

# **BAB 1. PENDAHULUAN**

## **1.1 Latar Belakang**

Sektor pertanian merupakan unggulan perekonomian Indonesia. Salah satunya adalah membantu meningkatkan perekonomian dan untuk memenuhi kebutuhan pangan, sebab pangan merupakan hal yang paling penting untuk keberlangsungan hidup suatu bangsa sehingga kebutuhan akan pangan harus selalu tercukupi. Indonesia adalah negara agraris memiliki lahan pertanian yang luas dan produktif yang dapat memberikan kesempatan besar untuk masyarakat melakukan kegiatan usaha pertanian ataupun hal lain yang berkaitan dengan bidang pertanian (Nadziroh, 2020). Komoditas pangan yang menjadi penyumbang impor terbesar yaitu gandum, kedelai kemudian jagung dan beras (Nadapdap, 2016).

Jagung adalah salah satu serealia penting dan bernilai ekonomis serta memiliki peluang untuk dikembangkan sebab kedudukannya sebagai sumber gizi yang baik bagi manusia (Wahyudin *et al.*, 2017). Jagung manis memiliki Energi 96 cal, Protein 3,5 g, Lemak 1,0 g, Karbohidrat 22,8 g, Kalsium 3,0 mg, Fosfor 111 mg, Besi 0,7 mg, Vitamin A 400 SI, Vitamin B 0,15 mg, Vitamin C 12,0 mg, dan air 72,7 g (Iskandar, 2006 dalam Surtinah *et al.*, 2016). Jagung selain biasa dimanfaatkan sebagai makanan pokok, juga dapat dijadikan sebagai bahan baku pakan ternak (Putra dan Marjuki, 2013). Produksi jagung nasional tiap tahun mengalami peningkatan, namun jumlah tersebut masih belum dapat memenuhi kebutuhan nasional sekitar 11 juta ton/tahun, untuk menutupi kekurangan tersebut dilakukan impor dalam jumlah besar yaitu setara 1 juta ton. Sebagian besar alokasi kebutuhan adalah untuk pakan pada kisaran 57%, 34% untuk pangan dan 9% sisanya untuk kebutuhan industri lainnya (Ernik *et al.*, 2020).

Jagung manis merupakan produk yang saat ini terus mengalami tren kenaikan permintaan, hal ini terkait dengan adanya pergeseran pola konsumsi masyarakat di Indonesia yang semakin beragam dan sadar akan nilai kesehatan dan pemenuhan kebutuhan gizi yang seimbang. Varietas jagung manis yang ada di pasar cukup beragam diantaranya yang telah populer antara lain Bonanza,

Talenta, Jambore, Asian Honey, Baruna. (Eko, 2018). Seluruh varietas ini dimiliki oleh badan usaha ataupun perusahaan dari luar negeri melalui anak perusahaannya yang ada di Indonesia. Perusahaan tersebut antara lain : PT. East West Seed Indonesia, PT. Syngenta Indonesia, PT. Bisi International, PT. Agri Makmur Pertiwi, PT. Advanta Seeds Indonesia, PT Pertiwi Agri Makmur, PT Asian Hybrid Seed Technologies Indonesia.

Jagung manis adalah salah satu hasil budidaya pertanian yang saat ini digemari penduduk terutama yang tinggal di perkotaan karena rasanya enak, tinggi karbohidrat, dan juga kandungan protein dan lemak lebih rendah. Jagung manis ini layak dikembangkan sebagai salah satu sumber makanan dengan gizi tinggi dan sebagai pilihan alternatif usaha pertanian di masa depan (Surtinah, 2015). Indikator keberhasilan usaha terletak pada kemampuan manajer dalam memanfaatkan kesempatan dan melihat kesempatan pasar dimasa mendatang. Pemasaran adalah sebuah interaksi sosial untuk menciptakan suatu hubungan jual beli. Pemasaran dilakukan secara timbal balik demi terjadinya proses jual beli demi terciptanya kepuasan baik pembeli dan penjual (Winarto, 2011). Strategi pemasaran merupakan hal penting dalam pengembangan usaha. Saat ini banyak digunakan metode untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat untuk mempertahankan atau meningkatkan daya saing, dengan memperhatikan lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Untuk menentukan strategi usaha, perlu mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing untuk mengantisipasi kemungkinan peluang dan ancaman.

