

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara agraris yang memiliki lahan pertanian luas dengan hasil yang melimpah sehingga memberikan sebuah peluang besar untuk masyarakat melakukan kegiatan usaha pertanian ataupun hal lain yang berkaitan dengan bidang pertanian (Kurniawan, dkk 2019). Sektor pertanian mempunyai peran yang penting bagi perkembangan dan pembangunan Indonesia, salah satunya yakni membantu meningkatkan perekonomian bangsa serta untuk memenuhi kebutuhan pangan, karena pangan adalah hal yang paling utama untuk keberlangsungan hidup suatu bangsa sehingga kebutuhan akan pangan haruslah selalu tersedia. Salah satu komoditas pertanian yang dijadikan sebagai bahan baku dalam kegiatan produksi adalah singkong. Singkong (*Manihot utilisima*) merupakan makanan pokok ketiga setelah padi dan jagung bagi masyarakat Indonesia. Kandungan zat dalam singkong adalah karbohidrat, lemak, protein, serat makanan, vitamin B1, vitamin C, mineral, besi, fosfor, kalsium dan air. Selain itu, singkong mengandung senyawa non gizi berupa zat tanin (Soehardi, 2004).

Kabupaten Bondowoso merupakan salah satu Kabupaten yang terdapat di Provinsi Jawa Timur yang memiliki lahan pertanian cukup luas. Ditinjau dari seluruh luas wilayah, 90,08% lahan di Kabupaten Bondowoso digunakan untuk pertanian yaitu persawahan, tanah kering, perkebunan, kehutanan dan rawa. Sebagian lain digunakan untuk pemukiman, industri, padang rumput, pertambangan, lahan sementara yang tidak digunakan dan lainnya. Usaha pertanian di Kabupaten Bondowoso antara lain yaitu padi, jagung, rempah – rempah dan singkong (Nursandy 2013). Badan Pusat Statistik Bondowoso (2018) produksi singkong di Kabupaten Bondowoso pada tahun 2018 mencapai 39,234 ton. Sebagian masyarakat Kabupaten Bondowoso memproduksi singkong karena

daerah yang subur di tanah lembah pegunungan dan cocok ditanami singkong yang digunakan sebagai bahan baku utama tape yang menjadi makanan khas Kabupaten Bondowoso.

Tape merupakan pengolahan singkong melalui proses fermentasi menggunakan ragi tape. Tape dikenal dengan makanan yang memiliki cita rasa yang khas yaitu memiliki bau alkohol, memiliki rasa manis dan sedikit asam serta memiliki tekstur lunak. Proses pembuatan tape cukup mudah, sehingga banyak yang mengembangkan produk tersebut. Dalam proses pembuatan tape tidak memakan waktu yang lama sehingga produsen dapat memproduksi singkong setiap hari meskipun masih menggunakan peralatan yang sederhana. Selain itu biaya produksi tape juga relatif lebih terjangkau serta perputaran modalnya cukup tinggi. Singkong yang akan dibuat tape harus di cuci bersih karena proses fermentasi tidak akan berlangsung dengan baik jika singkong yang akan digunakan masih kurang bersih, akibatnya tape yang dihasilkan akan berkurang kualitasnya. Tape yang berkualitas dibuat dari singkong yang baik yaitu singkong yang tidak terlalu tua. Singkong yang terlalu tua akan menghasilkan tape yang agak keras (Moelyaningrum, 2012).

Usaha Tape Manis Sarimadu 79 Bondowoso merupakan usaha yang didirikan oleh Bapak Seli pada tahun 1995 di dusun Tambiritan desa Sumbertengah kecamatan Binakal kabupaten Bondowoso. Usaha ini memiliki pekerja sebanyak 22 orang. Produk usaha ini adalah tape singkong yang merupakan salah satu pangan hasil fermentasi secara tradisional yang menggunakan bahan dasar singkong dengan tambahan ragi. Usaha Tape Manis Sarimadu 79 Bondowoso memerlukan sekitar 1 hingga 2 ton singkong setiap harinya sebagai bahan baku utama yang didapatkan dari pemasok yang menjadi langganan singkong berkualitas. Usaha ini membeli bahan baku singkong berkualitas dari daerah Tamanan Bondowoso. Tape Manis Sarimadu 79 Bondowoso telah dipasarkan di daerah Bondowoso, Situbondo hingga Surabaya dalam kemasan besek dan keranjang. Harga per kilogram produk Tape Manis Sarimadu 79 Bondowoso tergantung pada jumlah penyajian produk sesuai dengan

permintaan konsumen. Harga per kilogram tape untuk kemasan besek adalah Rp.10.000 dan Rp.8.000 untuk kemasan keranjang.

