

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara kepulauan yang terkenal dengan sebutan negara agraris karena sebagian besar masyarakat Indonesia bermata pencaharian sebagai petani. Selain itu Indonesia dikenal memiliki kekayaan sumber daya alam yang melimpah dan didukung dengan kondisi alam, cuaca serta memiliki tanah yang subur dan produktif, sehingga pertanian sangat cocok untuk terus dikembangkan di Indonesia. Pertanian merupakan sektor primer dalam perekonomian negara Indonesia, yang artinya pertanian merupakan sektor utama yang menyumbang hampir dari setengah perekonomian. Salah satu komoditas yang dihasilkan dari pertanian yaitu padi. Padi atau beras merupakan salah satu tanaman pangan yang menjadi sumber makanan pokok bagi penduduk Indonesia.

Terdapat beberapa usaha bisnis yang bergerak dibidang pengolahan benih padi, salah satu usaha bisnis yang bergerak dalam bidang pengolahan benih padi yaitu UD.Primasari Tani. UD.Primasari Tani adalah usaha bisnis yang bergerak dibidang pengolahan benih padi. Perusahaan tersebut berdiri pada tahun 2012 dan saat ini usaha tersebut terletak di Kecamatan Panti Kabupaten Jember. Perusahaan ini menghasilkan benih padi yang berkualitas, karena sebelum UD. Primasari Tani memanen padi di sawah dan membeli kepada para petani di sawah, perusahaan melakukan pengecekan terlebih dahulu, setelah melakukan pengecekan terhadap padi dan hasilnya bagus serta memenuhi syarat perusahaan, maka barulah padi diangkut ke gudang untuk diproduksi menjadi benih padi.

UD.Primasari Tani memproduksi 8 jenis varietas benih padi dengan kapasitas produksi sebesar 300 ton per tahun. Dari 300 ton tersebut dibagi dalam 8 varietas yaitu varietas ciherang sebesar 60 ton, varietas situbagendit sebesar 55 ton, varietas mekongga sebesar 40 ton, varietas cibogo sebesar 35 ton, varietas IR-64 sebesar 30 ton, varietas sintanur sebesar 30 ton, varietas wayapo buru sebesar 30 ton, dan varietas logawa sebesar 20 ton. Namun varietas yang dipilih untuk

diteliti yaitu varietas logawa dengan alasan bahwa varietas tersebut mengalami penjualan yang tidak stabil dibandingkan dengan varietas lainnya sedangkan dari segi promosi yang digunakan sama yaitu hanya sebatas *word of mouth* saja dan didistribusikan pada wilayah yang sama yaitu Kota Jember, Bondowoso, Lumajang, dan Situbondo. Varietas logawa merupakan hasil persilangan dari cisadane atau bogowonto yang memiliki keunggulan yaitu lasnya agak bulat dan pendek, daunnya tinggi dan lurus ke atas, daunnya agak kaku, batangnya besar dan kokoh, tahan roboh dan tahan terhadap air, dapat ditanam di dataran rendah maupun dataran tinggi, perawatannya mudah karena tahan terhadap air dan tahan terhadap wereng coklat, dan hasil panennya lebih banyak jika dibandingkan dengan varietas lainnya. Namun dari sisi kelemahan, tekstur nasi yang dihasilkan pera atau tidak punel. UD.Primasari Tani menjual benih padi dalam kemasan 10 kg dengan harga per kg sebesar Rp 8.500. Berikut ini merupakan data produksi dan data penjualan benih padi varietas logawa pada UD.Primasari Tani:

Tabel 1.1 Data Produksi dan Data Penjualan Benih Padi Varietas Logawa

Tahun	Varietas	Produksi (Ton)	Periode (Bulan)	Penjualan (Ton)	Periode (Bulan)
2016		20	Maret-Mei	12	Juli-Desember
2017	Logawa	20	Maret-Mei	15	Juli-Desember
2018		20	Maret-Mei	14	Juli-Desember

Sumber: wawancara Pemilik Perusahaan

Dari tabel tersebut diketahui bahwa benih padi varietas logawa diproduksi pada bulan Maret-Mei. Hal tersebut berdasarkan perkiraan pemilik perusahaan dengan alasan bahwa pada musim tersebut terjadi musim kemarau sehingga memudahkan pemilik perusahaan dalam proses penjemuran padi, karena proses penjemuran padi berlangsung selama 4-5 hari penjemuran karena kulit lasnya agak tebal. Sedangkan periode penjualan produk dilakukan pada bulan Juli-Desember dengan alasan bahwa perkiraan bulan tersebut telah memasuki musim hujan dan varietas logawa baik ditanam ketika musim hujan karena tahan terhadap genangan air dan tahan roboh. Sedangkan pada varietas lainnya diproduksi pada bulan Januari-Maret dan penjualan produk dilakukan pada bulan April-September.

