

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Indonesia memiliki banyak suku, budaya, tradisi, Bahasa dan sumber daya alam. Salah satu sumber daya alam yang dapat dimanfaatkan adalah pohon. Kayu dari pohon dapat digunakan untuk membuat mebel seperti kursi, lemari, tempat tidur dan lainnya. Permintaan mebel yang tinggi di Indonesia menyebabkan banyak permintaan untuk perlengkapan rumah tangga dan kantor. Jumlah penduduk yang meningkat di Indonesia pasti akan mendorong permintaan ini.

Komoditi Unggulan	2016	2017	2018	2019	2020
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Meubeul/Kerajinan Rotan	1,382	1,398	1,408	1,478	1,480
Meubeul Kayu	1,253	1,255	1,257	1,384	1,407
Emping Mlinjo	166	166	166	166	166
Roti Dan Makanan Ringan	770	775	782	878	886
Batu Alam	347	347	347	347	347
Sandal Karet	22	22	22	23	23
Batik	593	593	593	594	595
Konveksi	625	626	626	659	678
Kerajinan Kulit Kerang	8	8	8	8	8

**Gambar 1.1**  
**Jumlah Perusahaan Industri Menurut Jenis Komoditi Unggulan di Kabupaten Cirebon 2020**

*Sumber Data: Badan Pusat Statistik Kabupaten Cirebon*

Komoditi Industri Unggulan	Jumlah Perusahaan Menurut Komoditi Industri Unggulan	2021
Meubeul/ Kerajinan Rotan		1502
Meubeul Kayu		1428
Emping Melinjo		167
Roti Dan Makanan Ringan		899
Batu Alam		271
Sandal Karet		23
Batik		597
Konveksi		688
Kerajinan Kulit Kerang		8
Jumlah		5583

**Gambar 1.2**  
**Jumlah Perusahaan Industri Menurut Jenis Komoditi Unggulan di Kabupaten Cirebon 2021**

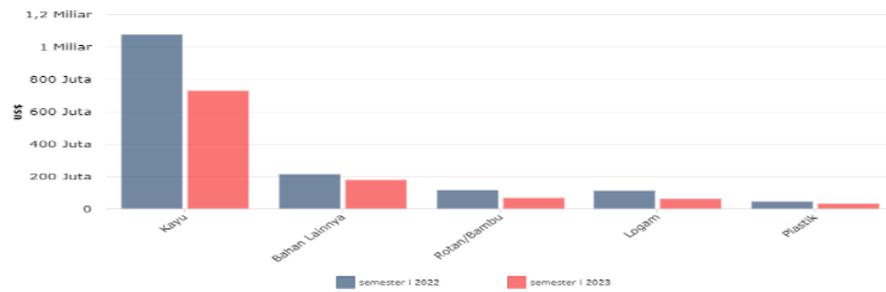
*Sumber Data: Badan Pusat Statistik Kabupaten Cirebon*

Berdasarkan gambar diatas menunjukkan jumlah Perusahaan industri menurut data komoditi unggulan yang terdapat di kabupaten Cirebon tahun 2021. Adapun yang menjadi unggulan dari komoditi

tersebut adalah meubel/kerajinan rotan dibandingkan dengan komoditi yang lain. Di lihat dari gambar diatas meubel/kerajinan rotan di tahun 2021 mengalami kenaikan dibandingkan pada tahun 2020. Dimana jumlah Perusahaan industri menurut komoditi unggulan yaitu berjumlah 1,480 pada tahun 2020.

Semakin tinggi permintaan pasar akan mebel terhadap merek tertentu, maka akan semakin meningkatkan merek atau Perusahaan yang memproduksinya. Hal ini, menjadi faktor pertama perkembangan Perusahaan dan industri mebel. Kemudian, inovasi menjadi faktor kedua karena produk mebel yang bermerek maupun tidak. Apabila memiliki keunikan yang berbeda dengan produk lainnya maka, mereka dapat meningkatkan perkembangan pasar dan kinerja pemasaran.

