanggan. Jika memungkinkan, penyelenggaraan workshop terbuka di tempat dapat memberikan gambaran langsung tentang proses pembuatan gebyok, menarik minat pelanggan, dan meningkatkan apresiasi terhadap seni ukir. Kerjasama dengan pusat seni atau tempat pameran kerajinan juga dapat menjadi strategi yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar. Terlibat dalam pameran seni atau event kerajinan bukan hanya dapat meningkatkan eksposur, tetapi juga memungkinkan networking yang berharga. Dalam era digital, membangun kehadiran online melalui situs web dan media sosial tetap menjadi langkah penting. Jika memiliki toko fisik, manfaatkan platform e-commerce untuk memperluas pangsa pasar dan memudahkan pelanggan dari berbagai lokasi untuk membeli produk. Dengan menyusun strategi ini secara holistik, bisnis gebyok ukir dapat tidak hanya menarik perhatian pelanggan lokal tetapi juga menjangkau pasar yang lebih luas secara online. Mas Syidiq menjelaskan bahwa:

“Gebyok Ukir Punta Dewa Art bertempat di Jl. Langgar Dalem Rt.08/Rw.04 Desa Blimbingrejo, Kecamatan Nalumsari, Kabupaten Jepara. Dalam pemasarannya, Punta Dewa Art menggunakan media sosial dan membuka toko, sehingga calon konsumen dari berbagai daerah tidak hanya disekitaran Jepara. Pentingnya kehadiran online, tidak hanya sebagai pelengkap bisnis fisik kami, tetapi juga sebagai cara untuk memperluas jangkauan pasar dan menjangkau pelanggan di luar wilayah lokal”.<sup>7</sup>

Sebelum menerapkan 4P variabel strategi marketing mix tersebut, perkembangan volume penjualan pada usaha Punta Dewa Art tidak seperti saat ini. Hal ini terlihat dari omzet volume penjualan yang mengalami peningkatan dari Januari - November Tahun 2023.

---

<sup>7</sup>Wawancara oleh Mas Muhammad Noor Syidiq selaku pemilik Gebyok Ukir Punta Dewa Art, 18 November 2023, pukul 10.00.

Kenaikan omzet volume penjualan Punta Dewa Art diperoleh dari data rekapan penjualan pada bulan Januari - November 2023 yang digambarkan dalam tabel berikut:

**Tabel 4. 1** Penjualan Gebyok Ukir Punta Dewa Art Januari - November 2023

No.	Bulan	Omzet	Bulan	Omzet
1.	Januari	17.000.000	Juli	18.750.000
2.	Februari	22.000.000	Agustus	30.250.000
3.	Maret	15.000.000	September	42.250.000
4.	April	64.000.000	Oktober	61.000.000
5.	Mei	19.250.000	November	54.500.000
6.	Juni	58.500.000		
<b>Total</b>		<b>195.750.000</b>	<b>Total</b>	<b>206.750.000</b>

Pada tabel 4.1 menjelaskan tentang data laporan penjualan usaha Punta Dewa Art pada bulan Januari - Juni 2023 total omzet penjualan mencapai Rp. 195.750.000 dan pada bulan Juli - November 2023 total omzet penjualan mencapai Rp. 206.750.000. Kenaikan omzet volume penjualan Punta Dewa Art sebesar Rp.11.000.000 atau meningkat sebesar 5,62%.

