

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pengolahan data yang telah dilakukan pada bab IV sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Agroindustri merupakan suatu kegiatan yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku serta menyediakan peralatan dan teknologi yang mendukung proses tersebut. Berdasarkan hasil penelitian, gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik sudah memiliki produk dan tempat yang dikategorikan dalam kondisi baik. Namun, untuk aspek harga dan promosi masih berada dalam kategori kurang baik. Selain itu, agroindustri gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik juga memiliki kinerja pemasaran yang kurang baik.
2. Berdasarkan analisis data menggunakan metode Sem-PLS didapatkan hasil bahwa variabel yang berpengaruh signifikan terhadap kinerja pemasaran pada agroindustri gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik, Kecamatan Sungayang, Kabupaten Tanah Datar adalah variabel produk, variabel promosi, dan variabel tempat. Sementara itu, variabel harga tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja pemasaran agroindustri gula aren. Kondisi di lapangan menunjukkan bahwa strategi penetapan harga sepenuhnya bergantung pada tengkulak. Meskipun kualitas gula aren yang dihasilkan bervariasi, baik berkualitas tinggi maupun rendah, para produsen di daerah ini tidak memiliki keleluasaan untuk menetapkan harga jual secara mandiri. Akibatnya, keuntungan yang diperoleh sering kali tidak maksimal, bahkan dalam beberapa kasus produsen mengalami kerugian. Hal ini terjadi karena harga jual tidak ditentukan berdasarkan perhitungan biaya produksi, melainkan sepenuhnya ditetapkan oleh tengkulak sebagai pihak yang membeli seluruh hasil produksi. Oleh karena itu, harga tidak menjadi faktor yang secara langsung memengaruhi kinerja pemasaran, karena produsen tidak memiliki kendali terhadap penetapannya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang ada, maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian, perbaikan pada aspek harga menjadi kunci dalam

meningkatkan kinerja pemasaran agroindustri gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik. Harga yang masih fluktuatif dan kurangnya standar yang jelas menyebabkan ketimpangan keuntungan antara produsen dan perantara. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk menetapkan harga yang lebih stabil dan transparan, seperti melalui peran koperasi atau kelompok tani dalam menentukan harga jual yang menguntungkan bagi produsen. Kelompok tani dapat berperan dengan menyusun kesepakatan harga bersama antara anggota, melakukan pencatatan biaya produksi secara kolektif, serta menjalin komunikasi langsung dengan pembeli akhir atau pihak koperasi. Hal ini penting untuk memperkuat posisi tawar petani, mengurangi ketergantungan pada tengkulak, dan memastikan distribusi keuntungan yang lebih adil dalam rantai pemasaran gula aren. Selain itu, upaya untuk meningkatkan kualitas produk juga perlu dilakukan. Misalnya dengan memastikan kebersihan, konsistensi rasa, dan pengemasan yang menarik agar produk memiliki nilai tambah. Dengan demikian, strategi harga berbasis nilai tambah seperti diferensiasi produk berdasarkan kualitas atau kemasan akan lebih efektif, karena konsumen cenderung bersedia membayar lebih untuk produk yang dianggap unggul. Hal ini akan membantu produsen mendapatkan harga yang lebih kompetitif dan meningkatkan daya saing produk di pasar.

2. Untuk penelitian selanjutnya, sebaiknya diperluas dengan mencakup faktor-faktor lain yang memengaruhi kinerja pemasaran, serta menggunakan metode yang lebih mendalam dan kuantitatif untuk mengukur pengaruh masing-masing variabel bauran pemasaran terhadap kinerja pemasaran secara lebih akurat.