Mebel memiliki peran penting dalam ekonomi, memberikan kemampuan bersaing baik di dalam negeri maupun luar negeri. Sektor industri kecil sangat memengaruhi penyerapan tenaga kerja dan pendapatan para pelaku usaha mebel, yang masing-masing memiliki kemampuan untuk meningkatkan taraf hidup Masyarakat golongan bawah. Industri kecil terus berkembang setiap tahun, dan industrialisasi memainkan peran penting dalam meningkatkan kualitas sumber daya. Mebel adalah salah satu industri yang terus berkembang di Indonesia. Karena industri mebel menawarkan desain interior dan nilai estetik yang dapat memberikan kenyamanan dan mendukung berbagai aktivitas, kebutuhan akan produk-produknya terus meningkat. Selain itu, ada potensi pertumbuhan industri mebel diberbagai wilayah. Salah satunya adalah desa sindangmekar di kecamatan dukupuntang, kabupaten Cirebon, dimana industri tersebut dapat berkembang.



**Gambar 1.3**  
**Nilai Ekspor Furnitur Indonesia Berdasarkan Bahan Per semester I**  
**(2022-2023)**

*Sumber Data: databoks.katadata.co.id, 2023*

Adapun, nilai ekspor furniture/mebel di Indonesia 2022-2023 yang disebutkan oleh Badan Pusat Statistik, bahwa nilai ekspor furniture/mebel yang paling besar berasal dari furniture/mebel, yakni mencapai US\$ 731,1 juta. Namun, pencapaian itu turun 31,9% semester 1 tahun lalu, dimana nilai ekspor furniture mampu mencapai US\$ 1,07 miliar. Penurunan ekspor juga terjadi pada furniture logam (-42,4%), dan furniture plastik (-30,3%). Data tersebut dapat dilihat pada gambar diatas.

Orientasi pasar adalah ukuran tindakan dan perilaku yang menunjukkan bagaimana konsep pemasaran diterapkan. Perusahaan mendapatkan inspirasi untuk melakukan hal-hal baru dan memiliki keunggulan bersaing karena orientasi pasar (Tjiptono dan Chandra, 2017). Orientasi pasar sangat penting untuk diingat karena dengan melakukannya, Perusahaan dapat mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pelanggan sebagai fokus utama dalam pembuatan barang atau jasa. Menciptakan nilai bagi pelanggan, membangun hubungan jangka Panjang dengan pelanggan dan meningkatkan loyalitas pelanggan adalah tujuannya. Pelaku usaha di desa sindangmekar belum menerapkan orientasi pasar dalam usaha mereka, sehingga mereka tidak mengetahui apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh pelanggan.

**Tabel 1.1**  
**Kondisi Pendapatan pembisnis mebel**

Tahun	Penadapatan
2020	30.000.000
2021	15.000.000
2022	25.000.000
2023	20.000.000

Dilihat dari tabel 1.1 Kondisi pendapatan para pembisnis mebel di desa Sindangmekar sendiri yaitu pada tahun 2020-2021 mengalami penurunan di masa wabah covid-19 dikarenakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) pada masa pandemi covid-19. Kemudian pada tahun 2022 kondisi pendapatan para pembisnis mebel di desa Sindangmekar mengalami peningkatan dibandingkan pada masa wabah covid-19 dan para pembisnis mebel terus berusaha meningkatkan kembali pendapatannya setelah mengalami krisis ekonomi dikarenakan pandemi covid-19. Kemudian pada tahun 2023 sekarang kondisi pendapatan para pembisnis mebel mengalami penurunan kembali dikarenakan adanya faktor yaitu pembeli lebih berminat ke mebel yang terbuat dari plastik alasannya karena lebih tahan lama dan juga lebih terjangkau dibandingkan yang terbuat dari kayu.

Karena sebagian besar masyarakat yang ada di desa Sindangmekar itu sendiri berprofesi sebagai buruh tani yaitu sekitar 50% melihat dari wilayah desa Sindangmekar tepatnya sekitar sekolah SMAN 1 Dukupuntang itu sebagian besar adalah lahan pesawahan. Kemudian 40% Masyarakat di desa Sindangmekar itu berprofesi sebagai pengusaha mebel/pembisnis mebel, karena di beberapa rumah Masyarakat yang ada di desa Sindangmekar merupakan pembisnis mebel. Dan 10% nya lagi itu berprofesi sebagai pedagang. Dengan banyaknya para pembisnis mebel yang ada di desa Sindangmekar maka akan menciptakan persaingan antara pembisnis mebel yang ada di desa tersebut. Oleh karena itu peneliti ingin melakukan penelitian mengenai bagaimana kinerja pemasaran para