## 2. Kelebihan dan Kekurangan Strategi Marketing Yang Telah Dilakukan Gebyok Ukir Punta Dewa Art

“Kami telah eksplorasi beragam strategi guna meningkatkan kesadaran dan penjualan produk kami, termasuk mendalami pemasaran online melalui media sosial dan situs web, serta aktif terlibat dalam pameran seni dan kerajinan.Keunggulan dari pendekatan pemasaran online terletak pada kemampuannya menjangkau pelanggan secara global, sementara pameran memberikan kami peluang untuk berinteraksi langsung.Walaupun

demikian, kami dihadapkan pada persaingan sengit dan biaya yang signifikan terkait pemasaran online. Kami memandang perjalanan ini sebagai bagian dari proses pembelajaran, terus berusaha untuk meningkatkan dan menyesuaikan strategi kami mengikuti dinamika perubahan pasar. Menyasar pasar lokal dalam strategi pemasaran dapat memberikan kesempatan untuk berinteraksi secara langsung dengan pelanggan setempat, memudahkan pemahaman yang mendalam terkait preferensi dan tren pasar setempat. Dengan memperkuat citra dan merek, gebyok ukir memiliki potensi untuk mendapatkan pengakuan yang lebih luas di kalangan pelanggan, meningkatkan tingkat loyalitas, dan menambah daya tarik terhadap produk. Kolaborasi dengan pusat seni atau partisipasi dalam pameran kerajinan bukan hanya membuka peluang untuk eksposur yang lebih besar, tetapi juga membentuk hubungan bisnis yang bernilai. Penggunaan estetika visual yang menarik pada gebyok ukir dapat optimal dengan memanfaatkan platform media sosial, menciptakan cara efektif untuk mempresentasikan produk dan menarik perhatian pelanggan potensial.<sup>877</sup>.

Keterbatasan Pasar Lokal bisa menjadi kendala dalam mengembangkan bisnis karena terlalu fokus pada lingkup lokal dapat mengakibatkan peluang terbatas untuk meraih pasar yang lebih luas. Dalam situasi ini, pengusaha mungkin kehilangan kesempatan untuk memperluas jangkauan dan mendiversifikasi pelanggan. Kesulitan Menjaga Konsistensi Kualitas dapat timbul terutama saat produksi gebyok ukir melibatkan tenaga kerja terampil. Tantangan ini muncul terutama ketika permintaan meningkat, dimana menjaga tingkat kualitas produk secara konsisten dapat menjadi suatu tantangan yang perlu diatasi. Tantangan dalam Pemasaran Online menjadi keterbatasan jika kehadiran gebyok ukir di platform online masih kurang. Kesulitan ini dapat menghambat kemampuan untuk menjangkau pelanggan di luar wilayah lokal, sehingga bisa menjadi hambatan ketika bersaing secara online dengan pesaing. Tingginya Persaingan di Pameran Seni menjadi hambatan dalam mencuri perhatian pelanggan. Meskipun pameran seni dan kerajinan

---

<sup>877</sup>Wawancara oleh mas Muhammad noor syidiq selaku pemilik Gebyok Ukir Punta Dewa Art, 18 November 2023, pukul 10.00.

memberikan peluang baru, namun persaingan yang ketat dalam acara semacam itu dapat membuat sulit untuk menonjol dan menarik perhatian pelanggan.”

### **3. Strategi Marketing Gebyok Ukir Puncta Dewa Art Menurut Perspektif Syariah**

Dalam perspektif syariah, strategi pemasaran Gebyok Ukir perlu dijalankan dengan memperhatikan prinsip-prinsip etika dan hukum Islam. Berikut beberapa aspek yang dapat menjadi pertimbangan: Kesesuaian Produk dengan Nilai-nilai Islam: Gebyok Ukir sebaiknya memastikan bahwa produk yang dipasarkan sesuai dengan nilai-nilai Islam. Desain, motif, dan penggunaan bahan perlu memperhatikan aspek kehalalan dan ketidakmengandung unsur yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Transparansi dan Keadilan: Prinsip transparansi dan keadilan harus menjadi landasan dalam setiap strategi pemasaran. Informasi yang diberikan kepada konsumen harus jujur dan tidak menyesatkan. Kebijakan harga dan promosi juga perlu adil dan tidak merugikan pihak lain. Penghindaran Riba: Dalam aspek keuangan, Gebyok Ukir perlu menghindari praktik riba atau bunga dalam pembiayaan dan transaksi. Alternatif pembiayaan syariah, seperti mudharabah atau murabahah, dapat dipertimbangkan.

