

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kabupaten Jember merupakan merupakan salah satu kabupaten di wilayah Jawa Timur yang memiliki lahan pertanian dan perkebunan yang cukup luas. Sektor pertanian dan perkebunan di Kabupaten Jember memiliki berbagai komoditas potensial, salah satunya adalah singkong. Singkong merupakan tanaman yang mudah ditemui di berbagai daerah di Kabupaten Jember. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember tahun 2020 diketahui bahwa produktivitas dan jumlah produksi singkong berturut-turut sebesar 175,17 Kw/Ha dan 9,492 ton dengan total luas panen 542 Ha. Sebaran potensi singkong di Kabupaten Jember yakni terdapat pada 18 kecamatan dari 31 kecamatan pada kabupaten tersebut, antara lain Sumberbaru sebesar 2,530.00 ton, Arjasa sebesar 1,238.00 ton, Mayang sebesar 1,218.00 ton, Patrang sebesar 1,062.60 ton, Sumberjambe sebesar 730.40 ton, Sukorambi sebesar 498.00 ton, Ajung sebesar 444.00 ton, Jelbuk sebesar 334.40 ton, Ledokombo sebesar 289.60 ton, Ambulu sebesar 255.00 ton, Jenggawah sebesar 249.60 ton, Semboro sebesar 177.97 ton, Kalisat sebesar 170.00 ton, Panti sebesar 132.00 ton, Sukowono sebesar 53.40 ton, Sumpalsari sebesar 45.00 ton, Balung sebesar 33.20 ton dan Pakusari sebesar 30.80 ton.

Singkong memiliki beragam manfaat dan dapat dijadikan sebagai sumber penghasil pangan di masa yang akan datang. Pemanfaatan singkong yang diolah dengan baik akan menghasilkan suatu produk berpenghasil tinggi untuk nilai ekonomi dari singkong itu sendiri. Salah satu olahan singkong yang menyajikan berbagai makanan yang khas yaitu tape. Menurut Dirayati *et al.*, (2017) Tape merupakan hasil dari proses bahan makanan yang difermentasi dengan bantuan suatu mikroorganisme yang disebut ragi atau khamir. Di Kabupaten Jember, tape mudah ditemui keberadaannya sehingga tape dapat dijadikan makanan khas kota

Jember. Pertumbuhan pengusaha pengolahan tape saat ini bertambah pesat setiap tahunnya. Pertumbuhan usaha yang sangat pesat ini disebabkan karena ketertarikan pengusaha untuk mengelola tape menjadi berbagai aneka olahan yang memiliki nilai jual tinggi. Pengolahan tape dapat dijadikan makanan khas kota Jember sebagai makanan oleh-oleh untuk masyarakat pendatang maupun dari kota Jember itu sendiri. Salah satu pemanfaatan dari olahan tape yaitu brownies tape.

UD Purnama Jati merupakan usaha dagang yang berada di Kabupaten Jember yang bergerak dibidang pangan dan pusat oleh-oleh. UD Purnama Jati berlokasi di Jl. Bungur Gang I No. 9, Gebang, Kecamatan Patrang, Kabupaten Jember. UD Purnama Jati berdiri sejak tahun 2000 dan mulai memproduksi makanan olahan dari tape singkong dengan produksi utamanya adalah prol tape. Produk olahan UD Purnama Jati selain prol tape antara lain brownies tape, brownies, pia tape, suwar-suwir original, suwar-suwir buah, dodol tape, pie tape, pia edamame, strudel. Brownies tape merupakan salah satu produk olahan tape di UD Purnama Jati yang memiliki cita rasa yang khas dan harga jual brownies tape yang kompetitif. UD Purnama Jati lebih mengutamakan pada kualitas produk dan pengemasan yang baik dan menarik sehingga produk dapat bertahan lebih lama dan mampu bersaing dengan perusahaan lainnya yang berkembang pesat. Adanya pesaing UD Purnama Jati harus menerapkan strategi pemasaran yang tepat agar dapat menghasilkan profit yang lebih baik.

