

## BAB I. PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Pertanian memegang peranan penting dalam perekonomian nasional. Agribisnis, sebagai sebuah sistem, tersusun atas beberapa komponen penting yang saling berkaitan. Terdapat empat subsistem yang membentuk sistem agribisnis. Subsistem pertama, bagian hulu, berfokus pada kegiatan ekonomi yang menciptakan dan memasarkan sarana produksi untuk pertanian primer. Subsistem kedua, yang dikenal sebagai usahatani, mencakup serangkaian kegiatan mulai dari penggarapan lahan, penanaman, panen, hingga tahap pasca panen. Subsistem ketiga, bagian hilir, melibatkan aktivitas ekonomi terkait pengolahan dan distribusi hasil pertanian. Subsistem keempat menyediakan layanan pendukung, seperti institusi keuangan, transportasi, bimbingan teknis, informasi agribisnis, penelitian dan pengembangan, proteksi asuransi, dan sebagainya (Yasin, 2002).

Produktivitas pertanian di Indonesia masih menghadapi tantangan, salah satunya adalah variasi tingkat produksi antar wilayah. Berdasarkan data dari Dirjen Perkebunan tahun 2023 diketahui bahwa data sebaran luas lahan dan produksi tanaman aren terdistribusi di berbagai wilayah, mulai dari Sumatera dengan luas lahan 10.690 Ha mampu menghasilkan 16.837 Ton aren per tahun. Pulau dengan potensi aren terbesar adalah pulau Jawa, lahan seluas 13.020 Ha mampu menghasilkan 76.033 Ton aren per tahun. Hingga wilayah dengan luas dan produksi tanaman aren terendah pulau Maluku dan Papua yang memiliki luas lahan 624 Ha dengan produksi 1.565 Ton. Variasi ini mengindikasikan adanya faktor-faktor yang memengaruhi efisiensi dan efektivitas pertanian yang berbeda di setiap wilayah (Lampiran 1)

Tanaman aren (*Arenga pinnata*) dikenal sebagai penghasil berbagai bahan baku industri. Hampir seluruh bagian tanaman, baik fisik maupun produk yang dihasilkan, memiliki nilai ekonomis dan dapat dimanfaatkan. Pemanfaatan ini mencakup seluruh bagian tanaman aren, dari komponen fisiknya hingga hasil produksinya (Iswanto, 2009).

Gula aren merupakan salah satu jenis gula alami dari buah aren. Berbeda dengan gula putih yang terbuat dari batang tebu dan berasa halus, gula merah memiliki tekstur yang begitu kasar dan tidak mengkristal. Gula aren sendiri merupakan salah satu komsumsi masyarakat Indonesia dan salah satu bahan dasar dalam pembuatan makanan dan minuman, tidak hanya itu gula aren juga memiliki berbagai manfaat yaitu menambah tenaga, mencegah anemia, memperlancar peredaran darah, meningkatkan daya tahan tubuh, dan lain sebagainya (Apriyanto *et al.*, 2020).

Salah satu bidang usaha sektor pertanian yang cukup berperan di Sumatera Barat yaitu usaha dari tanaman aren. Luas lahan perkebunan aren di Sumatera Barat mencapai 1.043,09 ha, dengan total produksi sebesar 1.608,19 ton. Distribusi produksi ini beragam antar wilayah. Kabupaten Tanah Datar tercatat memiliki luas lahan aren terluas, yaitu 385,00 hektar, dan produksi tertinggi dibandingkan kabupaten/kota lainnya, yakni sebesar 555,35 ton. Kabupaten Lima Puluh Kota juga menunjukkan potensi yang cukup besar dengan luas lahan 281,00 hektar dan produksi 397,59 ton. Sementara itu, kabupaten/kota lainnya seperti Solok, Pasaman, Pasaman Barat, dan Solok Selatan juga berkontribusi pada produksi gula aren di Sumatera Barat, meskipun dengan angka yang lebih kecil. (Lampiran 2).

