

IDENTIFIKASI PRODUKSI DAN PEMASARAN KARYA MUDA FURNITURE DALAM INDUSTRI MEBEL

*Femil Anggia Putra*¹⁾, *Miftahul Jannah*²⁾, *Andre Malik*³⁾, *Edi Muchlis*⁴⁾, *Muvi Yandra*⁵⁾

^{1,3,5}Pendidikan Teknik Bangunan, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Padang

²Ilmu Administrasi Negara, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Padang

⁴Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Padang

e-mail: Femilanggia1305@gmail.com,

Abstract

Industri yang terus berkembang di Indonesia salah satunya adalah industri bidang mebel. Kebutuhan akan produk-produk dari industri mebel terus meningkat karena bidang ini menambah nilai estetika yang dapat memberikan kenyamanan dan dapat menunjang berbagai aktifitas manusia. Usaha mebel mempunyai sifat yang berwujud sehingga kepuasan konsumen didasarkan pada apa yang dihasilkan. Tidak semua usaha mebel mempertimbangkan adanya struktur kebutuhan konsumen yang menyediakan gaya dan bentuk yang bervariasi pada setiap produk. Dimana rata-rata usaha mebel memproduksi mebel kemudian hanya menyediakan layanan pesan antar dari produk jadi yang dipasarkan. Hal yang mesti dipertimbangkan produsen mebel adalah kebutuhan konsumen dengan menyediakan gaya dan bentuk yang bervariasi pada setiap produk. Karya Muda Furniture sebagai salah satu usaha mebel yang memproduksi berbagai jenis mebel dari mulai perancangan, pengolahan kayu menjadi produk, pemasaran, pengantaran serta penempatan mebel pada posisinya sesuai dengan keinginan konsumen serta merenovasi mebel yang rusak atau penambahan item tertentu.

Keywords: *Kewirausahaan, Produksi, Mebel, Pemasaran*

PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan faktor yang dapat mendorong peningkatan perekonomian Indonesia. Hal ini karena tersalurinya ide dan kreasi manusia sehingga masyarakat menjadi produktif. Dengan melakukan wirausaha maka akan terbentuk usaha-usaha sebagai lapangan pekerjaan bagi pelakunya dan membuka lapangan pekerjaan baru untuk orang lain. Salah satu usaha yang terus berkembang dan banyak dilirik saat ini adalah usaha dibidang mebel. Karena, mebel merupakan kebutuhan sekunder setiap individu maupun kelompok. Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat. Tingkat ekonomi masyarakat Indonesia sekarang juga mulai membaik dengan alasan kenyamanan orang rela membeli berbagai produk untuk mengisi setiap sudut ruangan dengan perabotan yang antik maupun modern. Selain rumah pribadi tempat umum pun berlomba-lomba menjadi tempat persinggahan yang nyaman, unik, terbaru dan kekinian untuk menarik pelanggannya

Secara etimologi mebel berasal dari kata *movable*, yang artinya bisa bergerak, sedangkan kata *furniture* mempunyai asal kata *furnish* yang berarti perabot rumah atau ruangan. Walaupun mebel dan *furniture* punya arti yang beda, tetapi yang dimaksud sama yaitu meja, kursi, lemari, rak dan seterusnya. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia mebel merupakan perabot yang diperlukan, berguna,

atau disukai, seperti barang atau benda yang dapat dipindah-pindah, digunakan untuk melengkapi rumah, kantor, dan sebagainya. Adapun definisi menurut Rahmawati, A. D.(2012). mebel atau furnitur adalah perabot yang diperlukan, berguna atau disukai, seperti barang atau benda yang dapat dipindah-pindah, digunakan untuk melengkapi rumah, kantor dan sebagainya. Maksudnya berarti mebel atau furnitur adalah semua benda yang ada dalam suatu bangunan dan digunakan oleh penghuninya untuk duduk, berbaring, menyimpan benda, serta mendukung aktifitas sehari-harinya. Jenis produk mebel sangat beragam, meliputi seluruh perabot. Produk mebel seperti meja, kursi dan lemari merupakan produk yang dihasilkan dengan jumlah yang dominan dari yang lain.

