

BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor pertanian memegang peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Selain sebagai penyedia bahan pangan dan bahan baku industri, sektor ini juga menjadi salah satu sumber utama mata pencaharian masyarakat, terutama masyarakat di wilayah pedesaan. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) 2023, sektor pertanian memberikan kontribusi sebesar 12,98% dari Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia pada tahun 2022, dan menyerap lebih dari 38 juta tenaga kerja di subsektor seperti perkebunan, hortikultura, dan tanaman pangan. Oleh karena itu, pengembangan sektor pertanian secara berkelanjutan merupakan salah satu prioritas strategis dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta memperkuat daya saing ekonomi nasional.

Salah satu subsektor yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan adalah perkebunan, khususnya tanaman aren (*Arenga pinnata*). Tanaman ini dikenal sebagai tanaman serbaguna karena hampir seluruh bagiannya memiliki nilai ekonomi. Bagian utama yang paling sering dimanfaatkan adalah nira yang dapat diolah menjadi produk seperti gula aren. Gula aren merupakan komoditas unggulan yang memiliki permintaan tinggi baik di pasar domestik maupun internasional. Data Kementerian Pertanian (2023) mencatat bahwa produksi gula aren nasional mencapai sekitar 106.486 ton per tahun, dengan tren permintaan yang terus meningkat, terutama dari negara-negara seperti Jepang, Jerman, dan Amerika Serikat. Keunggulan lain dari tanaman aren adalah kemampuannya tumbuh di berbagai jenis lahan, termasuk lahan marginal, yang membuatnya sangat potensial untuk meningkatkan pendapatan petani di daerah terpencil dengan keterbatasan lahan subur.

Salah satu wilayah yang dikenal sebagai sentra produksi gula aren di Sumatra Barat adalah Nagari Andaleh Baruh Bukik, Kecamatan Sungayang, Kabupaten Tanah Datar. Menurut BPS Sumatera Barat (2020), wilayah ini memiliki lahan tanaman aren seluas 7,5 hingga 9 hektar dengan populasi sekitar

1.500 hingga 2.000 batang pohon aren yang mampu menghasilkan sekitar 500 hingga 700 liter nira setiap harinya. Industri gula aren di daerah ini bukan hanya berperan sebagai kegiatan ekonomi, tetapi juga merupakan bagian dari tradisi dan warisan lokal masyarakat. Gula aren telah menjadi sumber pendapatan utama bagi sebagian besar penduduk, serta berkontribusi dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan.

Meskipun memiliki potensi besar, industri gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik masih menghadapi berbagai kendala, khususnya dalam aspek pemasaran. Salah satu tantangan utama adalah rendahnya orientasi pasar di kalangan para pelaku usaha. Orientasi pasar merupakan konsep penting dalam strategi pemasaran modern, yang mencakup pemahaman mendalam terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen, pengembangan produk yang sesuai, serta penerapan strategi promosi, distribusi, dan harga yang efektif (Kotler & Keller, 2016). Dalam konteks agroindustri, orientasi pasar juga melibatkan kemampuan untuk merespons dinamika pasar, mengikuti tren konsumen, serta membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan (Jaworski & Kohli, 1993).

Di Nagari Andaleh Baruh Bukik, banyak produsen gula aren belum menerapkan pendekatan berbasis orientasi pasar secara optimal. Produk yang dihasilkan cenderung seragam, baik dari segi kualitas maupun kemasan, sehingga sulit dibedakan oleh konsumen (Fadil *et al.*, 2023). Selain itu, keterbatasan akses terhadap informasi pasar, kurangnya inovasi produk, serta minimnya pemanfaatan teknologi informasi dalam pemasaran turut memperburuk kondisi ini. Akibatnya, produsen mengalami kesulitan dalam memperluas pasar, meningkatkan volume penjualan, dan memperkuat daya saing produk mereka, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional.

