

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kacang tanah merupakan komoditas pangan keempat terpenting setelah padi, kedelai dan jagung, kacang tanah banyak dibutuhkan untuk bahan industri makanan, karena memiliki kandungan protein dan lemak nabati yang baik bagi kesehatan tubuh manusia. Kacang tanah merupakan bahan baku potensial untuk dimanfaatkan dalam industri makanan menjadi berbagai produk makanan olahan yang memiliki nilai ekonomi relatif tinggi menurut Afrizal Malik (2016). Budidaya kacang tanah adalah peluang yang cukup menguntungkan, hal ini karena kacang tanah bisa menghasilkan banyak dalam sekali panen, selain itu juga bisa dijual dengan harga tinggi dan kacang tanah juga bisa diolah menjadi bermacam-macam produk agar nilai jualnya lebih meningkat. Kabupaten Bondowoso merupakan salah satu kabupaten di Jawa Timur dengan produksi kacang sebesar 82,0 ton (sumber: Badan Pusat Statistik 2019). Tingginya permintaan kacang tanah juga dipengaruhi oleh semakin banyaknya usaha olahan makanan berbahan baku kacang tanah salah satunya usaha kue kacang.

Kue kacang tanah adalah sejenis kue kering yang berbahan dasar kacang tanah dengan berbagai macam bentuk, seperti bentuk bulat, hati atau bulan sabit. Kue kacang tanah dibuat dari adonan tepung terigu, telur, gula halus, minyak goreng, dan bahan dasarnya kacang tanah yang telah dikupas kulitnya dan kemudian dipanggang di dalam oven hingga matang. Kue kacang tanah biasanya menjadi sajian khas pada hari raya, seperti idul fitri, hari natal, dan tahun baru imlek. Kue kacang tanah biasanya dijual dalam kemasan toples dan plastik di toko roti, toko kue, dan pasar swalayan.

Usaha kue kacang Azzalfa merupakan salah satu usaha olahan makanan yang mengolah hasil pertanian kacang tanah menjadi kue kacang dengan varian rasa original dan coklat. Usaha ini didirikan oleh Ibu Atika pada tahun 2017 di desa Prajekan Kidul Kabupaten Bondowoso. Kue kacang Azzalfa diproduksi oleh

tenaga manusia dan menggunakan bahan baku kacang tanah. Pemasaran kue kacang dipasarkan ke pasar dan toko grosiran serta di promosikan menggunakan media sosial. Usaha kue kacang Azzalfa memiliki 6 karyawan dalam menghasilkan produknya. Kue kacang Azzalfa dijual dengan harga Rp 8.500 per kemasan berukuran 250 gram. Kue kacang Azzalfa mampu bertahan dan berkembang dengan baik hingga sampai saat ini. Usaha kue kacang Azzalfa mampu memproduksi 200-250 kemasan per hari (tergantung permintaan) dan saat menjelang hari raya kue kacang Azzalfa tidak hanya menyediakan dalam kemasan plastik, namun juga tersedia kemasan dalam toples. Pemasaran Kue kacang Azzalfa tidak hanya dilakukan di daerah Kabupaten Bondowoso, tetapi juga di luar daerah Kabupaten Bondowoso seperti Kabupaten Situbondo dan Jember.

Kue kacang Azzafa sudah berkembang dengan baik, bukan berarti membuat usaha kue kacang Azzalfa terlepas dari beberapa masalah. Masalah yang dihadapi adalah harga bahan baku yang terus meningkat, namun konsumen tetap menginginkan harga produk yang terjangkau seperti saat awal produksi. Masalah lain yang dihadapi oleh usaha kue kacang Azzalfa yaitu memiliki banyak pesaing dengan produk yang sejenis. Produk yang dihasilkan oleh pihak pesaing memiliki harga yang bervariasi bahkan harga tersebut lebih mahal dibandingkan produk kue kacang Azzalfa, berikut data pesaing kue kacang Azzalfa.