Setiap orang akan berusaha memiliki mebel untuk melengkapi kebutuhan dan menyokong aktivitasnya sehari-harinya. Keberadaan mebel sebagai kebutuhan sekunder tidak dapat dielakkan lagi bagi semua orang. Zaman sekarang ini akan kecil kemungkinan suatu bangunan yang dihuni oleh manusia atau tempat manusia beraktifitas tidak terdapat mebel. Mebel akan terasa fungsinya jika tidak dimiliki oleh seseorang. Orang akan terpaksa duduk berselonjor, tidur di lantai kedinginan, menulis di lantai, makanan tergeletak di lantai, pakaian berserakan di lantai. Akibatnya orang bekerja dan

beristirahat tidak nyaman serta barang-barang berantakan. Mebel membuat rumah kita nyaman untuk beraktivitas, beristirahat, bekerja, serta membantu rumah kita menjadi lebih rapi. Jadi barang mebel termasuk memegang peran penting dalam kenyamanan hidup kita.

Mebel tidak hanya memiliki fungsi nyaman dan kerapian tapi juga mengusung makna-makna sosial. Mebel secara tidak langsung menyampaikan status ekonomi seseorang. Seseorang akan nampak kaya jika didalam rumahnya terdapat mebel yang mewah. Biasanya mebel mewah itu adalah mebel klasik dan mebel minimalis. Tanpa berbicara secara verbal, kursi dari jati dengan ukiran dan *varnish* sudah berbicara bahwa pemilik mebel ini adalah orang yang kaya. Oleh karena itu, usaha mebel menjadi usaha yang menjanjikan untuk dilakukan dan dikembangkan oleh pelaku usahanya. Manusia sebagai target konsumen produk mebel mencakup keseluruhannya mulai bayi, anak-anak, remaja, dewasa, hingga lansia.

Usaha mebel mempunyai sifat yang berwujud sehingga kepuasan konsumen didasarkan pada apa yang dihasilkan. Menurut Umar Husein (2005) kepuasan konsumen adalah tingkat perasaan konsumen setelah membandingkan antara apa yang dia terima dan harapannya. Sedangkan menurut Philip Kotler (1997) yang di terjemahkan Buchari Alma (2007) kepuasan pelanggan artinya rasa senang, lega, atau kecewa pelanggan yang membandingkan kesannya terhadap produk atau jasa yang ia beli dihubungkan dengan manfaat yang dia harapkan. Untuk menyimpulkan kualitas dari mebel tersebut mereka memperhatikan tempat, orang, peralatan, bahan-bahan, arsitektur yang bervariasi, kualitas pelayanan dan harga dari produk mebel.

Berkembangnya usaha yang bergerak didalam bidang mebel khususnya perabot tidak semua mempertimbangkan adanya struktur kebutuhan konsumen yang menyediakan gaya dan bentuk yang bervariasi pada setiap produk. Dimana rata-rata usaha mebel memproduksi mebel kemudian hanya menyediakan layanan pesan antar untuk barang besar saja pada setiap harinya. Oleh karena itu, diperlukan adanya usaha mebel yang mampu memberikan kepuasan konsumen dengan mempertimbangkan aspek kemudahan dan kepuasan pelanggan. Untuk itu perlu diperhatikan oleh pelaku usaha mebel adalah tentang produksi dan pemasaran produk mebel yang dibuat oleh usahanya.