Kinerja pemasaran dalam industri agroindustri sangat dipengaruhi oleh pemahaman pelaku usaha terhadap karakteristik pasar. Selain itu, kemampuan untuk beradaptasi dengan dinamika perubahan juga menjadi faktor kunci. Penerapan strategi pemasaran yang berorientasi pasar diyakini dapat meningkatkan kinerja tersebut melalui inovasi produk, penyesuaian strategi pemasaran sesuai kebutuhan konsumen, serta pengelolaan distribusi dan promosi yang lebih efektif dan tepat sasaran (Amri, 2022).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan hasil observasi di lapangan, kinerja pemasaran agroindustri gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik secara umum masih menghadapi berbagai kendala yang memerlukan perhatian. Namun, usaha gula aren terus berupaya mengoptimalkan aktivitas pemasarannya, kendala signifikan masih terjadi, terutama dalam menjaga kestabilan volume penjualan dan pertumbuhan pelanggan. Kinerja pemasaran yang efektif sangat penting untuk menjaga keberlanjutan serta pengembangan usaha, biasanya diukur melalui tiga aspek utama, yaitu volume penjualan, pertumbuhan pelanggan, dan pertumbuhan laba (Fadil *et al.*, 2023).

Dari ketiga aspek tersebut, volume penjualan menunjukkan fluktuasi yang cukup signifikan, sementara pertumbuhan pelanggan belum konsisten. Kondisi ini mengindikasikan perlunya pemahaman lebih mendalam terhadap kebutuhan pasar dan penerapan strategi pemasaran yang lebih efektif agar potensi pasar dapat dimaksimalkan (Fadil *et al.*, 2023). Selain aspek pemasaran, dinamika produksi juga menjadi indikator keberlanjutan agroindustri, karena produksi yang stabil mendukung kestabilan pasokan dan proses pemasaran.

Tabel 1, menunjukkan data produksi gula aren di Kecamatan Sungayang dari tahun 2018 hingga 2021. Data tersebut menggambarkan fluktuasi produksi yang dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti kondisi alam, ketersediaan bahan baku, serta teknik budidaya dan pengolahan yang diterapkan oleh para petani (BPS Kabupaten Tanah Datar, 2022). Fluktuasi tersebut berdampak pada stabilitas usaha dan kemampuan produsen dalam mempertahankan keberlanjutan produksi dan pemasaran.

Tabel 1. Produksi gula aren di Kecamatan Sungayang tahun 2018-2021

No.	Tahun	Produksi (Kg)	Harga
1.	2018	510,500	Rp 20.000
2.	2019	508,200	Rp 20.000
3.	2020	512,050	Rp 21.000
4.	2021	502,000	Rp 21.000

Sumber: BPS Kabupaten Tanah Datar 2022

Berdasarkan Tabel 2, menunjukkan data penjualan gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik untuk periode Januari hingga Mei tahun 2025, yang

menggambarkan fluktuasi volume penjualan, harga jual per kilogram, dan total pendapatan yang diperoleh produsen setiap bulan.

Tabel 2. Data penjualan gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik tahun 2025

Bulan	Volume Penjualan (Kg)	Harga Jual per Kg (Rp)	Total Penjualan (Rp)
Januari	95 kg	Rp 23.000	Rp 2.185.000
Februari	60 kg	Rp 24.000	Rp 1.440.000
Maret	100 kg	Rp 25.000	Rp 2.500.000
April	50 kg	Rp 23.000	Rp 1.150.000
Mei	80 kg	Rp 23.000	Rp 1.840.000

Sumber: Survei pendahuluan

Berdasarkan Tabel 2, menunjukkan fluktuasi volume penjualan dan harga jual gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik periode Januari hingga Mei tahun 2025. Secara umum, terlihat bahwa baik jumlah produksi maupun harga jual per kilogram mengalami perubahan yang cukup signifikan setiap bulannya. Pada bulan Januari, volume penjualan tercatat sebesar 95 kg dengan harga jual Rp 23.000 per kg, sehingga menghasilkan total pendapatan sebesar Rp 2.185.000. Di bulan Februari, volume penjualan menurun menjadi 60 kg, namun harga mengalami kenaikan menjadi Rp 24.000 per kg, dengan total pendapatan Rp 1.440.000. Menurut Umiyati (2024), kenaikan harga pada bulan tersebut disebabkan oleh meningkatnya permintaan pasar menjelang bulan Ramadan, sementara produksi relatif menurun.

