

# BAB I. PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Sektor pertanian di Indonesia memegang peran penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi. Dikenal sebagai salah satu penunjang ekonomi utama negara, sektor pertanian berkontribusi secara signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Hal ini terjadi karena sebagian besar penduduk Indonesia bergantung pada sektor pertanian sebagai mata pencaharian utama. Indonesia memiliki luas daratan mencapai sekitar 1,9 juta kilometer persegi yang mayoritas lahannya diperuntukkan pada lahan pertanian (Anggreani dkk., 2023).

Menurut data dari Badan Pusat Statistik (2022), sektor pertanian mengalami peningkatan yang stabil dalam kontribusi atas harga berlakunya terhadap PDB Indonesia pada periode 2018 hingga 2021. Pada tahun 2018, sektor pertanian berkontribusi terhadap PDB Indonesia sebesar Rp 1,9 triliun. Selanjutnya pada tahun 2019, sektor pertanian menyumbang sebesar Rp 2 triliun terhadap PDB Indonesia. Peningkatan ini terus berlanjut pada tahun 2020 yang berkontribusi sebesar Rp 2,1 triliun dan Rp 2,25 triliun pada tahun 2021 (lampiran 1).

Subsektor hortikultura merupakan salah satu sektor pertanian yang berfokus pada produksi tanaman sayur-sayuran, buah-buahan, bunga, dan tanaman hias. Dalam subsektor ini, pertanian ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi manusia, nilai estetika, dan kepentingan komersial. Produk hortikultura juga memiliki peranan penting dalam menjaga kesehatan manusia, terutama buah-buahan. Berdasarkan data BPS (2021), rata-rata konsumsi buah masyarakat Indonesia sebesar 81,14 gram/kapita/hari. Namun jumlah tersebut hanya sebesar 54,09% dari batas minimal angka kecukupan gizi Badan Kesehatan Dunia (WHO), sehingga masih perlu untuk ditingkatkan.

Agroindustri merupakan suatu subsistem dalam sistem agribisnis. Agroindustri merujuk pada industri-industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku utama dalam proses produksinya. Tujuannya adalah untuk

menciptakan nilai tambah dari hasil pertanian dengan melalui berbagai tahap produksi, pengolahan, dan distribusi. Agroindustri juga dikenal sebagai suatu sistem pengelolaan secara terpadu antara sektor pertanian dengan sektor industri guna mendapatkan nilai tambah dari hasil pertanian (Charyani, 2019).

UMKM dalam sektor agroindustri berperan dalam meningkatkan nilai tambah produk pertanian melalui aktivitas pengolahan, pengemasan, dan pemasaran produk-produk olahan. UMKM adalah suatu unit usaha produktif yang berdiri sendiri baik dilakukan secara perorangan maupun badan usaha di seluruh sektor ekonomi. Saat ini banyak UMKM yang menawarkan produk olahan berbahan dasar buah. Hal ini dapat membantu meningkatkan konsumsi buah di Indonesia. Buah naga merupakan salah satu buah yang mulai digunakan oleh para pelaku UMKM sebagai bahan baku produknya. Saat ini buah naga mulai banyak diolah menjadi jus dengan rasa yang segar, *smoothie* buah naga, *yogurt* hingga es krim dan salad buah naga. Buah naga cukup potensial untuk diolah lebih lanjut untuk meningkatkan nilai tambah seperti diolah menjadi sari buah, selai dan makanan kaleng.