Pemilihan Media Sosial yang Etis: Dalam pemasaran online, Gebyok Ukir sebaiknya memilih platform media sosial yang tidak hanya etis tetapi juga tidak menampilkan konten yang bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam. Bekerjasama dengan Pihak yang Halal: Dalam kerjasama dengan pihak ketiga, Gebyok Ukir sebaiknya menjalin kemitraan dengan entitas yang juga beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. Kedermawanan dan Tanggung Jawab Sosial: Menerapkan konsep kedermawanan (sadaqah) dan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) dapat menjadi bagian dari strategi pemasaran, mencerminkan kepedulian Gebyok Ukir terhadap kebutuhan masyarakat dan lingkungannya. Dengan memperhatikan aspek-aspek di atas, Gebyok Ukir dapat memastikan bahwa strategi pemasarannya sejalan dengan prinsip-prinsip syariah, memberikan nilai tambah bagi konsumen, dan menciptakan dampak positif pada masyarakat secara keseluruhan.

### C. Analisis Data Penelitian

#### 1. Analisis Strategi *Marketing* yang Diterapkan Gebyok Ukir Puncta Dewa Art

##### a. Strategi Produk (*Product*)

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Produk salah satu hal yang penting bagi perusahaan, dimana keunggulan dan kualitasnya menjadi nilai jual yang menjanjikan.<sup>9</sup> Gebyok dulunya digunakan sebagai pembatas antara ruang pendopo dengan joglo pada rumah tradisional Jawa, sekarang banyak dijumpai gebyok yang diproduksi untuk keperluan nilai keindahan rumah tinggal maupun fasilitas umum atau sebagai interior ruang modern seperti restoran, atau bahkan masjid. Gebyok telah mengalami transformasi menjadi elemen estetis dan dekoratif yang semakin populer di berbagai lingkungan, termasuk rumah tinggal dan ruang publik. Perkembangan ini tidak hanya terbatas pada penggunaan ornamen ukiran sulur-suluran tradisional, melainkan telah mengalami modifikasi dengan penambahan ragam hias lainnya.

Strategi yang diterapkan Puncta Dewa Art dari segi produk antara lain:

1. Bahan yang digunakan menggunakan kayu jati yang sudah tua karena bagus dan tahan lama. Kayu jati yang digunakan diantaranya: Jati blora, Jati Sulawesi, Jati TPK dan Jati perhutani.
2. Dari motif produk Puncta Dewa Art selalu mengupdate motif-motifnya agar calon konsumen tertarik untuk membeli produk ukir khususnya Gebyok Ukir di Puncta Dewa Art.

##### b. Strategi Harga (*Price*)

Aspek yang signifikan dalam proses pemasaran adalah penetapan harga. Harga memiliki peran yang sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga memiliki dampak besar terhadap daya tarik produk. Kesalahan dalam menetapkan harga bisa berdampak serius terhadap hasil akhir produk yang dipasarkan.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Sofian Assauri, *Manajemen Pemasaran*. 102

<sup>10</sup> Kasmir, Kasmir, *Manajemen Perbankan*. 227

Strategi yang diterapkan Punta Dewa Art dari segi harga antara lain:

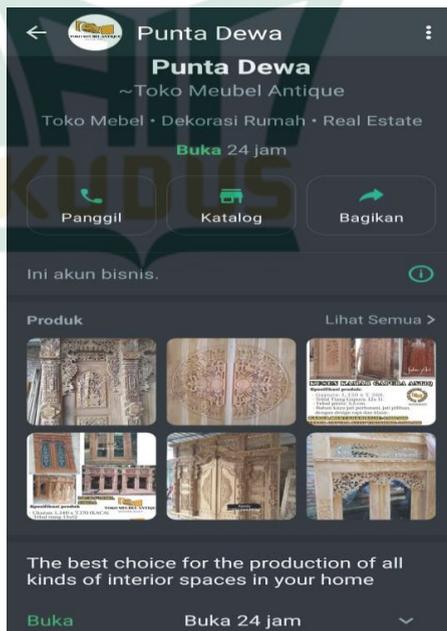
1. Harga sesuai dengan harga di pasar dan terjangkau untuk semua kalangan.
  2. Punta Dewa Art mencantumkan harga sesuai dengan kualitas produknya dan tingkat detail motif serta kerumitan dalam proses produksinya.
- c. Strategi Promosi (*Promotion*)

Strategi pemasaran yang dijalankan oleh Gebyok Ukir “Punta Dewa Art” Blimbingrejo guna meningkatkan penjualan dan pada akhirnya dapat lebih mengembangkan usahanya ada beberapa cara. Berdasarkan keterangan pelaku usaha dan hasil dari observasi, peneliti mendapatkan informasi tentang salah satu kegiatan promosi yang dilakukan oleh UMKM meubel “Punta Dewa Art” Blimbingrejo adalah dengan memanfaatkan media sosial. Diantaranya melalui Whatsapp Business, Facebook, Instagram, Tiktok dan Youtube.

Beberapa Strategi yang diterapkan Punta Dewa Art dari segi promosi antara lain:

1. *Whatsapp Business*

**Gambar 4. 2** *WhatsApp Bussiness* Punta Dewa Art



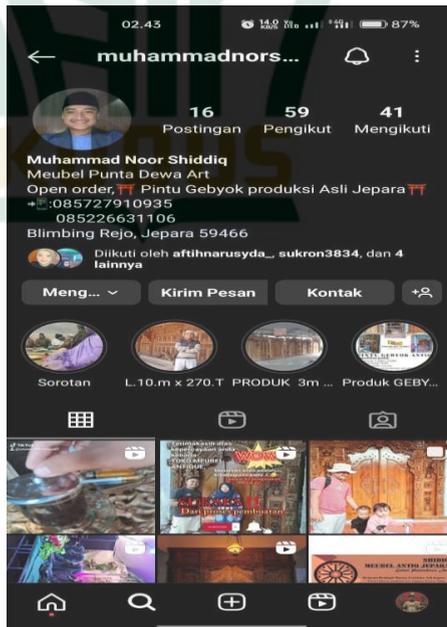
2. Facebook

Gambar 4.3 Akun Facebook Punta Dewa Art



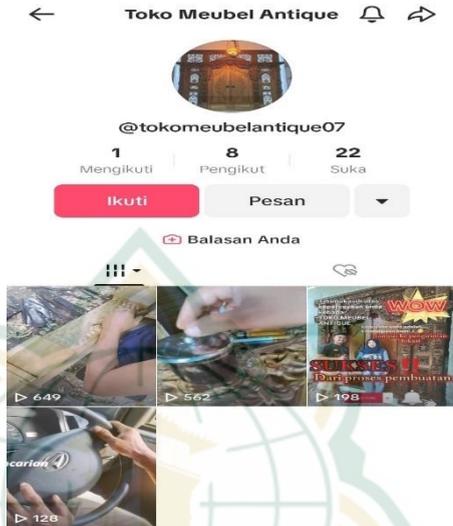
3. Instagram

Gambar 4.4 Akun Instagram Punta Dewa Art



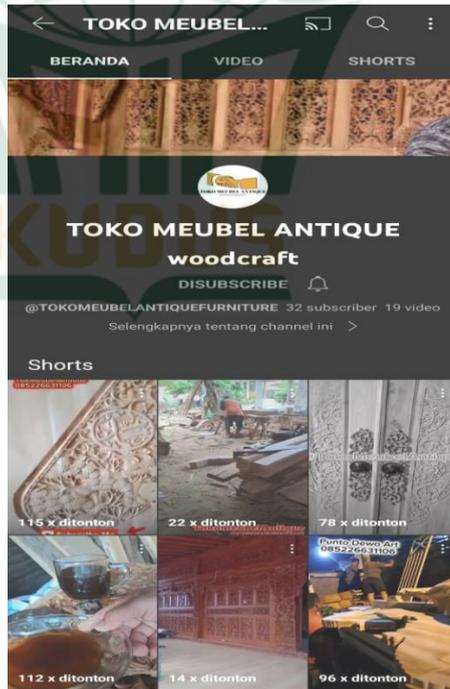
4. Tiktok

Gambar 4.5 Akun Tiktok Punta Dewa Art



5. YouTube

Gambar 4.6 Akun Youtube Punta Dewa Art



Dengan ini Punta Dewa Art sudah memperluas tingkat Konsumennya yang awalnya hanya promosi lewat toko dan dari mulut ke mulut.

d. Strategi Tempat (*Place*)

Strategi tempat atau lokasi dalam usaha gebyok ukir merupakan aspek penting yang dapat memengaruhi keberhasilan bisnis. Pentingnya memilih lokasi usaha yang strategis dan mudah diakses oleh pelanggan potensial tidak bisa diabaikan. Sebaiknya, pertimbangkan keberadaan pesaing agar lokasi yang dipilih memberikan keunggulan kompetitif. Saat merancang tampilan toko gebyok ukir, perhatikan desain interior dan eksterior untuk menciptakan daya tarik yang mencerminkan keindahan produk yang dijual, dengan tujuan memberikan pengalaman berbelanja yang memikat bagi pelanggan. Jika memungkinkan, penyelenggaraan workshop terbuka di tempat dapat memberikan gambaran langsung tentang proses pembuatan gebyok, menarik minat pelanggan, dan meningkatkan apresiasi terhadap seni ukir. Kerjasama dengan pusat seni atau tempat pameran kerajinan juga dapat menjadi strategi yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar. Terlibat dalam pameran seni atau event kerajinan bukan hanya dapat meningkatkan eksposur, tetapi juga memungkinkan networking yang berharga.

Strategi yang diterapkan Punta Dewa Art dari segi tempat antara lain:

1. Toko Offline: Toko di samping tempat produksi. Agar calon pembeli juga dapat melihat proses produksi berbagai macam produk di Punta Dewa Art, sehingga tertarik untuk membeli bahkan jadi pelanggan tetap Punta Dewa Art.
2. Toko Online: Media sosial berupa Whatsapp Business, Facebook, Instagram, dan Tiktok. Sebelumnya, Punta Dewa Art hanya mempunyai toko untuk cara berinteraksi dengan konsumennya dan sekarang sudah mengupgrade untuk memperluas tingkat pemasarannya dengan cara membuat akun sosial media diantaranya Whatsapp Business, Facebook, Instagram dan Tiktok.

## 2. Analisis Kelebihan dan Kekurangan Strategi Marketing Yang Telah Dilakukan Gebyok Ukir Punta Dewa Art

Menurut pemilik Punta Dewa Art terdapat beragam strategi guna meningkatkan kesadaran dan penjualan produk kami, terdapat faktor kelebihan dan kekurangan.

### a. Kelebihan

Keunggulan dari pendekatan pemasaran online terletak pada kemampuannya menjangkau pelanggan secara global, termasuk mendalami pemasaran online melalui media sosial dan situs web, serta aktif terlibat dalam pameran seni dan kerajinan. Sementara pameran memberikan kami peluang untuk berinteraksi langsung. Walaupun demikian, kami dihadapkan pada persaingan sengit dan biaya yang signifikan terkait pemasaran online. Kami memandang perjalanan ini sebagai bagian dari proses pembelajaran, terus berusaha untuk meningkatkan dan menyesuaikan strategi kami mengikuti dinamika perubahan pasar. Menyasar pasar lokal dalam strategi pemasaran dapat memberikan kesempatan untuk berinteraksi secara langsung dengan pelanggan setempat, memudahkan pemahaman yang mendalam terkait preferensi dan tren pasar setempat.