Menurut Assauri (1999) Produksi merupakan suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (input) menjadi hasil keluaran (output) sehingga nilai barang tersebut bertambah. Input dapat

berupa terdiri dari barang atau jasa yang digunakan dalam proses produksi, dan output adalah barang atau jasa yang dihasilkan dari suatu proses produksi. Tujuan Produksi yaitu dilaksanakannya produksi adalah untuk menghasilkan produk, memenuhi kebutuhan manusia, mencari keuntungan atau laba sebagai penghasilan produsen, serta menambah lapangan pekerjaan yaitu tempat terjadinya kegiatan produk.

Usaha mebel harus menjaga kualitas produknya karena konsumen akan menyukai produk yang berkualitas dan bermutu baik. Kepuasan konsumen tentang suatu produk tidak hanya dengan harga murah, bentuk yang menarik, volume yang menggiurkan dan memiliki tampilan fisik yang lebih baik, tetapi juga produk yang menawarkan nilai manfaat yang lebih baik dari pesaingnya serta tindakan penyempurnaan terhadap atribut lain dari fisik produk yang membuat konsumen untuk menjadi lebih terpuaskan. Konsumen yang puas terhadap produk suatu usaha tidak akan beralih ke usaha lain, kedepannya akan menjadi konsumen usaha lagi pada usaha yang sama.

Setelah adanya barang yang diproduksi perlu adanya pemasaran produk suatu usaha Menurut Staton (2008) menyatakan bahwa pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan- kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan mendapatkan laba. Definisi pemasaran sendiri dari Kotler (2000) yaitu pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Jadi produk yang telah diproduksi dikenalkan ke konsumen melalui pemasaran. Usaha yang memiliki produk yang berkualitas tidak akan berkembang jika tidak adanya pemasaran, karena intinya dalam usaha adalah bagaimana menjual barang yang telah diproduksi dan meningkatkan penjualan.

Oleh karena itu perlu adanya bauran pemasaran (marketing mix) adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus menerus mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran. Bauran pemasaran terdiri dari empat elemen yang disebut "empat P", yaitu product, price, place, dan promotion. Keempat elemen tersebut saling berhubungan satu sama lainnya dan dapat dikombinasikan sesuai dengan lingkungan baik di dalam maupun di luar perusahaan agar tujuan perusahaan tercapai.

Karya Muda Furniture sebagai salah satu usaha dan jasa perdagangan mebel yang memproduksi

berbagai jenis mebel dari bahan kayu mentah menjadi barang berkualitas dan melayani jasa renovasi. Usaha mebel ini terletak di Jl. Bypass KM 13, Kelurahan Sungai Sapih, Kecamatan Kuranji, Padang, Sumatera Barat. Artikel ini akan membahas tentang industri Karya Muda Furniture, bagaimana proses produksi mebel Karya Muda Furniture, dan bagaimana sistem pemasaran Karya Muda Furniture.

METODE

A. Bahan Pembuatan Mebel

Bahan utama untuk membuat mebel adalah dari kayu solid, bambu, rotan, multiplek, *Partikel board* (*serbuk kayu yang disatukan*), *aluminium*, *besi*, dan *bahan lainnya*. Jenis kayu solid yang dapat digunakan untuk membuat mebel adalah kayu jati, kayu ramin, kayu nyatoh, kayu meranti, kayu karet, kayu pinus, kayu sono keling, dan jenis kayu hasil hutan lainnya.

Untuk bahan tambahan dalam produksi mebel yang diperlukan adalah untuk sambungan, *finishing* dan aksesoris pelengkap mebel. Untuk sambungan membutuhkan sekrup, mur, paku, klip kayu, dan lem kayu. Dalam proses finishing dibutuhkan dempul kayu, *thiner*, *HPL (High Pressure Laminate)*, dan cat. Sedangkan untuk aksesoris terdiri dari kunci, rel laci, tarikan pintu/laci, kaca, tumpuan kaki dan sebagainya.