Namun varietas lainnya terserap semua oleh pasar, sedangkan pada varietas logawa selalu terdapat sisa produk di gudang penyimpanan. Selain itu masa simpan produk hanya bertahan selama 6 bulan saja, jika telah melebihi 6 bulan maka benih tidak akan tumbuh dengan sempurna ketika ditanam.

Dalam memproduksi benih padi, pemilik perusahaan melakukan berdasarkan perkiraan dan permintaan dari konsumen. Apabila setiap tahunnya perusahaan memproduksi benih padi varietas logawa sebesar 20 ton, maka proporsi antara perkiraan dengan permintaan yaitu perkiraan sebesar 12 ton dan permintaan sebesar 8 ton. Namun, setiap kali perusahaan melakukan produksi, tidak selalu ada permintaan dari konsumen sehingga perusahaan dalam memproduksi benih padi varietas logawa lebih sering melakukan berdasarkan perkiraan dari pemilik perusahaan.

UD.Primasari Tani memiliki beberapa pesaing. Berikut ini adalah perbandingan data produksi per tahun UD.Primasari Tani dengan pesaing:

Tabel 1.2 Perbandingan Data Produksi UD.Primasari Tani dengan Pesaing

Nama Pesaing	Produksi (Ton per Tahun)
UD.Maya Sari	600
UD.Pari Mas	500
UD.Primasari Tani	300

Sumber: Wawancara

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa UD.Primasari Tani memproduksi benih padi dengan kapasitas lebih rendah dibandingkan dengan pesaing. Namun, pesaing yang paling mengancam UD.Primasari Tani yaitu UD.Maya Sari yang terletak di Wirolegi. Oleh karena itu perusahaan mengalami kesulitan dalam memasarkan produk benih padi varietas logawa tersebut.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan yang telah dialami oleh UD.Primasari Tani, maka perlu adanya pemecahan masalah di dalam perusahaan dengan cara mengidentifikasi faktor-faktor manajemen strategi pada lingkungan internal yaitu kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), dan lingkungan eksternal yaitu peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) yang ada di

UD.Primasari Tani sebagai dasar dalam merumuskan strategi pemasaran dan pengambilan keputusan serta menetapkan strategi pemasaran yang paling tepat.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh UD.Primasari Tani dalam memasarkan produk benih padi?
- b. Apa saja faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) pemasaran benih padi pada UD.Primasari Tani?
- c. Alternatif atau prioritas strategi pemasaran apa yang tepat untuk diterapkan dalam memasarkan produk benih padi UD.Primasari Tani?

1.3 Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah disebutkan, maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

- a. Mengetahui dan menganalisis strategi pemasaran benih padi yang telah diterapkan oleh UD.Primasari Tani.
- b. Mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) pemasaran benih padi pada UD.Primasari Tani.
- c. Merumuskan alternatif atau prioritas strategi pemasaran yang tepat untuk diterapkan pada UD.Primasari Tani dalam memasarkan produk benih padi.

1.4 Manfaat

Berdasarkan pada tujuan penelitian yang telah ditetapkan, maka hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai berikut:

- a. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dan masukan untuk UD.Primasari Tani dalam

membuat keputusan tentang strategi pemasaran agar lebih fokus dalam hal menangkap peluang yang muncul dan mengetahui kelemahan perusahaan agar memperbaiki dan meminimalisir kelemahan tersebut.

b. Bagi Peneliti Lain

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi untuk melakukan penelitian yang sama yaitu tentang strategi pemasaran dan sebagai bahan perbandingan, sehingga dapat memberikan pengetahuan dan wawasan bagi peneliti selanjutnya.