pembisnis mebel di desa tersebut karena baik dan tidak baiknya kinerja pemasaran akan mempengaruhi pendapatan para pembisnis mebel itu sendiri. Dengan beberapa faktor yang mendukung untuk meningkatkan kinerja pemasaran para pembisnis mebel yang pertama yaitu dengan orientasi pasar karena semakin Perusahaan menempatkan kebutuhan dan keinginan pelanggan sebagai fokus utama dalam pembuatan produk sehingga para pelanggan merasa puas akan hasilnya maka kinerja pemasaran pun akan meningkat, yang kedua ada inovasi produk karena semakin Perusahaan melakukan inovasi produk maka konsumen juga akan meningkat karena produk yang ditawarkan berdeda dengan Perusahaan yang lain sehingga konsumen tertarik dan kemudian membelinya, semakin banyaknya konsumen yang membeli produk maka kinerja pemasaran pun akan meningkat.

Awalnya pertukaran industri mebel hanya ada di sindangmekar tepatnya di blok pesantren, namun kini telah merambat ke desa-desa lain yang termasuk dalam wilayah kecamatan Depok seperti warukawung, Warugede, Cangkoak, Karang wangi dan Waru jaya. Mula-mula warga desa lain datang ke sindangmekar hanya untuk belajar tetapi setelah bisa membuat sendiri mereka membuka usaha di desa masing-masing. Walaupun kini yang terkenal sebagai salah satu sentra industri mebel di Cirebon adalah Kecamatan Depok, namun desa sindangmekar telah memberikan pengaruh penting sebagai pelopor berdirinya industri mebel yang masih berkembang di kecamatan dukupuntang.sebagai sentra industri mebel Karena desa sindangmekar merupakan pelopor berdirinya industri mebel di kecamatan dukupuntang tetapi yang dikenal sebagai sentra industri mebel di Cirebon adalah kecamatan Depok , hal inilah yang dianggap menarik untuk diteliti.

Industri mebel kayu berbahan dasar kayu dimana kualitasnya lebih kuat dibandingkan dengan rotan. Dari segi kreativitas dan desain mebel kayu lebih memungkinkan untuk menciptakan desain yang lebih beragam dan inovatif yang dapat menarik perhatian dari konsumen.

Para pembisnis melakukan upaya untuk menghasilkan inovasi produk. Dengan gagasan untuk membuat produk baru yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, sehingga pembisnis mebel dapat meningkatkan kualitas produk untuk meningkatkan nilai jual dan nilai keunggulan produk. Inovasi produk adalah bagian penting dari peran manajemen Perusahaan karena dapat menentukan kinerja pemasaran yang berkualitas. Hal ini pasti akan berdampak positif pada pendapatan para pembisnis mebel yang ada di desa sindangmekar. Selain itu, masih ada banyak pembisnis mebel yang gagal mengembangkan produk baru dan kurang memperhatikan kebutuhan dan keinginan pelanggan.

**Tabel 1.2**  
**Data Penjualan Tahun 2023**

Bulan	Jenis Barang				
	Meja makan	Kursi tamu	Tempat tidur	Lemari pakaian	Meja kantor
Januari	15	20	16	15	20
Februari	10	14	12	10	17
Maret	16	10	14	14	10
April	19	15	12	9	15
Mei	15	11	17	15	17
Juni	10	18	15	11	12
Juli	18	17	19	10	19
Agustus	11	13	16	17	18
September	12	17	18	13	15
Oktober	15	10	10	10	8
November	9	9	15	18	10
Desember	10	15	17	11	15
Total produk	160	169	181	153	176

Berdasarkan Keterangan dari tabel 1.1 dapat diketahui bahwa total penjualan pada tahun 2023 menurut jenis barang yaitu meja makan berjumlah 160 produk terjual, kursi tamu berjumlah 169 produk terjual, tempat tidur berjumlah 181 produk terjual, lemari pakaian 153 produk terjual, meja kantor 176 poduk terjual.

