

## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Salah satu tanaman pangan yang sudah lama dikenal dan dibudidayakan oleh petani di seluruh wilayah nusantara adalah singkong. Potensi nilai ekonomi dan sosial tanaman singkong sebagai bahan makanan yang berdaya guna dan menjadi bahan baku berbagai industri. Singkong saat ini sudah digarap sebagai komoditas agroindustri seperti produk tepung tapioka, industri fermentasi dan berbagai industri makanan. Singkong (*Manihot esculenta*) merupakan salah satu tanaman yang banyak ditanam di Kabupaten Jember dan merupakan tanaman dengan banyak manfaat. Singkong mengandung air sekitar 65%, pati 25-35% serta protein, serat, mineral, kalsium dan fosfat (Yunita *et.al*, 2019). Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember pada tahun 2022 diketahui produksi singkong pada tahun 2020 adalah 9.492 ton dalam setahun dan naik menjadi 15.995 ton pada tahun 2021. Besarnya produksi singkong ini tentunya menjadi peluang dalam tumbuhnya industri rumah tangga yang bergerak di bidang pengolahan singkong di Kabupaten Jember. Singkong dapat dimanfaatkan sebagai makanan pokok karena kandungan karbohidratnya yang tinggi sehingga mengenyangkan apabila dikonsumsi. Selain itu singkong juga dimanfaatkan untuk bahan dasar olahan makanan seperti keripik singkong, tape, suwar-suwir dan berbagai olahan kudapan lainnya. Berikut adalah data luas panen, produktifitas dan produksi singkong di Kabupaten Jember pada tahun 2017-2022 yang disajikan pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1. Jumlah Data Luas Panen, Produktifitas dan Produksi Singkong Di Kabupaten Jember pada Tahun 2017-2021

<b>Tahun</b>	<b>Luas Panen (Ha)</b>	<b>Produktifitas (Kw/Ha)</b>	<b>Produksi (Ton)</b>
2017	1.058	192,60	20.377
2018	795	177,42	14.105
2019	904	168,36	15.220
2020	542	175,17	9.492
2021	664	240,80	15.995

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember, 2022

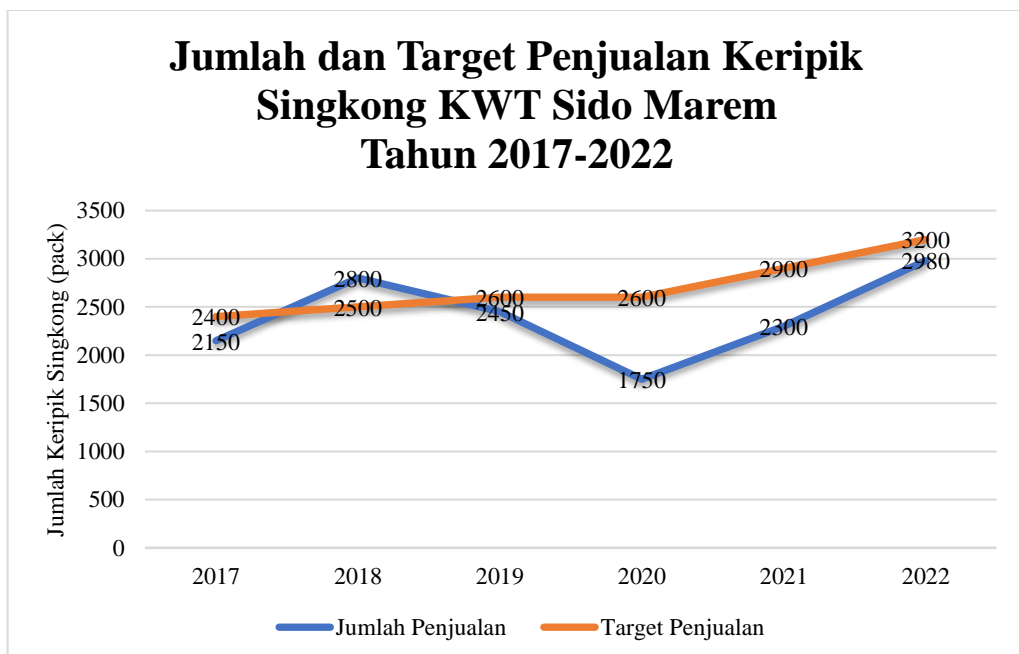
Singkong dalam bentuk segar bersifat mudah rusak bila tidak segera dilakukan penanganan pasca panen yang tepat karena kandungan air yang cukup tinggi yaitu sekitar 65%. Kerusakan pada umbi ditandai dengan terjadinya perubahan visual seperti timbulnya bercak biru kehitaman, kecoklatan, lunak dan umbi berjamur sehingga akhirnya membusuk. Oleh karena itu singkong harus segera diolah untuk meminimalkan kerusakan tersebut sekaligus mengurangi kerugian akibat jatuhnya harga karena melimpahnya produksi, terutama pada saat panen raya. Harga jual singkong segar tergolong sangat murah dan berfluktuasi, harga singkong akan turun ketika terjadi panen yang bersamaan antara petani. Sebagai upaya mengatasi hal tersebut maka singkong perlu diolah lebih lanjut menjadi berbagai macam produk. Pengolahan singkong menjadi berbagai macam produk dapat meningkatkan nilai tambah, meningkatkan pendapatan bagi produsen, meningkatkan kualitas hasil pertanian, menyerap tenaga kerja dan meningkatkan ketrampilan produsen. Adanya pengolahan singkong menjadi berbagai macam produk akan dapat mengangkat citra olahan singkong dari makanan yang inferior menjadi makanan yang tidak inferior lagi.