Agroindustri gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik telah lama menjadi bagian dari mata pencaharian masyarakat setempat. Proses penyadapan dan pengolahan nira masih dilakukan secara tradisional, sehingga membentuk pola produksi yang relatif konsisten. Meskipun Kabupaten Tanah Datar memiliki potensi besar sebagai sentra produksi gula aren, pemanfaatan potensi tersebut belum diikuti oleh penguatan kapasitas pemasaran pelaku usaha. Pelaku agroindustri masih menghadapi keterbatasan dalam memahami dinamika permintaan pasar, pengelolaan saluran pemasaran, serta pengembangan nilai tambah produk. Dalam kondisi tersebut, mekanisme pemasaran yang sudah berjalan, termasuk melalui pedagang pengumpul, membantu kelancaran penyerapan produksi. Namun, keterbatasan pengelolaan pemasaran menyebabkan potensi peningkatan nilai ekonomi produk belum sepenuhnya dimanfaatkan, sehingga daya saing usaha masih dapat ditingkatkan. (Nurohmah *et al.*, 2024).

Peran strategi pemasaran sangat penting bagi setiap suatu usaha. Strategi pemasaran berperan dalam membantu suatu usaha mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan. Dengan memahami strategi pemasaran yang tepat, suatu usaha dapat secara efektif mengalokasikan sumber daya dan upaya yang dimiliki guna meningkatkan penjualan, memperluas jangkauan pasar, meningkatkan *brand awareness*, atau merealisasikan tujuan bisnis lainnya (Fawzi *et al*, 2022).

Pemasaran memiliki posisi strategis dalam upaya membawa perusahaan kearah yang lebih baik dalam persaingan bisnis yang semakin sulit. Strategi pemasaran merupakan pendekatan terencana yang diimplementasikan suatu usaha untuk mencapai tujuan pemasaran, termasuk identifikasi target pasar, pengembangan rencana tindakan, dan alokasi sumber daya yang tepat untuk mencapai keunggulan kompetitif dan sasaran yang ditetapkan. Penerapan strategi pemasaran yang tepat pada usaha gula aren menjadi faktor utama bagi keberhasilan usaha. Pemasaran sendiri merupakan proses yang melibatkan kegiatan untuk memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan, mengembangkan produk atau layanan yang memenuhi kebutuhan tersebut, dan mengkomunikasikan nilai produk atau layanan kepada pelanggan potensial (Cravens & Piercy, 2009).

Peningkatan profitabilitas usaha gula aren dapat diupayakan melalui penguatan pengelolaan pemasaran, khususnya dalam meningkatkan nilai jual produk dan memperluas akses ke pasar akhir. Pemahaman terhadap kebutuhan pasar menjadi dasar dalam perumusan strategi pemasaran. Namun, pelaku agroindustri gula aren masih menghadapi keterbatasan dalam mengelola pemasaran secara mandiri, sehingga akses produsen ke konsumen akhir masih relatif terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini difokuskan pada perumusan strategi pemasaran untuk meningkatkan kapasitas pemasaran produsen guna memperkuat daya saing usaha.

## B. Rumusan Masalah

Tanaman Aren di Indonesia memiliki potensi yang sangat menjanjikan. Selain dapat memenuhi kebutuhan konsumsi domestik terhadap produk-produk yang dihasilkan dari pohon aren, usaha ini juga berpotensi meningkatkan penyerapan tenaga

kerja, pendapatan petani, serta kontribusi terhadap pendapatan negara. Selain itu, pengembangan ini dapat berperan dalam pelestarian sumber daya alam dan lingkungan hidup (Lempang, 2012).

Prinsip pembuatan gula aren melibatkan proses penguapan nira yang telah disaring, dilakukan dalam wajan yang dipanaskan dengan api besar hingga mengental dan diaduk secara merata. Setelah nira mencapai kekentalan yang diinginkan, langkah selanjutnya adalah pencetakan dan pendinginan selama 1-2 jam, sehingga dihasilkan gula aren dalam bentuk cetakan (Radam & Rezekiah, 2015).

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik tahun 2024, Kabupaten Tanah Datar menjadi kontributor terbesar dalam produksi tanaman aren di Provinsi Sumatera Barat, mencapai 555,35 ton dengan luas lahan 385,00 ha. Hal ini dapat menunjukkan bahwa Tanah Datar memiliki potensi besar dalam pengembangan industri pada tanaman aren (Badat Pusat Statistik, 2024).