Kinerja pemasaran yang diharapkan Perusahaan adalah untuk mencapai target penjualan produk. Strategi Perusahaan ditujukan untuk mencapai hasil, terutama dalam hal pemasaran. Perusahaan besar telah mengembangkan tingkat produksi sebagai strategi pasar yang berkelanjutan untuk mempertahankan kinerja pemasaran, tetapi bisnis kecil maupun menengah seperti industri mebel diharapkan juga memiliki kinerja pemasaran yang baik. Menurut (Novianti F, 2022). Kinerja pemasaran adalah komponen yang paling sering disebut sebagai alasan penting dalam kinerja Perusahaan. Kinerja pemasaran mengukur pengaruh strategi yang diterapkan oleh Perusahaan dan merupakan konsep untuk mengukur kinerja pemasaran suatu Perusahaan. Selain itu, kinerja pemasaran juga merupakan cara untuk mengukur kinerja pemasaran suatu Perusahaan yang penting bagi setiap Perusahaan. Kinerja pemasaran para pelaku usaha mebel di desa Sindangmekar masih kurang baik karena dimana kondisi pendapatan para pembisnis mebel itu sendiri mengalami penurunan di tahun ini, maka judul yang penulis teliti yaitu **“PENGARUH ORIENTASI PASAR TERHADAP KINERJA PEMASARAN DENGAN INOVASI PRODUK SEBAGAI VARIABEL INTERVENING (STUDI KASUS: PEMBISNIS MEBEL DESA SINDANGMEKAR)”**.

## **B. Perumusan Masalah**

### **a. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang, maka identifikasi masalah yang diambil:

1. Para pembisnis mebel masih belum menerapkan orientasi pasar pada usahanya karena masih Sebagian pembisnis mebel tidak mengetahui apa yang dibutuhkan dan diinginkan dari konsumen.
2. Masih banyak para pembisnis mebel yang tidak melakukan inovasi terhadap produknya sehingga konsumen kurang tertarik dengan produk yang ditawarkan.
3. Dikarenakan para pembisnis mebel belum menerapkan orientasi pasar pada usahanya dan tidak melakukan inovasi terhadap produknya maka kinerja pemasarannya pun kurang baik, dengan

kinerja pemasaran yang kurang baik maka pendapatan dari pembisnis mebel pun menurun.

**b. Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah, banyak faktor yang menentukan kinerja pemasaran. Batasan penelitian ini meliputi kinerja pemasaran (Y) dalam hubungannya dengan variabel-variabel orientasi pasar dan inovasi produk. Unit dalam penelitian ini adalah para pembisnis mebel yang ada di desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang.

**c. Rumusan Masalah**

Berdasarkan pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran dengan inovasi produk sebagai variabel intervening, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah orientasi pasar berpengaruh terhadap kinerja pemasaran?
2. Apakah orientasi pasar berpengaruh terhadap inovasi produk?
3. Apakah inovasi produk berpengaruh terhadap kinerja pemasaran?
4. Apakah orientasi pasar berpengaruh terhadap kinerja pemasaran dengan inovasi produk sebagai variabel intervening?

**C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

**a. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh orientasi pasar terhadap inovasi produk pelaku usaha mebel desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran pelaku usaha mebel desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh inovasi produk terhadap kinerja pemasaran pelaku usaha mebel desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja pemasaran dengan inovasi produk sebagai variabel intervening.

**b. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang otoritas antara lain:

### 1. Manfaat Praktis

#### a) Bagi Penulis

Sebagai sarana maupun wadah pengaplikasian ilmu untuk menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman serta mengamati secara langsung mengenai produksi mebel sebagai wadah mengaplikasikan ilmu yang telah didapatkan selama berada diperkuliahan dengan praktik nyata dilapangan.

#### b) Bagi Masyarakat Umum

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan serta wawasan terkait informasi pengaruh orietasi pasar dengan inovasi produk terhadap kinerja pemasaran pembisnis mebel desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang.

#### c) Bagi Akademik

Penelitian ini sebagai perwujudan Tri Dharma Perguruan Tinggi IAIN Syekh Nurjati Cirebon Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Khususnya Jurusan Ekonomi Syariah, serta sebagai sumbangsih pemikiran bagi pengembangan ilmu pengetahuan maupun bahan kerja institusi dan dapat dijadikan acuan referensi bagi penelitian berikutnya terkait penelitian dengan tema yang sama.

### 2. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa digunakan untuk referensi penelitian-penelitian selanjutnya megenai topik-topik yang bersangkutan berupa menggenapi ataupun lanjutan. Kemudian, dapat menambah wawasan mengenai orientasi pasar dan inovasi produk sebagai setrategi untuk meningkatkan kinerja pemasaran pembisnis mebel yang ada di desa sindangmekar kecamatan dukupuntang.