UD Purnama Jati mulai banyak dikenal oleh masyarakat karena kualitas produknya yang baik. Meskipun begitu, terdapat masalah pada kemasan produk brownies tape yang kurang menarik. Kemasan yang digunakan dikemas dengan menggunakan wadah yang kurang menarik yaitu dengan menggunakan mika. Pada kemasan juga tidak terdapat informasi produk atau label dengan jelas seperti *expired* produk serta komposisi. Menurut hasil wawancara, selain permasalahan tersebut, terdapat masalah pada kualitas tape singkong yang tidak menentu yang menjadi bahan baku pada brownies tape. Tape yang memiliki kualitas kurang baik seperti tape yang terlalu matang, tidak legit, aroma yang kurang kuat (menyengat) atau tidak harum serta berserat. Pada daerah Jember banyak dijumpai pebisnis tape singkong baru yang bermunculan, sehingga dapat mengancam keberadaan

brownies tape di UD. Purnama Jati Jember. Permasalahan tersebut diperlukannya adanya perencanaan dan memperbaiki masalah dalam menghadapi pesaing baru dibutuhkan manajemen strategi yang terpadu untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman, serta dapat mengambil strategi yang tepat, perencanaan yang tepat dapat digunakan untuk mengantisipasi dari suatu dampak yang terjadi di masa yang akan datang serta diperlukannya pemasaran yang tepat agar produk brownies tape pada UD Purnama Jati dapat terjual secara maksimal.

Strategi pemasaran merupakan bagian integral dan strategi bisnis yang memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi (Tjiptono, 2008:6). Pemasaran (*marketing*) adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan, harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial (Thamrin, 2015:2).

Pemasaran yang dilakukan oleh UD Purnama Jati untuk menjual produknya melalui media sosial seperti Instagram, *WhatsApp*, Shopee dan Tokopedia. Pemasaran tersebut belum efektif dikarenakan promosi yang dilakukan oleh UD Purnama Jati belum maksimal, sehingga menyebabkan produk brownies tape pada UD Purnama Jati belum dikenal luas oleh masyarakat, hanya di lingkup wilayah Jember dan menjadikan pemasaran produk belum terjual maksimal. Perusahaan harus mempunyai strategi pemasaran agar dapat bersaing untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Suatu usaha harus menentukan cara yang efektif yang dapat dijadikan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya.

Merumuskan strategi perusahaan pada UD. Purnama Jati dapat menggunakan analisis *Strength, Opportunities, Weakness, Threats* (SWOT) dari segi faktor internal dan eksternal yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Oppotunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*), serta untuk menentukan prioritas strategi dapat menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) yaitu sebuah matriks yang digunakan untuk menganalisis berbagai alternatif strategi yang tersedia untuk mendapatkan strategi prioritas (Qanita, 2020).

Permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh UD Purnama Jati tersebut dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat, serta melihat permasalahan terhadap faktor-faktor internal dan eksternal. Sehingga perlu dilakukan analisis terkait permasalahan yang dialami oleh UD Purnama Jati sehingga didapatkan rumusan strategi yang tepat.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada brownies tape di UD Purnama Jati Jember?
2. Bagaimana faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman pada brownies tape di UD Purnama Jati Jember
3. Bagaimana alternatif strategi pemasaran yang tepat untuk brownies tape di UD Purnama Jati Jember?
4. Prioritas strategi apa yang dapat digunakan pada brownies tape di UD Purnama Jati Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, adapun tujuan yang diharapkan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Menganalisis faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada brownies tape di UD Purnama Jati Jember.
2. Menganalisis faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman pada brownies tape di UD Purnama Jati Jember
3. Menentukan dan merumuskan alternatif strategi pemasaran yang tepat untuk brownies tape di UD Purnama Jati Jember.
4. Menentukan prioritas strategi yang dapat digunakan pada brownies tape di UD Purnama Jati Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan pada perguruan tinggi. Dan melalui penelitian ini peneliti dapat menambah pengetahuan dan wawasan di bidang strategi pemasaran dalam menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman, dan mengetahui prioritas strategi yang tepat pada brownies tape di UD Purnama Jati Jember.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan sebagai pertimbangan dan informasi bagi UD Purnama Jati untuk kemajuan usaha dan mengimplementasikan ilmu pengetahuan dalam bidang pemasaran.

3. Bagi Pembaca

Sebagai referensi dan informasi untuk lebih mendalami terkait strategi pemasaran di UD Purnama Jati.