Puncak penjualan terjadi pada bulan Maret, volume penjualan mencapai angka tertinggi yakni 100 kg, dengan harga jual tertinggi pula sebesar Rp 25.000 per kg. Total penjualan pada bulan ini mencapai Rp 2.500.000, menjadikannya sebagai periode paling menguntungkan selama lima bulan pengamatan. Menurut Winarti (2022), kondisi ini sangat mungkin dipengaruhi oleh musim panen nira yang sedang optimal, meskipun curah hujan juga turut memengaruhi kualitas nira dari pohon aren. Selanjutnya, pada bulan April, terjadi penurunan yang cukup drastis. Volume penjualan anjlok menjadi 50 kg dan harga jual kembali ke angka Rp 23.000 per kg, sehingga total pendapatan menurun menjadi Rp 1.150.000. Penurunan ini dapat dikaitkan dengan faktor cuaca yang kurang mendukung serta produksi pascapanen puncak yang belum stabil..

Pada bulan Mei, volume penjualan mulai mengalami peningkatan menjadi 80 kg, meskipun harga jual masih di angka Rp 23.000 per kg. Total pendapatan

pun ikut meningkat menjadi Rp 1.840.000. Fluktuasi volume penjualan dari bulan ke bulan umumnya dipengaruhi oleh musim panen nira dan curah hujan yang memengaruhi produksi serta kualitas bahan baku. Menurut Fahri dan Anwar (2018), harga jual sangat dipengaruhi oleh dinamika permintaan pasar, terutama menjelang hari-hari besar keagamaan seperti Ramadan.

Selanjutnya, data Tabel 3 menunjukkan perkembangan jumlah pelanggan di salah satu usaha gula aren, yang menjadi indikator penting dalam menilai pertumbuhan pasar dan loyalitas pelanggan.

Tabel 3. Data pelanggan bulan Januari - Mei 2025

Bulan	Total Pelanggan
Januari	30
Februari	33
Maret	37
April	25
Mei	30

Sumber: Survei pendahuluan

Berdasarkan Tabel 3 menunjukkan perkembangan jumlah pelanggan pada usaha gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik selama periode Januari hingga Mei tahun 2025. Terlihat adanya fluktuasi pada jumlah pelanggan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti musim panen, kondisi cuaca, dan aktivitas promosi (Windi *et al.*, 2016).

Total pelanggan secara keseluruhan mengalami tren peningkatan, menunjukkan keberhasilan usaha dalam mempertahankan pelanggan. Namun, penurunan di bulan April menjadi indikasi adanya tantangan yang perlu diantisipasi, seperti dampak musim dan produksi yang kurang optimal. Data ini memberikan gambaran mengenai dinamika pasar serta efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan, sekaligus menegaskan perlunya upaya terus-menerus dalam mengembangkan strategi pemasaran agar mampu meningkatkan pertumbuhan pelanggan dan menunjang keberlanjutan usaha gula aren (Windi *et al.*, 2016).

Dalam agroindustri gula aren, keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk, tetapi juga oleh kemampuan produsen dalam memahami dan merespons kebutuhan pasar secara tepat. Salah satu pendekatan yang relevan dalam konteks ini adalah orientasi pasar, yang terdiri dari tiga dimensi utama, yaitu orientasi terhadap pelanggan, orientasi terhadap pesaing, dan koordinasi

interfungsional. Ketiga aspek ini memiliki peranan yang saling mendukung dalam membentuk strategi pemasaran yang adaptif dan berdaya saing tinggi (Fadil *et al.*, 2023).

Berdasarkan hasil observasi di lapangan, penerapan orientasi pasar pada usaha gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik masih belum sepenuhnya optimal. Pada aspek orientasi pelanggan, Sebagian besar pelaku usaha belum secara aktif mengidentifikasi kebutuhan dan preferensi konsumen sebagai dasar dalam pengembangan produk dan strategi promosi. Akibatnya, kegiatan pemasaran menjadi kurang efektif dan pasar yang lebih luas belum mampu dijangkau secara maksimal. Padahal, pemahaman yang baik terhadap perilaku konsumen merupakan kunci untuk menciptakan produk yang lebih relevan dan diminati (Fadil *et al.*, 2023).