Kabupaten Tanah Datar memiliki beberapa kecamatan yang menjadi sentra produksi gula aren. Beberapa kecamatan seperti Sungayang, Lintau Buo Utara, Batipuh Utara dan Pariangan menjadi kontributor utama dalam gula aren saat ini. Kecamatan Sungayang di Kabupaten Tanah Datar menunjukkan sebagai sentra produksi gula aren terbesar. Pada tahun 2023, Kecamatan Sungayang memiliki luas lahan sebesar 299,40 ha dan produksi gula aren sebesar 502,0 ton. Hal ini menunjukkan bahwa Kecamatan Sungayang memiliki potensi besar untuk mendorong perekonomian daerah dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat pada daerah tersebut (Lampiran 3)

Berdasarkan survei pendahuluan, Kecamatan Sungayang Nagari Andaleh Baruh Bukik, pohon aren merupakan salah satu sumber pendapatan rumah tangga utama melalui pengolahan nira menjadi gula aren. Pelaku agroindustri masih memiliki keterbatasan dalam mengelola kegiatan pemasaran secara mandiri, khususnya dalam menjangkau konsumen akhir secara langsung. Keterbatasan tersebut tercermin pada belum berkembangnya kemampuan pelaku usaha dalam mengidentifikasi pasar sasaran, membangun hubungan dengan konsumen lansung. Sejalan dengan kondisi tersebut, penyaluran produk gula aren saat ini umumnya dilakukan melalui pedagang perantara atau pengumpul, sehingga keterlibatan produsen dalam pengelolaan pasar

akhir masih relatif terbatas. Berdasarkan informasi dari salah satu pelaku usaha, harga gula aren yang dijual melalui pedagang perantara berada pada kisaran Rp23.000 per kilogram, sedangkan penjualan secara langsung kepada konsumen akhir berpotensi memberikan harga yang lebih tinggi, yaitu antara Rp28.000 hingga Rp30.000 per kilogram. Perbedaan tingkat harga ini menunjukkan adanya peluang bagi produsen untuk meningkatkan nilai jual produk melalui peningkatan kemampuan pemasaran langsung, tanpa mengesampingkan pola pemasaran yang telah berjalan.

Untuk menentukan strategi yang efektif bagi suatu bisnis, penting untuk menyesuaikan strategi tersebut dengan kondisi lingkungan, baik yang bersifat internal maupun eksternal. Dengan melakukan analisis terhadap lingkungan bisnis, diharapkan strategi yang diimplementasikan dapat memberikan efek positif dalam menghadapi persaingan. Analisis lingkungan internal suatu usaha dapat dilakukan dengan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Sementara itu, untuk menganalisis lingkungan eksternal, suatu usaha perlu memperhatikan peluang dan ancaman yang ada (Luntungan & Tawas, 2019).

Mengacu pada permasalahan yang telah diidentifikasi, strategi pemasaran dalam meningkatkan kinerja pemasaran agar agroindustri gula aren dapat ditingkatkan dan diminati oleh konsumen. Penjelasan ini menjadi dasar peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pemasaran Pada Agroindustri Gula Aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar”**.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dirumuskan masalah yang akan menjadi pokok bahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apa saja faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pemasaran pada usaha gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik?
2. Bagaimana strategi pemasaran gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik?

### C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui faktor internal dan eksternal pada usaha gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik
2. Untuk merumuskan strategi pemasaran gula aren di Nagari Andaleh Baruh Bukik

### D. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan yang ingin dicapai dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1. Memberikan wawasan yang lebih baik tentang strategi pemasaran yang efektif dalam agroindustri gula aren, serta dapat menjadi dasar bagi penulis untuk melakukan penelitian lebih lanjut di bidang ini.
2. Memberikan informasi berguna bagi para pelaku usaha gula aren tentang cara meningkatkan pemasaran produk mereka dan menjangkau lebih banyak konsumen.
3. Memberikan wawasan baru bagi pembaca mengenai dinamika pemasaran dalam agroindustri gula aren, serta mendorong minat untuk lebih memahami sektor ini.