B. Alat Pembuatan Mebel

Alat-alat yang dibutuhkan dalam memproduksi mebel sangat beragam, baik yang berupa alat mekanik ataupun alat manual. Adapun alat-alat yang dibutuhkan dalam membuat mebel antara lain: mesin statis multifungsi, mesin ketam portable, mesin cutter portable, kompersor, palu besi & kayu, amplas, gergaji, paku tembak, klip kayu, bor, meteran, pensil tukang, pahat, ragum, mesin router, spraygun, kuas, kikir, scrap, mesin amplas, mesin jiksou dan sebagainya.

C. Proses Pembuatan Mebel

Proses pembuatan mebel dari bahan baku kayu yang berupa kayu somel sampai menjadi mebel, melalui beberapa tahapan. Tahapan itu antara lain:

Pertama, proses perancangan mebel yang akan dibuat. Dalam perencanaan pembuatan mebel Karya Muda Furniture menggunakan aplikasi *3D* dengan menggambarkan secara *3D* rencana produk yang akan dibuat dengan menyesuaikan dimensi, ukuran, design, dan warna produk sesuai dengan keinginan konsumen dan calon konsumen yang memesan di Karya Muda Furniture.



Gambar 1. Desain Lemari Pakaian

Kedua, persiapan alat dan bahan. Peralatan produksi Karya Muda Furniture telah berada di lokasi usaha di Jl. Bypass KM 13, Kelurahan Sungai Sapih, Kecamatan Kuranji, Padang, Sumatera Barat. Untuk bahan produksi Karya Muda Furniture yang berbahan kayu di pesan langsung dari kota Batusangkar dalam bentuk kayu somel atau lembaran papan dengan ketebalan tertentu. Sedangkan bahan produksi lainnya dibeli di toko-toko yang berada disekitar Jalan Bypass Padang atau di Pasar Raya Pandang. Kayu diolah dengan mesin multifungsi statis sehingga permukaan kayu rata. Kemudian kayu dibelah dan dipotong sesuai dengan kebutuhan dan ukuran yang sesuai dengan kebutuhan pada gambar. Untuk konstruksi sesuai dengan ketentuan dan posisi yang tepat, multiplek juga dipotong sesuai dengan kebutuhan penggunaannya.



Gambar 2. Proses produksi

Ketiga, perakitan mebel, proses perakitan dimulai dengan melukis bidang yang akan di lubang dan yang akan di pen untuk disambung dan dihubung. Kemudian pembuatan lubang dengan mesin bor dan pembentukan pen pada kayu yang telah dilukis. perakitan bahan yang telah dibentuk sambungan, misal dari bidang samping tiang dengan ambang atas, ambang bawah, dan daun pintu. Proses perakitan produk mebel menggunakan ragum agar sambungan tepat dan rapi. Dalam setiap sambungan digunakan bahan perekat lem kayu untuk menyatukan permukaan sambungan serta ditambah dengan alat sambung lain yang sesuai pada fungsinya, biasa diantara paku, sekrup, lomello dan dowel.

Keempat, proses *finishing* dengan pengamplasan permukaan mebel menggunakan amplas

no 120, dilanjutkan dengan amplas no 240. Ada dua jenis *finishing* yang dapat dilakukan dalam produksi mebel yaitu dengan dengan pemasangan HPL (*High Pressure Laminate*) dan pengecatan. Jika *finishing* menggunakan HPL maka permukaan mebel yang akan difinishing diberi lem khusus secara merata, kemudian ditempelkan dan bagian tepinya dirapikan dengan kikir atau router dan bagian HPL yang menempel lem dibersihkan dengan kain yang di kasih tiner.. Sedangkan proses *finishing* dengan cat adalah setelah kayu diampas dengan amplas no 240 kayu didempul dengan menggunakan dompol wall putty, setelah dompol kering lakukan pengamplasan permukaan hingga halus dan rata, hingga menggunakan ampas no 400, semakin besar no ampas maka makin tingkat kualitas ampas semakin halus, selanjutnya mebel dicat menggunakan spraygun atau bisa dengan kuas.