Data penjualan beserta keuntungan Tape Manis Sarimadu 79 Produksi Bapak Seli Bondowoso terdapat pada Tabel 1.1.

1. 1 Data Penjualan Tape Manis Sarimadu 79 Tahun 2022

No	Bulan	Penjualan (kg)
1	Januari	1.000
2	Februari	900
3	Maret	900
4	April	2.000
5	Mei	1.300
6	Juni	1.000
7	Juli	1.000
8	Agustus	1.100
9	September	1.000
10	Oktober	1.200
11	November	1.500
12	Desember	1.550

Sumber : Usaha Tape Manis Sarimadu 79

Usaha Tape Manis Sarimadu 79 Produksi Bapak Seli Bondowoso berkompetisi dengan para pesaingnya guna meningkatkan penjualan. Usaha ini memiliki pesaing yang dapat mempengaruhi penjualan dan pemasaran seperti Usaha Tape 99, Usaha Tape 32 dan Usaha Tape 82 Bondowoso. Usaha tersebut saat ini memiliki permasalahan dalam hal pemasaran dan penjualan produk. Penurunan penjualan terjadi sehingga tidak dapat mencapai target penjualan yang telah ditetapkan yang menyebabkan keuntungan yang diperoleh kurang optimal karena dipengaruhi oleh sejumlah faktor seperti banyaknya pesaing dengan produk sejenis, belum ada inovasi produk, lokasi yang tidak strategis dan kurang dilakukannya kegiatan promosi pemasaran sehingga hal tersebut dapat mempengaruhi peningkatan penjualan dan keuntungan perusahaan. Produk dijual di beberapa pasar Bondowoso namun belum merata di semua pasar. Selain itu, belum adanya promosi yang dilakukan untuk pemasaran produk baik secara online maupun offline serta belum ada stand penjualan khusus untuk

memudahkan konsumen maupun pelanggan untuk membeli produk Tape Manis Sarimadu 79 Bondowoso.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi usaha Tape Manis Sari Madu 79 Bondowoso, perlu adanya analisis dan identifikasi faktor internal dan eksternal untuk mendapatkan strategi pemasaran yang tepat agar usaha dapat terus bertahan dan berkembang di era banyaknya persaingan. Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dalam mengatasi permasalahan tersebut dengan mempertimbangkan aspek kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman perusahaan menggunakan analisis SWOT dan menggunakan analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) dengan judul “Strategi Pemasaran Tape Manis Sarimadu 79 Produksi Bapak Seli Bondowoso”.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

- a. Apa saja faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pemasaran Tape Manis Sarimadu 79 Produksi Bapak Seli Bondowoso?
- b. Bagaimana alternatif strategi pemasaran yang diterapkan oleh usaha Tape Manis Sarimadu 79 Produksi Bapak Seli Bondowoso?
- c. Prioritas strategi apakah yang dipilih dan sesuai pada usaha Tape Manis Sarimadu 79 Produksi Bapak Seli Bondowoso?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, diketahui tujuan dalam penelitian ini sebagai berikut :

- a. Menganalisis faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha Tape Manis Sarimadu 79 Produksi Bapak Seli Bondowoso.
- b. Merumuskan strategi yang tepat dalam pemasaran Tape Manis Sarimadu 79 Produksi Bapak Seli Bondowoso.

- c. Menentukan prioritas strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan produk Tape Manis Sarimadu 79 Produksi Bapak Seli Bondowoso.

1.4 Manfaat

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dan tujuan yang telah diuraikan, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut :

- a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi instrumen untuk melakukan perbaikan agar dapat dilakukan peningkatan pemasaran dan penjualan dengan lebih fokus dalam menangkap peluang dan mengetahui kelemahan perusahaan, memperbaiki serta meminimalisir kelemahan tersebut.

- b. Bagi Pemerintah

Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi untuk meningkatkan pemasaran dan penjualan di berbagai aspek pertanian khususnya yang mengelola hasil perkebunan komoditas singkong.

- c. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi penelitian selanjutnya sebagai studi empiris mengenai analisis SWOT dengan metode QSPM.

- d. Bagi Peneliti Berikutnya

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi sebagai perwujudan ilmu yang dimiliki dalam menghubungkan sebuah fenomena permasalahan serta menambah wawasan bagi peneliti berikutnya yang tertarik mendalami strategi pemasaran terutama produk tape singkong.