Salah satu perusahaan yang mengembangkan jagung manis adalah CV. Danau Tondano Seed Expert Jember yang berkedudukan di wilayah Kabupaten Jember. CV. Danau Tondano Seed Expert Jember merupakan perusahaan lokal Indonesia yang berdiri sejak tahun 2017 dan memiliki fokus bisnis pada sektor bisnis benih jagung manis (*sweet corn*), jagung pakan (*field corn*) dan juga jagung ketan (*waxy corn*). CV. Danau Tondano Seed Expert Jember memiliki pusat pengembangan dan riset yang dilakukan secara mandiri dengan areal yang tersebar di wilayah Kabupaten Jember. Salah satu varietas jagung manis yang dimiliki oleh CV. Danau Tondano Seed Expert Jember ini adalah varietas YS 12

yang sudah dilepas oleh kementerian pertanian RI dengan nomor : 27/Kpts/PV.240/D/I/2023.

YS 12 merupakan varietas baru yang sudah melalui serangkaian uji kesesuaian varietas, uji produksi benih, uji organoleptik dan juga sudah disebarakan untuk uji coba pasar ke beberapa lokasi sentral penghasil jagung manis antara lain: wilayah Jember, Bandung, Kediri, Malang, dan Boyolali. Varietas YS 12 ini mempunyai potensi produksi  $\pm 380$  gr/ tongkol atau sekitar  $\pm 18,5$  ton /Ha tongkol segar dengan populasi berkisar 53.000 tanaman /Ha. Pada tahun 2023 ini CV. Danau Tondano Seed Expert Jember merencanakan akan memproduksi dan menjual benih jagung manis sebanyak 2 ton yang akan dijual perdana di beberapa sentra utama jagung manis yang ada di wilayah Jember, Bandung, Kediri, Malang, dan Boyolali. Penjualan menggunakan beberapa strategi antara lain penjualan langsung melalui toko/ kios pertanian, jaringan distributor ataupun juga melalui para penebas jagung manis.

Saat ini terdapat banyak macam alat analisis yang bisa dipilih untuk menemukan dan merencanakan strategi pemasaran, salah satunya adalah analisis SWOT untuk tahap awal kemudian dilanjutkan dengan metode AHP untuk menarik kesimpulan strategi. Analisis SWOT melibatkan identifikasi sistematis berbagai faktor untuk membentuk strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan dan peluang sambil meminimalkan kelemahan dan ancaman (Mashuri dan Nurjannah, 2020). *Analytical Hierarchy Process* (AHP) adalah metode yang dapat mengubah karakteristik kualitatif faktor SWOT menjadi karakter kuantitatif. Metode AHP digunakan untuk menentukan strategi pemasaran yang paling efektif dan meningkatkan penjualan. Metode AHP menggunakan teknik pembobotan untuk memilih prioritas dari alternatif yang ada (Prakoso *et al.*, 2017).

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, dapat ditarik beberapa pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal apakah yang mempengaruhi strategi pemasaran produk benih jagung manis hibrida varietas YS 12 di CV. Danau Tondano Seed Expert Jember?
2. Bagaimana alternatif strategi pemasaran produk benih Jagung manis hibrida varietas YS 12 di CV. Danau Tondano Seed Expert Jember?
3. Bagaimana strategi prioritas untuk tujuan pemasaran benih jagung manis hibrida varietas YS 12 di CV. Danau Tondano Seed Expert Jember?

## **1.3 Tujuan**

Berdasarkan permasalahan di atas, terdapat beberapa tujuan yang ditetapkan dalam penelitian ini yaitu:

1. Menganalisis dan mengevaluasi faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi strategi pemasaran produk benih jagung manis hibrida varietas YS 12 di CV. Danau Tondano Seed Expert Jember.
2. Merumuskan alternatif strategi pemasaran produk benih jagung manis hibrida varietas YS 12 di CV. Danau Tondano Seed Expert Jember.
3. Merumuskan prioritas strategi pemasaran produk benih jagung YS 12 di CV. Danau Tondano Seed Expert Jember.

## **1.4 Manfaat**

Manfaat dari penelitian ini yaitu:

1. Bagi pihak CV. Danau Tondano Seed Expert Jember, sebagai masukan pada aspek strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan produk benih jagung manis hibrida varietas YS 12.
2. Bagi bidang akademik, penelitian ini dapat sebagai referensi dalam memberikan informasi dan kontribusi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang kajian ilmiah strategi pemasaran produk benih jagung manis hibrida varietas YS 12 di CV. Danau Tondano Seed Expert Jember.

### **1.5 Ruang Lingkup Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di CV. Danau Tondano Seed Expert Jember yang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi benih jagung. Penelitian ini digunakan untuk memberikan suatu masukan kepada pihak perusahaan terkait dengan strategi pemasaran produk benih jagung manis hibrida varietas YS 12 di CV. Danau Tondano Seed Expert Jember. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu SWOT dan AHP.