Tabel 1.1 Data pesaing kue kacang Azzalfa:

No	Nama perusahaan	Keterangan
1	Kue kacang Aulia	Usaha kue kacang yang menggunakan teknologi modern serta dengan jumlah tenaga kerja lebih dari 20 orang dan harga kue kacang yang dijual lebih murah dari pada kue kacang Azzalfa.
2	Kue kering Bima	Usaha rumahan yang memproduksi berbagai macam kue kering dengan jumlah tenaga kerja 10 orang.
3	Ara bakar Situbondo	Usaha rumahan yang dilakukan turun temurun dengan tenaga kerja dari anggota keluarga sendiri.
4	Kue kering ibu Ika	Usaha kue kacang yang menggunakan teknologi modern dengan jumlah karyawan 10 orang.

Sumber: Data Diolah (2023)

Kondisi tersebut seringkali membuat konsumen beralih kepada produk pihak pesaing karena produknya memiliki harga yang bervariasi dan dianggap lebih murah dibandingkan kue kacang Azzalfa. Hal ini membuat usaha kue kacang Azzalfa beberapa kali mengalami penurunan permintaan, berikut data penjualan pada kue kacang Azzalfa dari tahun 2017-2022, sebagai berikut:

Tabel 1.2 Data penjualan kue kacang Azzalfa dari tahun 2017-2022

Tahun	Data Produksi / Tahun	Data penjualan / tahun (Rp)
2017	110 kwintal	52.000.000
2018	130 kwintal	64.000.000
2019	115 kwintal	58.000.000
2020	110 kwintal	52.000.000
2021	100 kwintal	48.000.000
2022	90 kwintal	45.000.000

Sumber: Data Diolah (2023)

Berdasarkan permasalahan yang sedang dihadapi usaha kue kacang Azzalfa, diperlukan adanya suatu strategi pemasaran yang tepat agar usaha kue kacang Azzalfa dapat terus bertahan dan berkembang bahkan dapat memenangkan persaingan. Oleh sebab itu, peneliti tertarik untuk melakukan analisis strategi pemasaran yang tepat bagi usaha kue kacang Azzalfa dalam memasarkan produknya dengan mempertimbangkan aspek kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman perusahaan dengan menggunakan matriks SWOT untuk menentukan alternatif strategi pemasaran serta menggunakan matriks QSPM untuk menentukan prioritas strategi pemasaran yang tepat.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

- a. Apakah saja faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) pada pemasaran kue kacang Azzalfa di Desa Prajekan kidul, Bondowoso?
- b. Bagaimana alternatif strategi pemasaran kue kacang Azzalfa di Desa Prajekan kidul, Bondowoso?
- c. Bagaimana prioritas strategi pemasaran kue kacang Azzalfa di Desa Prajekan kidul, Bondowoso?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dikemukakan, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) pada pemasaran kue kacang Azzalfa di Desa Prajekan kidul, Bondowoso?
- b. Merumuskan alternatif strategi pemasaran kue kacang Azzalfa di Desa Prajekan kidul, Bondowoso?

- c. Mengidentifikasi dan menganalisis prioritas strategi pemasaran kue kacang Azzalfa di Desa Prajekan kidul, Bondowoso?

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dan tujuan yang telah disebutkan, maka penelitian ini diharapkan mampu memberi manfaat sebagai berikut :

- a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dipergunakan sebagai informasi dan bahan pertimbangan bagi pemilik usaha dalam pengambilan keputusan manajemen perusahaan yang berkaitan dengan strategi pemasaran.

- b. Bagi Akademisi

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin lebih mendalami tentang strategi pemasaran pada suatu perusahaan agroindustri.

- c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dengan adanya penelitian ini, peneliti menjadi tahu apa yang menjadi kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunity) dan ancaman (threat) bagi pemasaran kue kacang pada usaha milik Ibu Atika di Desa Prajekan kidul, Bondowoso.