Produksi singkong yang tinggi menjadi salah satu peluang usaha pengolahan singkong menjadi keripik. Agrobisnis saat ini merupakan usaha yang memiliki prospek yang baik dan merupakan pilihan yang paling diminati bagi masyarakat Indonesia (Suherman *et. al*, 2021). Keripik singkong merupakan makanan ringan bertekstur renyah yang terbuat dari singkong yang diiris tipis, dan digoreng. Masyarakat menggemarnya karena rasanya yang enak dan harga yang relatif murah (Wardiah *et. al*, 2020).

Kelembagaan Kelompok Wanita Tani (KWT) Sido Marem yang berkedudukan di Desa Kaliwining Kecamatan Rambipuji adalah kelompok yang melaksanakan kegiatan usaha pengolahan singkong menjadi olahan makanan ringan berupa keripik singkong sejak tahun 2017. Kelompok Wanita Tani (KWT) Sido Marem ini telah memiliki Badan Hukum Indonesia (BHI) yang diterbitkan oleh Kementerian Hukum dan HAM dan telah memiliki Nomor Izin Berusaha (NIB) untuk kegiatan usaha keripik singkong. Produk keripik singkong ini juga telah mendapatkan izin edar PIRT dan menjadi bukti bahwa makanan yang

diproduksi telah lulus uji keamanan dan kelayakan pangan. Usaha keripik singkong mempunyai peluang yang besar untuk dikembangkan baik untuk konsumen dalam negeri maupun luar negeri. Pendapatan produk olahan singkong setelah diolah menjadi keripik lebih mahal harganya dibandingkan singkong dalam bentuk mentah. (Adijaya dalam Howara, 2019). Keripik singkong merupakan salah satu produk makanan ringan yang banyak digemari konsumen, rasanya yang renyah dan harga yang ditawarkan terjangkau menjadikan produk ini sebagai alternatif yang tepat untuk menemani waktu santai (Mardhiyah, 2020). Usaha ini sejalan dengan tujuan dibentuknya Kelompok Wanita Tani (KWT) dalam Peraturan Menteri Pertanian Nomor 67 Tahun 2016 yang menyatakan bahwa Kelompok Wanita Tani (KWT) adalah wadah bagi para wanita tani agar dapat berhimpun, berusaha dan bekerja sama untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui usaha bersama dalam kelompok.

Usaha yang dilakukan oleh Kelompok Wanita Tani (KWT) Sido Marem kurang lebih telah berjalan selama 5 (lima) tahun terakhir. Data penjualan keripik singkong dari tahun 2017-2022 dapat dilihat pada Gambar 1.1 berikut ini.



