

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di Indonesia termasuk negara agraris yang memanfaatkan sektor pertanian dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Pemanfaatan sektor pertanian tersebut perlu melakukan suatu inovasi terhadap produknya dengan peningkatan proses produksi pengolahan dari bahan pertanian seperti swasembada pangan yang dilakukan pemerintah. Diharapkan hal itu dapat meningkatkan perekonomian setiap daerah dalam sektor pertanian.

Berbagai daerah itu terdapat banyak sumber daya alam yang dapat di manfaatkan untuk diolah kembali menjadi nilai jual terutama dibidang pertanian. Namun sekarang terdapat banyak perusahaan yang mampu mengolah bahan baku pertanian menjadi berbagai macam produk olahan yang berkualitas. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu melakukan pemasaran dengan baik agar konsumen dapat tertarik dengan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut.

Jember merupakan daerah yang sebagian besar penduduknya sebagai petani singkong. Hal itu dapat dilihat berdasarkan dari Badan Pusat Statistik (BPS, 2017) yang mengeluarkan bahwa jumlah produksi singkong di Kabupaten Jember pada tahun 2017 mencapai 36,288 ton. Singkong termasuk bahan pangan yang mempunyai nilai gizi yang tinggi. Sehingga, banyak perusahaan yang mengolah singkong tersebut menjadi produk suwar-suwir yang sekarang disukai oleh banyak orang. Suwar-suwir merupakan produk olahan yang proses produksinya relatif mudah dan bahan bakunya mudah untuk ditemukan. Hal tersebut menjadi alasan jika banyak perusahaan yang memproduksi suwar-suwir. Suwar-suwir ini berpotensi akan terus berkembang kedepannya karena sudah banyak peminatnya terutama masyarakat di Kota Jember. Hal tersebut menjadikan adanya persaingan pasar yang semakin meningkat, maka setiap perusahaan harus mampu memasarkan produknya secara baik.

UD. Mutiara Rasa Jember yang berada di Desa Pancakarya kecamatan Ajung merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang agroindustri yang bahan baku pengolahannya berasal dari pertanian. Hasil olahan yang di produksinya adalah suwar-suwir yang berbahan baku dari tape singkong dengan berbagai varian rasa. Hal itu dapat diketahui dari permasalahan yang ada pada perusahaan UD. Mutiara Rasa yaitu semakin banyaknya pesaing perusahaan suwar suwir di Kabupaten Jember. Permasalahan tersebut menyebabkan UD. Mutiara Rasa yang masih tertinggal dari produk pesaing. Terdapat banyak perusahaan produsen suwar suwir di Kabupaten Jember. Hal itu dapat dilihat berdasarkan dari Dinas Koperasi dan Usaha Mikro (2019) yang mengeluarkan bahwa jumlah produsen suwar suwir di Kabupaten Jember mencapai 6 produsen diantaranya adalah UD. Agri Jaya, Prima, Primadona, Rezmi, UD. Sari Rasa, dan UD. Mutiara Rasa. Salah satu produsen suwar suwir yang menjadi pesaing UD. Mutiara Rasa yang sudah mampu menerapkan strategi pemasaran yang tepat dengan meningkatkan penjualan suwar suwir hingga terkenal hingga saat ini adalah UD. Sari Rasa yang terletak di Jl. Trunojoyo Kecamatan Kaliwates. Alasan memilih pesaing tersebut karena UD Sari Rasa memproduksi produk sejenis dengan UD Mutiara Rasa yaitu suwar suwir dengan varian rasa dari buah-buahan Hal itu bisa dilihat dari data penjualan khususnya produk suwar suwirnya yang terjual. Berikut ini perbandingan data penjualan suwar suwir UD. Mutiara Rasa dengan UD. Sari Rasa Jember sebagai kompetitor dari tahun 2016-2018, dapat dilihat pada tabel 1.1 :

Tabel 1.1 Penjualan Suwar-suwir di UD. Mutiara Rasa dan UD. Sari Rasa pada Tahun 2016-2018

UD. Mutiara Rasa (Jember)		UD. Sari Rasa (Jember)	
Tahun	Penjualan (Ton)	Tahun	Penjualan (Ton)
2016	19	2016	35
2017	23	2017	37
2018	25	2018	40

Sumber: UD. Mutiara Rasa dan UD. Sari Rasa (2019)

Dari data tersebut menunjukkan perbedaan penjualan yang sangat jauh, sehingga dapat menjadi pembandingan dengan persaingan yang ketat. Pada saat ini membuat UD. Mutiara Rasa berkeinginan untuk meningkatkan volume penjualannya untuk meningkatkan daya saing dan memanfaatkan hasil pertanian sebaik mungkin untuk dijadikan produk yang banyak diminati semua orang. Sehingga perusahaan UD. Mutiara Rasa kurang maksimal dalam memasarkan produknya. Selain itu, berikut ini adalah perbandingan harga jual suwar-suwir UD. Mutiara Rasa dengan UD. Sari Rasa.