Dengan memperkuat citra dan merek, gebyok ukir memiliki potensi untuk mendapatkan pengakuan yang lebih luas di kalangan pelanggan, meningkatkan tingkat loyalitas, dan menambah daya tarik terhadap produk. Kolaborasi dengan pusat seni atau partisipasi dalam pameran kerajinan bukan hanya membuka peluang untuk eksposur yang lebih besar, tetapi juga membentuk hubungan bisnis yang bernilai. Penggunaan estetika visual yang menarik pada gebyok ukir dapat optimal dengan memanfaatkan platform media sosial, menciptakan cara efektif untuk mempresentasikan produk dan menarik perhatian pelanggan potensial.

### b. Kekurangan

Sedangkan kekurangannya yakni pada biaya produksi gebyok ukir cenderung tinggi karena membutuhkan keterampilan tinggi dan waktu yang cukup lama dalam proses pembuatannya. Dampaknya adalah meningkatnya biaya produksi, sehingga harga jualnya menjadi lebih tinggi dibandingkan dengan produk sejenis yang tidak memiliki ornamen ukir. Pasar gebyok ukir memiliki keterbatasan karena lebih disukai oleh konsumen yang menghargai seni tradisional dan memiliki selera estetika tertentu. Sebagai

hasilnya, potensi pasar untuk gebyok ukir mungkin terbatas jika dibandingkan dengan produk furnitur atau dekorasi rumah yang lebih umum. Adanya keterbatasan pasar dapat mengakibatkan tingkat persaingan yang rendah di antara produsen atau penjual gebyok. Hal ini dapat menjadi hambatan dalam mencapai pertumbuhan bisnis yang signifikan. Meskipun gebyok ukir mungkin menjadi tren pada suatu waktu, risiko terjadinya perubahan tren konsumen dan desain interior yang cepat dapat menyebabkan penurunan permintaan bagi produk ini.

Gebyok ukir rentan terhadap kerusakan selama pengiriman karena sifatnya yang rapuh dan kompleks. Hal ini dapat menjadi kendala dalam distribusi, memerlukan perhatian ekstra untuk memastikan produk tiba dengan selamat. Produksi gebyok ukir sering kali bergantung pada keterampilan kerajinan tangan yang tinggi, yang dapat menjadi hambatan dalam meningkatkan kapasitas produksi atau memenuhi permintaan yang tinggi. Selain itu, gebyok ukir mungkin kurang sesuai dengan gaya hidup modern atau ruang yang lebih minimalis, menjadikannya kurang menarik bagi sebagian besar konsumen yang lebih memilih desain interior yang bersih dan sederhana.

c. **Solusi**

Untuk mengatasi tantangan biaya produksi yang tinggi pada pembuatan Gebyok ukir, perlu mempertimbangkan pengembangan teknik produksi yang lebih efisien dan penggunaan bahan yang lebih ekonomis. Hal ini dapat membantu menekan biaya produksi, sehingga harga jualnya dapat bersaing dengan produk sejenis di pasaran. Untuk mengatasi keterbatasan pasar yang lebih condong pada konsumen yang menghargai seni tradisional, strategi pemasaran dapat dipusatkan pada segmen pasar yang lebih luas dengan mempromosikan nilai artistik dan keindahan gebyok ukir yang dapat memikat berbagai selera konsumen. Selain itu, diversifikasi produk atau pengembangan model gebyok yang lebih sesuai dengan tren desain interior modern dapat membuka peluang pasar yang lebih besar. Agar lebih tahan terhadap kerusakan selama pengiriman, perlu dilakukan inovasi dalam metode pengemasan dan pengangkutan yang lebih aman. Selanjutnya untuk mengatasi kemandirian pada keterampilan kerajinan tangan yang tinggi, pelatihan atau pengembangan teknologi

produksi yang lebih terautomatisasi dapat membantu meningkatkan kapasitas produksi dan memenuhi permintaan pasar yang tinggi. Terakhir, penting untuk memahami tren konsumen dan memastikan bahwa desain gebyok ukir tetap relevan dengan gaya hidup modern, dapat diterapkan di ruang yang lebih minimalis, dan memenuhi kebutuhan konsumen masa kini.