Langkah terakhir, melengkapi aksesoris mebel, merupakan proses terakhir yang dilakukan dalam produksi mebel dengan memasang aksesoris sesuai dengan jenis dan fungsi mebel. Aksesoris yang ditambahkan diantaranya : kunci, rel laci, tarikan pintu/laci, kaca, tumpuan kaki dan sebagainya.

D. Pemasaran Mebel

Strategi pemasaran Karya Muda Furniture menerapkan bauran pemasaran atau *marketing mix* yang dalam pelaksanaannya berkaitan erat dengan perencanaan *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), dan *place* (distribusi). Dalam situasi perekonomian sekarang ini, bauran pemasaran diharapkan dapat memberikan informasi kepada calon konsumen tentang gambaran dari suatu produk sehingga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan oleh calon konsumen dalam menentukan pilihan barang yang akan dipesan dan dibelinya yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginannya. Kemudian pembauran dengan penawaran produk dan harga membuat konsumen memilih mesan produk pada Karya Muda Furniture.

Strategi promosi yang dapat dilakukan dalam menjalankan usaha mebel adalah Kegiatan promosi yang akan dilakukan dengan cara konvensional dan digital yang biasa diterapkan untuk menarik konsumen, yaitu sebagai berikut (1) *Social Media Strategy*, Sistem promosi menggunakan sosial media dengan mengacu konsep *branding* dengan teknik *social media optimization*. Karya Muda Furniture mempromosikan usaha melalui instagram dengan nama akun @Karyamuda.pdg. (2) *Personal Promotion*, pelaksana usaha akan melakukan promosi

secara pribadi ke konsumen. (3) Promosi menggunakan poster *Advertising*/ brosur yang akan disebarakan ke calon konsumen.



Gambar 3. Brosur Karya Muda Furniture

Sistem pelayanan bagi konsumen adalah menanyakan kebutuhan dan dimensi yang diperlukan sehingga yang terwujud sesuai dengan keinginan konsumen serta dengan mengantarkan langsung produk yang dipesan ke alamat konsumen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Produksi mebel Karya Muda Furniture dilakukan dengan dua sistem yaitu pemesanan atau orderan langsung konsumen ke Karya Muda Furniture sesuai selera atau permintaan konsumen dan yang kedua produk dipasarkan setelah produk diproduksi dengan keadaan produk telah jadi. Akan tetapi lebih banyak produk yang dijual dengan konsumen memesan terlebih dahulu, karena produk yang dihasilkan akan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Sedangkan produk yang dipasarkan setelah jadi adalah mebel yang penggunaannya lebih banyak digunakan orang dan produk yang dihasilkan dari potongan kayu sisa yang hasil produknya berupa mebel-mebel kecil.

Karya Muda Furniture menggunakan strategi produksi seperti sebuah perusahaan besar, dimana akan merancang benda-benda yang menjadi kebutuhan setiap individu yang membutuhkannya, dan menciptakan serta memajang pada suatu tempat yang telah disediakan. Persediaan yang berupa terbatas, karna dengan perubahan serta kemajuan setiap hari bisa jadi masalah terhadap model dan corak yang seringkali berubah, dengan demikian Karya Muda Furniture tidak hanya memproduksi satu jenis produk akan tetapi menciptakan produk lain yang unik dan menarik serta bermanfaat bagi konsumen.

Jenis produk yang akan dihasilkan dari Karya Muda Furniture yaitu lemari, meja, rak, furniture multifungsi, kotak tisu, dan furniture-furniture sesuai pesanan konsumen.