Tabel 1.2 Harga Jual Suwar-suwir di UD. Mutiara Rasa dan UD. Sari Rasa

UD. Mutiara Rasa (Jember)		UD. Sari Rasa (Jember)	
Netto	Harga	Netto	Harga
375 gram	Rp. 13.000	375 gram	Rp. 16.000
500 gram	Rp. 16.000	500 gram	Rp. 20.000
1 kg	Rp. 30.000	1 kg	Rp. 37.000

Sumber: UD. Mutiara Rasa dan UD. Sari Rasa (2019)

Berdasarkan data tersebut dapat diketahui bahwa harga produk suwar-suwir UD. Sari Rasa lebih mahal daripada harga produk suwar-suwir UD. Mutiara Rasa. Meskipun UD. Sari Rasa lebih mahal, namun volume penjualannya lebih tinggi daripada UD. Mutiara Rasa. Hal itu disebabkan karena UD Sari Rasa sudah bisa menerapkan strategi pemasaran dengan baik terutama melalui media online. UD. Sari Rasa sudah mampu memasarkan produknya hingga *market place* seperti Bukalapak, Shopee dan lain sebagainya. Oleh karena itu, perusahaan UD. Mutiara Rasa harus mampu menerapkan strategi pemasaran dengan baik salah satunya dengan menggunakan metode SWOT agar produknya mampu bersaing dengan kompetitor dan dapat dikenal dikalangan masyarakat.

SWOT merupakan metode perencanaan strategi yang berfungsi untuk mengevaluasi kekuatan ,peluang, kelemahan, dan ancaman dalam suatu kegiatan bisnis. Proses ini dapat memporeleh tujuan yang spesifik dengan cara mengidentifikasi internal dan eksternal yang mendukung. Analisis SWOT dapat dilaksanakan dengan cara menganalisis tentang berbagai hal yang mempengaruhi

keempat faktornya dan menerapkannya pada gambar matrik SWOT. Kemudian penerapannya dengan mengidentifikasi bagaimana kekuatan (*Strength*) mampu mengambil keuntungan dari peluang (*Opportunity*) yang ada, bagaimana mengatasi kelemahan (*Weakness*) yang mencegah keuntungan dari peluang (*Opportunity*) yang ada. Selanjutnya bagaimana kekuatan (*Strength*) mampu menghadapi ancaman (*Threat*) yang ada dan bagaimana mengatasi kelemahan (*Weakness*) yang mampu membuat ancaman (*Threat*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.

Dari penjelasan di atas, sebagai dasar pertimbangan penulis untuk mengetahui bagaimana perusahaan dapat mengatasi permasalahannya dalam mengoptimalkan produknya agar mampu menghadapi pesaing yang ada di Kabupaten Jember sehingga dapat dilakukan penerapan strategi pemasaran pada UD. Mutiara Rasa Jember dengan melihat peluang, ancaman serta kekuatan dan kelemahan yang ada pada perusahaan tersebut dan kemudian dilanjutkan dengan metode QSPM untuk menentukan strategi prioritasnya.

1.2 Rumusan Masalah

1. Faktor apa saja yang dapat menjadi kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*), dan ancaman (*Threat*) pada pemasaran suwar-suwir UD. Mutiara Rasa Jember?
2. Apa strategi pemasaran yang tepat untuk suwar- suwir UD. Mutiara Rasa Jember?
3. Bagaimana menentukan prioritas strategi pemasaran suwar-suwir UD. Mutiara Rasa Jember?

1.3 Tujuan

1. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor apa saja yang dapat menjadi kekuatan (*Strenght*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*), dan ancaman (*Threat*) pada pemasaran suwar-suwir UD. Mutiara Rasa Jember.
2. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis strategi yang tepat untuk di gunakan dalam strategi pemasaran suwar- suwir UD. Mutiara Rasa Jember.
3. Untuk mengidentifikasi prioritas mana yang baik untuk strategi pemasaran suwar- suwir UD. Mutiara Rasa Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat di jadikan masukan yang membantu perusahaan untuk lebih baik dalam bidang strategi pemasaran.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan dalam menerepan ilmu tentang strategi pemasaran pada produk suwar-suwir

3. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan tambahan refrensi dan informasi bagi penelitian selanjutnya.