Meskipun mulai munculnya pelaku usaha yang menggunakan buah naga, Badan Pusat Statistik Indonesia (2023) mencatat, jumlah produksi tanaman buah naga di Indonesia dalam dua tahun terakhir mengalami penurunan. Pada tahun 2021, tercatat tanaman buah naga menghasilkan sebanyak 6,4 juta dan jumlah produksi buah naga di Indonesia sebesar 484 ribu ton. Pada tahun 2022 mengalami penurunan tanaman buah naga menghasilkan sebanyak 6,3 juta dan produksinya hanya mencapai 367 ribu ton (lampiran 2). Namun di Provinsi Sumatera Barat tanaman menghasilkan buah naga dan produksinya mengalami peningkatan dalam dua tahun terakhir. Pada tahun 2021, tercatat sebanyak lebih dari 50 ribu rumpun tanaman buah naga yang menghasilkan dengan produksinya sebanyak 210 ribu ton. Jumlah ini mengalami peningkatan pada tahun 2022, dimana tanaman buah naga yang menghasilkan sebanyak lebih dari 99 ribu rumpun dengan produksi berjumlah 430 ribu ton (lampiran 3).

Kenaikan produksi buah naga menunjukkan bahwa komoditas buah naga merupakan salah satu komoditas unggulan hortikultura. Adanya potensi komoditas ini perlu didukung oleh kemampuan produk untuk bersaing sehingga

mampu diserap dengan baik oleh pasar dan disukai konsumen. Produk hortikultura tidak hanya dijual dalam bentuk buah segar tetapi juga dapat diolah menjadi produk pangan olahan sehingga dapat memperpanjang masa simpannya sebelum tiba di tangan konsumen dan menambah nilai produk.

Munculnya produk olahan berbahan dasar buah naga dapat menjadi pilihan baru bagi konsumen untuk menikmati buah naga dan memenuhi konsumsi buah harian. Produk berbahan dasar buah naga tersebut dapat memberikan pengalaman rasa yang baru dan menarik bagi konsumen. Sehingga diperlukan penelitian persepsi konsumen. Dengan memahami persepsi konsumen dapat membantu usaha untuk mengetahui bagaimana konsumen menilai produk. Penelitian ini penting untuk dilakukan karena penelitian persepsi konsumen dapat membantu usaha mengoptimalkan dan mengembangkan produk baru dengan tepat dan sesuai dengan kebutuhan konsumen.

## **B. Rumusan Masalah**

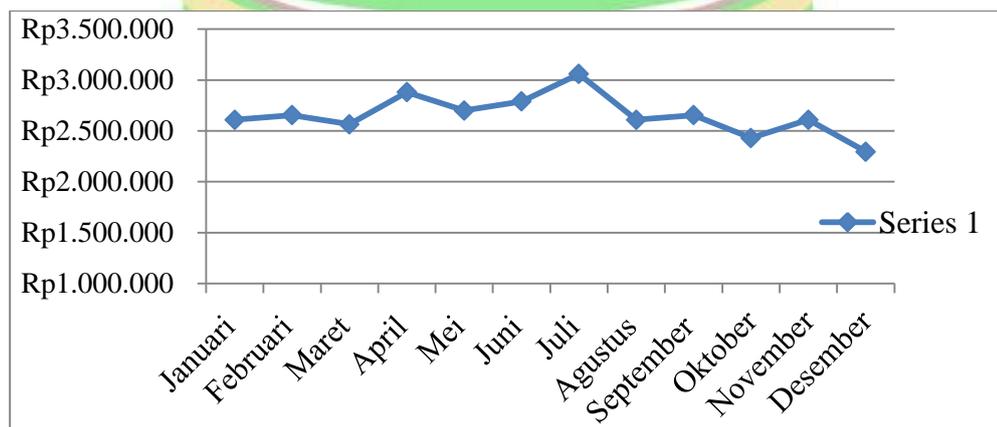
Kota Padang merupakan salah satu kota di Provinsi Sumatera Barat yang mulai muncul usaha olahan buah naga. Pelaku usaha di kota ini semakin menggali potensi buah naga untuk menghasilkan berbagai produk olahan yang menggugah selera dan menarik perhatian konsumen. Parakno Farm merupakan salah satu usaha di Kota Padang yang menawarkan produk olahan buah naga berupa selai.