### **3. Analisis Strategi Marketing pada Gebyok Ukir Punta Dewa Art Menurut Perspektif Syariah**

Dalam perspektif syariah, strategi pemasaran Gebyok Ukir perlu dijalankan dengan memperhatikan prinsip-prinsip etika dan hukum Islam. Berikut beberapa aspek yang dapat menjadi pertimbangan: Kesesuaian Produk dengan Nilai-nilai Islam: Gebyok Ukir sebaiknya memastikan bahwa produk yang dipasarkan sesuai dengan nilai-nilai Islam. Desain, motif, dan penggunaan bahan perlu memperhatikan aspek kehalalan dan ketidakmengandung unsur yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.

Transparansi dan Keadilan: Prinsip transparansi dan keadilan harus menjadi landasan dalam setiap strategi pemasaran. Informasi yang diberikan kepada konsumen harus jujur dan tidak menyesatkan. Kebijakan harga dan promosi juga perlu adil dan tidak merugikan pihak lain. Penghindaran Riba: Dalam aspek keuangan, Gebyok Ukir perlu menghindari praktik riba atau bunga dalam pembiayaan dan transaksi. Alternatif pembiayaan syariah, seperti mudharabah atau murabahah, dapat dipertimbangkan. Pemilihan Media Sosial yang Etis: Dalam pemasaran online, Gebyok Ukir sebaiknya memilih platform media sosial yang tidak hanya etis tetapi juga tidak menampilkan konten yang bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam. Bekerjasama dengan Pihak yang Halal: Dalam kerjasama dengan pihak ketiga, Gebyok Ukir sebaiknya menjalin kemitraan dengan entitas yang juga beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. Kedermawanan dan Tanggung Jawab Sosial: Menerapkan konsep kedermawanan (sadaqah) dan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) dapat menjadi bagian dari strategi pemasaran, mencerminkan kepedulian Gebyok Ukir terhadap kebutuhan masyarakat dan lingkungannya. Dengan memperhatikan aspek-aspek di atas, Gebyok Ukir dapat memastikan bahwa strategi pemasarannya sejalan dengan prinsip-prinsip syariah, memberikan nilai tambah bagi konsumen, dan menciptakan dampak positif pada masyarakat secara keseluruhan.

Jika Gebyok ukir Punta Dewa Art dianggap sebagai entitas bisnis yang baru, perlu dilakukan perencanaan strategi pemasaran dengan hati-hati. Tujuannya adalah untuk menciptakan kesadaran merek, meningkatkan kepercayaan pelanggan, serta meraih pertumbuhan bisnis yang konsisten. Dalam konteks ini, diperlukan analisis terhadap berbagai strategi pemasaran seperti penelitian pasar, pemasaran digital terfokus melalui media sosial dan situs web, pelaksanaan promosi peluncuran, pembentukan kemitraan dengan bisnis lokal, pengumpulan testimoni dan ulasan pelanggan, penawaran paket penjualan menarik, pelayanan pelanggan yang unggul, optimisasi SEO lokal, dan pemasaran visual melalui foto dan video berkualitas tinggi. Dengan merancang strategi yang komprehensif sesuai dengan karakteristik bisnis baru, diharapkan Gebyok ukir Punta Dewa Art dapat membentuk dasar yang solid untuk pertumbuhan jangka panjangnya.