Gambar 1.1 Jumlah dan Target Penjualan Keripik Singkong KWT Sido Marem Tahun 2017-2022

Sumber: Data Penjualan Keripik Singkong KWT Sido Marem (2022)

Berdasarkan data yang ditampilkan dalam Gambar 1.1 dapat diketahui bahwa hasil penjualan keripik singkong belum menunjukkan perkembangan usaha yang memuaskan. Produk keripik singkong ini merupakan produk yang banyak diminati oleh masyarakat sehingga pangsa pasar keripik pisang masih luas. Harga keripik singkong yang relatif terjangkau juga menjadikan keripik singkong sebagai salah satu pilihan camilan yang umum di kalangan masyarakat. Upaya pemasaran produk keripik singkong KWT Sido Marem yang selama ini dilakukan yaitu dengan menjual produk secara langsung kepada konsumen akhir. KWT Sido Marem melakukan kegiatan promosi secara mulut ke mulut (*word to mouth advertising*), mengikuti pameran, dan mengisi *booth festival* sebagai kegiatan pemasaran, namun hanya dapat dilakukan pada waktu-waktu tertentu. Hal ini menjadi kelemahan pemasaran produk karena cakupan pasar dan konsumen belum bisa maksimal. Pemasaran yang dilakukan nyatanya belum dapat memenuhi target penjualan yang diharapkan. Penjualan keripik singkong dapat melampaui target hanya terjadi di tahun 2018 yaitu dengan jumlah penjualan 2800 pack untuk target penjualan 2500 pack. Selanjutnya di tahun 2017, 2019, 2020, 2021 dan 2022 target penjualan tidak tercapai. Target penjualan sendiri merupakan orientasi pada jumlah kuantitas yang dijual atau nilai rupiah yang diharapkan (Octaviana, 2021).

Dalam rangka mendukung Kelompok Wanita Tani (KWT) Sido Marem dalam mewujudkan visi untuk menguasai bisnis keripik di Kabupaten Jember dan berdasarkan latar belakang masalah yang telah diidentifikasi tersebut maka perlu dilakukan analisis strategi pemasaran yang tepat sehingga dapat meningkatkan hasil penjualan dan usaha keripik singkong ini dapat berkembang serta berdaya saing. Strategi pemasaran adalah rencana menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan pedoman tentang kegiatan yang akan dilakukan dalam mencapai tujuan perusahaan melalui periklanan, program promosi, penjualan, program produk dan pendistribusian (Assauri, 2007). Metode yang digunakan untuk mengetahui strategi pemasaran keripik singkong produksi Kelompok Wanita Tani (KWT) Sido Marem adalah dengan analisis SWOT yaitu mengidentifikasi aspek-aspek pada lingkungan internal dan eksternal dengan cara menentukan kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan

ancaman (*threat*) sebagai dasar dalam merumuskan strategi pemasaran. Dari hasil analisis SWOT tersebut akan dilanjutkan menggunakan metode QSPM untuk mengetahui prioritas strategi pemasaran yang tepat bagi produk keripik singkong produksi Kelompok Wanita Tani (KWT) Sido Marem. Berdasarkan latar belakang tersebut maka perlu dilakukan penelitian tentang “Perumusan Strategi Pemasaran Keripik Singkong Produksi Kelompok Wanita (KWT) Sido Marem Desa Kaliwining, Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan terdapat beberapa masalah yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Faktor internal dan eksternal apakah yang mempengaruhi pemasaran keripik singkong produksi Kelompok Wanita (KWT) Sido Marem Desa Kaliwining, Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember?
2. Alternatif strategi apakah yang dapat dilakukan pada pemasaran keripik singkong produksi Kelompok Wanita (KWT) Sido Marem Desa Kaliwining, Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember?
3. Prioritas strategi pemasaran apakah yang dapat dilakukan pada pemasaran keripik singkong produksi Kelompok Wanita (KWT) Sido Marem Desa Kaliwining, Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan beberapa permasalahan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pemasaran keripik singkong produksi Kelompok Wanita (KWT) Sido Marem Desa Kaliwining, Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember.
2. Merumuskan alternatif strategi yang dapat dilakukan pada pemasaran keripik singkong produksi Kelompok Wanita (KWT) Sido Marem Desa Kaliwining, Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember.

3. Menentukan prioritas strategi pemasaran yang dapat dilakukan pada pemasaran keripik singkong produksi Kelompok Wanita (KWT) Sido Marem Desa Kaliwining, Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi masyarakat sebagai alternatif pengembangan usaha keripik singkong.
2. Bagi pemerintah sebagai bahan referensi untuk pembuatan kebijakan terkait pengembangan usaha keripik singkong.
3. Bagi akademis sebagai bahan referensi kepustakaan dalam memberikan informasi dan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang pemasaran keripik singkong.