Parakno Farm memproduksi selai buah naga dilatarbelakangi oleh keinginan Ibu Dini Lestari selaku pemilik usaha untuk menciptakan produk yang sehat, nikmat dan praktis. Buah naga dipilih sebagai bahan utama selai dibandingkan buah lain karena pemilik usaha ini mempunyai kebun buah naga milik sendiri dan ingin menciptakan nilai tambah dari hasil panen kebun tersebut. Selain itu, buah naga juga kaya akan nutrisi untuk tubuh. Dengan demikian, buah naga ini dipilih untuk diolah menjadi selai yang dapat dinikmati dalam jangka waktu yang lebih lama dibandingkan buah naga itu sendiri.

Usaha ini didirikan oleh Ibu Dini pada tahun 2021. Parakno Farm berlokasi di jalan Parupuk III No.1, Tabing Koto Tengah, Kota Padang, Sumatera Barat. Usaha Parakno Farm telah memiliki sertifikat usaha diantaranya

P-IRT, BPOM, sertifikasi halal, dan NIB (Nomor Induk Berusaha) sehingga kebersihan dan keamanan produk pangan dapat terjamin karena telah dikelola sesuai standar yang berlaku. Usaha Ibu Dini ini memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak lima orang. Menurut BPS tahun 2022, usaha ini termasuk usaha industri kecil dengan kriteria industri dan perdagangan berdasarkan jumlah tenaga kerja (lampiran 4).

Pemilik usaha ini mengungkapkan bahwa UMKM olahan buah naga di Kota Padang umumnya memproduksi jus, *smoothie*, dan salad buah naga. Pemilik usaha Parakno Farm juga menyatakan bahwa usaha yang dijalankannya merupakan satu-satunya usaha di Kota Padang yang memproduksi selai buah naga. Berdasarkan hasil survei pra penelitian ke beberapa swalayan di Kota Padang yaitu SJS Plaza, Citra Swalayan dan Budiman Swalayan beberapa pesaing selai berbahan dasar buah seperti selai buah Strawberry, Blueberry, Nanas dan Apricot dari brand Morin. Tidak hanya Morin, di tiga lokasi tersebut juga ditemukan selai Strawberry dari brand Tropicana Slim dan selai Strawberry serta Apricot dari brand D'arbo. Walaupun hanya Parakno Farm yang ditemukan memproduksi selai buah naga tetapi terdapat banyak pilihan selai berbahan dasar buah yang berada di pasaran. Artinya meskipun Parakno Farm tidak memiliki pesaing selai buah naga, Parakno Farm tetap memiliki pesaing selai berbahan dasar buah.



Gambar 1. Penjualan Selai Buah Naga pada Usaha Parakno Farm Tahun 2022  
Sumber: Parakno Farm, 2023

Penjualan selai buah naga Parakno Farm cenderung mengalami penurunan sampai akhir Tahun 2022 (Gambar 1). Dari bulan Januari hingga Desember 2022 terlihat bahwa puncak penjualan tertinggi berada pada bulan Juli

2022, yaitu mencapai 68 botol selai. Selanjutnya dari bulan Agustus hingga Desember terdapat penjualan terendah yaitu pada bulan Oktober dan Desember. Pada bulan Oktober penjualan hanya mencapai 54 botol dan pada bulan Desember hanya mencapai 51 botol. Penurunan penjualan ini diduga berkaitan dengan perubahan permintaan konsumen.

Dilihat dari sisi produknya, produk selai buah naga pada usaha Ibu Dini ini dalam satu kali produksi menggunakan sebanyak 30 kg buah naga. Dalam satu kali produksi dihasilkan sebanyak 15 kg selai. Buah naga sebagai bahan utama pembuatan selai diperoleh dari kebun milik keluarga di nagari Tanjung Medan, Kecamatan Ampek Angkek, Kabupaten Agam dengan luas 0.5 Hektar. Jika buah naga dari kebun keluarga tidak mencukupi kebutuhan bahan baku produksi maka usaha ini akan memasok dari petani buah naga di Agam.