Pada dimensi orientasi pesaing, pelaku usaha hanya fokus pada proses produksi dan pengelolaan internal tanpa memperhatikan strategi serta keunggulan pesaing di pasar. Akibatnya, inovasi dan diferensiasi produk menjadi sangat terbatas. Kurangnya perhatian terhadap aktivitas dan kekuatan pesaing menyebabkan produk gula aren sulit bersaing, baik dari segi kualitas, tampilan, maupun nilai tambah yang ditawarkan. Hal ini berdampak pada pertumbuhan pelanggan yang stagnan serta fluktuasi volume penjualan. Untuk mengatasi hal ini, pelaku usaha perlu secara aktif mengidentifikasi dan menganalisis keunggulan kompetitif pesaing, seperti kualitas produk, teknik produksi, strategi pemasaran, serta inovasi layanan. Dengan memahami kelebihan dan kelemahan pesaing, pelaku usaha dapat merancang strategi yang lebih efektif, seperti melakukan diferensiasi produk, meningkatkan mutu, atau menyesuaikan harga dan promosi. (Amri, 2022).

Sementara itu, dalam aspek koordinasi interfungsional, pelaku usaha sering mengalami kesulitan dalam menyelaraskan berbagai fungsi bisnis, seperti produksi, pemasaran, dan distribusi. Tantangan ini terutama dirasakan oleh usaha berskala mikro yang umumnya memiliki sumber daya manusia dan finansial yang terbatas. Lemahnya koordinasi interfungsional menyebabkan berbagai hambatan dalam operasional, mulai dari distribusi yang tidak efisien hingga pemasaran yang

tidak terencana dengan baik. Akibatnya, keseluruhan kinerja pemasaran menjadi kurang optimal (Amri, 2022).

Dengan demikian, ketiga dimensi orientasi pasar tersebut saling berhubungan dan secara langsung mempengaruhi kinerja pemasaran. Apabila tidak dikelola dengan baik, maka akan berdampak pada rendahnya efektivitas pemasaran yang ditandai dengan tidak stabilnya volume penjualan, lambatnya pertumbuhan pelanggan, serta terhambatnya peningkatan laba.

Aspek orientasi pelanggan, orientasi pesaing, dan koordinasi interfunksional yang telah diuraikan sebelumnya memiliki pengaruh terhadap kinerja pemasaran pada usaha gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik. Maka dari itu, rumusan masalah yang akan diteliti pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana kondisi orientasi pelanggan, orientasi pesaing, dan koordinasi interfunksional dan kinerja pemasaran pada usaha gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik?
2. Bagaimana pengaruh orientasi pelanggan, orientasi pesaing, dan koordinasi interfunksional terhadap kinerja pemasaran pada usaha gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang sudah dijabarkan sebelumnya, maka tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah:

1. Menggambarkan orientasi pelanggan, orientasi pesaing, dan koordinasi interfunksional dan kinerja pemasaran pada usaha gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik, Kecamatan Sungayang, Kabupaten Tanah Datar.
2. Menganalisis pengaruh orientasi pelanggan, orientasi pesaing, dan koordinasi interfunksional terhadap kinerja pemasaran pada usaha gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik, Kecamatan Sungayang, Kabupaten Tanah Datar.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi berbagai pihak terkait, yaitu:

1. Bagi produsen gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik, penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dan pedoman untuk mengembangkan produk gula aren serta menciptakan produk yang lebih berorientasi pada pasar.
2. Bagi penulis, penelitian ini berfungsi sebagai sarana pembelajaran dalam menerapkan teori yang telah dipelajari di bangku kuliah ke dalam praktik nyata.
3. Bagi pemerintah, penelitian ini dapat menjadi dasar untuk melakukan pengembangan agroindustri gula aren, khususnya di Nagari Andaleh Baruh Bukik, agar lebih maju dan memiliki jangkauan pemasaran yang lebih luas.