Gambar 4. Lemari Pakaian

Kebutuhan pasar saat ini akan mebel adalah dengan adanya para pendatang baru dari luar daerah di Kota Padang yang notabene adalah mahasiswa/i yang melanjutkan studi di Kota Padang khususnya di Universitas Negeri Padang. Apalagi pada tahun ajaran baru pada semester ganjil Juli-Desember mahasiswa baru yang datang memerlukan kebutuhan sekunder untuk pendukung proses belajar dan kenyamanan tempat tinggalnya. Berdasarkan berita yang dipublikasikan di website resmi Universitas Negeri Padang dinyatakan bahwa jumlah mahasiswa baru UNP adalah sebanyak 11.998 mahasiswa yang bersal dari berbagai daerah. Tentu sebagian besar mahasiswa bertempat tinggal sementara (ngontrak/kos) di Kota Padang. Mereka memerlukan lemari, meja, rak sepatu, rak baju, dan mebel lainnya untuk menunjang aktifitasnya. Begitu pula dengan seluruh perguruan tinggi di kota Padang serta pada tahun selanjutnya. Oleh karena itu, usaha Karya Muda Furniture cocok dikembangkan untuk menyediakan kebutuhan mebel mahasiswa.

Dalam menjalankan industri mebel, Karya Muda Furniture memiliki beberapa kendala diantaranya: (1) Modal usaha yang sedikit, untuk membuat mebel dengan jumlah banyak diperlukan modal yang besar. Produk yang belum terjual membuat perputaran modal produksi terhambat, sehingga produksi tidak berlangsung secara kontiniu. Oleh karena itu Karya Muda Furniture melakukan produksi dengan sistem custom, dimana konsumen memesan terlebih dahulu sesuai dengan keinginannya, baru kemudian dilakukan produksi. (2) Kendala bahan baku, bahan baku mebel dari kayu somel memiliki resiko sangat besar, bisa jadi pada kayu somel terdapat lubang/kropos. Jika hal itu terjadi bisa berakibat bahan baku tidak berkualitas yang nantinya akan berakibat pada rendahnya kualitas hasil produksi. Serta kayu somel yang tidak lurus membuat kayu banyak yang terbuang pada proses pengamatan dan membuat

produksi menjadi lama. (3) Kendala finishing, pada tahap finishing mebel membutuhkan kehati-hatian agar produk yang dihasilkan bagus. Jika terjadi kesalahan maka berakibat mebel yang sudah dikerjakan menjadi catat atau rusak sehingga membutuhkan tambahan biaya dan dapat mengganggu jangka waktu produksi. Hal ini dapat berakibat penambahan waktu produksi sehingga pengantaran produk ke konsumen tidak tepat waktu dan berpeluang produk yang dihasilkan tidak sesuai harapan. (4) Kendala pemasaran, Karya Muda Furniture sebagai produsen mebel telah menentukan harga murah berdasarkan perhitungan anggaran biaya bahan dan unsur produksi, tetapi konsumen masih beranggapan harganya mahal. Memang harga menjadi penentu keputusan terakhir konsumen dalam pemesanan produk. Sehingga ketidakcocokan harga membuat pembatalan pemesanan oleh konsumen. Untuk produk yang dibuat untuk dipasarkan ketika sudah jadi memerlukan tempat untuk tempatnya sebelum dibeli konsumen. Hal ini menyebabkan penyempitan area produksi Karya Muda Furniture.

KESIMPULAN DAN MANFAAT

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dari pembahasan artikel dengan judul "Identifikasi Produksi dan Pemasaran Karya Muda Furniture Dalam Industri Mebel maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: (1) Karya Muda Furniture merupakan usaha jasa dan perdagangan mebel yang memproduksi berbagai jenis mebel. (2) Karya Muda Furniture memproduksi mulai dari perancangan mebel, pengolahan kayu menjadi mebel, pemasaran, pengantaran serta penempatan mebel pada posisinya sesuai dengan keinginan konsumen. (3) Strategi pemasaran Karya Muda Furniture menerapkan bauran pemasaran 4P (*product, price, promotion, dan place*) yang dikombinasikan untuk peningkatan pemesanan produk oleh konsumen.