Produk selai buah naga ini dijual dengan harga Rp 45.000 per kemasan. Kemasan yang digunakan adalah botol kaca. Selai buah naga ini hanya memiliki satu ukuran kemasan yaitu 250 gram. Hal ini mengakibatkan konsumen tidak memiliki pilihan lain untuk membeli selai ini dalam kemasan ukuran lain. Sementara itu pesaing selai buah seperti Morin dan D'arbo memiliki variasi ukuran kemasan. Selai buah yang ditawarkan Morin memiliki ukuran kemasan ukuran 170 gram dengan harga Rp 29.500 dan ukuran 250 gram dengan harga Rp 43.000. Selai buah yang ditawarkan D'arbo memiliki ukuran kemasan 200 gram dengan harga Rp 48.748 dan ukuran 450 gram dengan harga Rp 75.650. Artinya konsumen lebih memiliki banyak pilihan harga dan kemasan dalam membeli selai berbahan dasar buah pada brand Morin dan D'arbo.

Awalnya usaha Parakno Farm memasarkan produknya secara *offline* yaitu di outlet milik sendiri dan secara *online* melalui Instagram dan WhatsApp. Pada Oktober 2023 usaha ini mulai memperluas pemasaran *offline* ke Koperasi Anak Nagari Minangkabau yang berada di kantor Pos Padang, dan ke Pojok UMKM pada Bank BCA KCU Padang. Dengan lokasi penjualan yang terbatas mengakibatkan konsumen tidak memiliki banyak pilihan dalam membeli selai ini. Di samping itu, usaha ini juga mulai mengembangkan pemasaran *online*. Seiring berjalannya waktu, pemasaran *online* mengalami peningkatan dibandingkan pemasaran *offline*. Menurut hasil survei pra penelitian, saat ini

lebih banyak konsumen yang membeli selai buah naga melalui platform Instagram dan WhatsApp.

Pemilik usaha Parakno Farm menyatakan bahwa dalam memasarkan selai buah naga, usaha ini telah melakukan promosi secara *offline* dan *online*. Promosi *offline* yang dilakukan oleh usaha ini yaitu melalui brosur dan berpartisipasi dalam kegiatan bazar. Promosi *online* dilakukan dengan menggunakan media sosial yaitu *Instagram*. Namun, promosi secara *online* yang dilakukan masih terbilang jarang. Hal ini terlihat dari *platform Instagram* Parakno Farm yang masih jarang aktif mengunggah dan hanya mengunggah postingan pada kegiatan tertentu. Hal ini menjadikan produk tersebut kurang dikenal.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Persepsi Konsumen terhadap Bauran Pemasaran Selai Buah Naga pada Usaha Parakno Farm di Kota Padang”** dengan rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana bauran pemasaran selai buah naga pada usaha Parakno Farm Kota Padang?
2. Bagaimana persepsi konsumen terhadap selai buah naga pada usaha Parakno Farm Kota Padang?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan bauran pemasaran selai buah naga pada usaha Parakno Farm Kota Padang.
2. Menganalisis persepsi konsumen terhadap bauran pemasaran selai buah naga pada usaha Parakno Farm Kota Padang.

### **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi pemilik usaha, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan tambahan informasi tentang persepsi konsumen terhadap bauran pemasaran produk selai buah naga, yang nantinya dapat dijadikan sebagai

sarana pengembangan pemasaran produk.

2. Bagi pembaca, hasil penelitian dapat digunakan sebagai sumber referensi untuk penelitian berikutnya yang serupa, serta menjadi literatur yang berharga bagi yang memerlukan informasi tambahan.
3. Bagi penulis, penelitian sebagai sarana pembelajaran dalam menerapkan teori-teori yang telah dipelajari dalam kegiatan perkuliahan.