B. Manfaat

Manfaat yang dapat di ambil dari dilakukannya penelitian ini adalah

1. Untuk kalangan akademis seperti mahasiswa dosen, dan para peneliti merupakan bahan referensi dalam penelitian selanjutnya sebagai upaya pengembangan industri Furniture
2. Untuk pelaku usaha industri Furniture merupakan bahan masukan untuk perbaikan dalam pengelolaan usahanya

DAFTAR PUSTAKA

[1]Alma, B. 2007. *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*. Edisi Revisi, Alfabeta. Bandung.

[2]Auliannisa dan Hani'ah dan Suprayogi,A. 2017. Identifikasi Potensi Toko Mebel Berdasarkan Analisis Pemenuhan Kebutuhan Mebel Berbasis SIG (Studi Kasus: Perumahan Bertipe Sederhana di Kecamatan Banyumanik) . *Jurnal Geodesi Undip*. 6 (5) :158-168

[3]Dennisa, EA dan Santoso, BS. 2015. Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan, dan Citra Merek terhadap Loyalitas Pelanggan melalui Kepuasan Pelanggan sebagai Variabel Intervening *Diponegoro Journal Of Management* . (3) : 1-13

[4]Prihantara, K. dan Suwendra,W. dan Yulianthin,N.2015. Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada UD Nata Jati Mebel. *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen*.Volume 3

[5]Widiatmoko,R. dan Santosa.A . 2015. Perancangan *Furniture* pada Hunian Kost Pekerja di Kawasan Surabaya Timur. *Jurnal Intra 4(1)*: 63-72

[6]Yusuf,M. 2015. Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Layannan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada Mebel CV Jati Endah Lodoyo Blitar). *Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK)*. 2(1): 89- 110

[7]Riadi,M. 2013. Pengertian, Faktor dan Pengukuran Kepuasan Konsumen. <https://www.kajianpustaka.com/2013/04/pengertian-faktor-pengukuran-kepuasan-konsumen.html>. Diakses pada tanggal 2 Agustus 2019.

[8]Anonim.2017.*UNP Resmi Terima Mahasiswa Baru* .<http://unp.ac.id/id/akademik/unp-resmi-terima-mahasiswa-baru>. Diakses tanggal 1 Agustus 2019.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung, utamanya kepada Kementerian Riset dan Perguruan Tinggi yang telah memberikan pendanaan dalam program kreatif mahasiswa, kepada Universitas Negeri Padang yang telah memberikan dukungan dan kepada semua pihak yang sudah membantu dan memberikan dukungan.

Biodata Penulis

Femil Anggia Putra, lahir di Tabek Patah, 13 Mei 1997. Mahasiswa program studi pendidikan teknik bangunan, jurusan teknik sipil Fakultas Teknik Universitas Negeri Padang sejak tahun 2016-sekarang.

Miftahul Jannah, lahir di Pasia Laweh, 17 Januari 1997. Mahasiswa program studi ilmu administrasi negara Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Padang sejak tahun 2015- sekarang.

Andre Malik, lahir di Padang, 26 Juli 1997. Mahasiswa program studi pendidikan teknik bangunan, jurusan teknik sipil Fakultas Teknik Universitas Negeri Padang sejak tahun 2016-sekarang.

Edi Muchlis , lahir di Padangpanjang, 6 Oktober 1998. Mahasiswa program studi teknik sipil, jurusan teknik sipil Fakultas Teknik Universitas Negeri Padang sejak tahun 2017- sekarang.

Muvi Yandra, dilahirkan di Bonjol/ 31 Agustus 1988. Menyelesaikan S1 pada jurusan teknik sipil program studi pendidikan teknik bangunan Fakultas Teknik Universitas Negeri Padang dan memperoleh gelar Magister Pendidikan di jurusan Teknologi Pendidikan Program Pascasarjana UNP dengan bidang konsentrasi Pendidikan Kejuruan pada tahun 2016. Sejak tahun 2017 menjadi dosen di jurusan Teknik sipil Fakultas Teknik Universitas Negeri Padang.