

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Indonesia sebagai negara agraris dengan sebagian besar penduduknya bekerja di bidang pertanian yang memiliki sumber daya alam melimpah dan beraneka ragam dengan luas lahan bahan baku sawah sebesar 7.463.948 Ha (Nugraha, 2021). Sektor pertanian mempunyai peran penting dalam membangun perekonomian nasional termasuk perekonomian daerah, sektor pertanian berfungsi sebagai penyedia bahan pangan untuk ketahanan pangan masyarakat, alat penekan kemiskinan, penyedia lapangan kerja, serta sumber pendapatan masyarakat. Salah satu komoditas pertanian di Indonesia yaitu singkong, dengan kapasitas 18,3 juta ton pada tahun 2020. (Izzatunnisa, 2022)

Provinsi yang ada di Indonesia salah satunya Jawa Timur dengan keunggulan di bidang pertanian, khususnya di Kabupaten Jember yang menghasilkan salah satu komoditas agroindustri berupa singkong, dengan total singkong sebesar 9.492 ton dengan luas panen sebesar 542 Ha (BPS, 2021). Singkong merupakan tanaman pangan yang memiliki sumber kalori pangan termurah dan cukup banyak ketersediannya. Pengolahan singkong dapat dijadikan sebagai tepung tapioka yang merupakan bahan baku utama pembuatan produk usaha cireng.

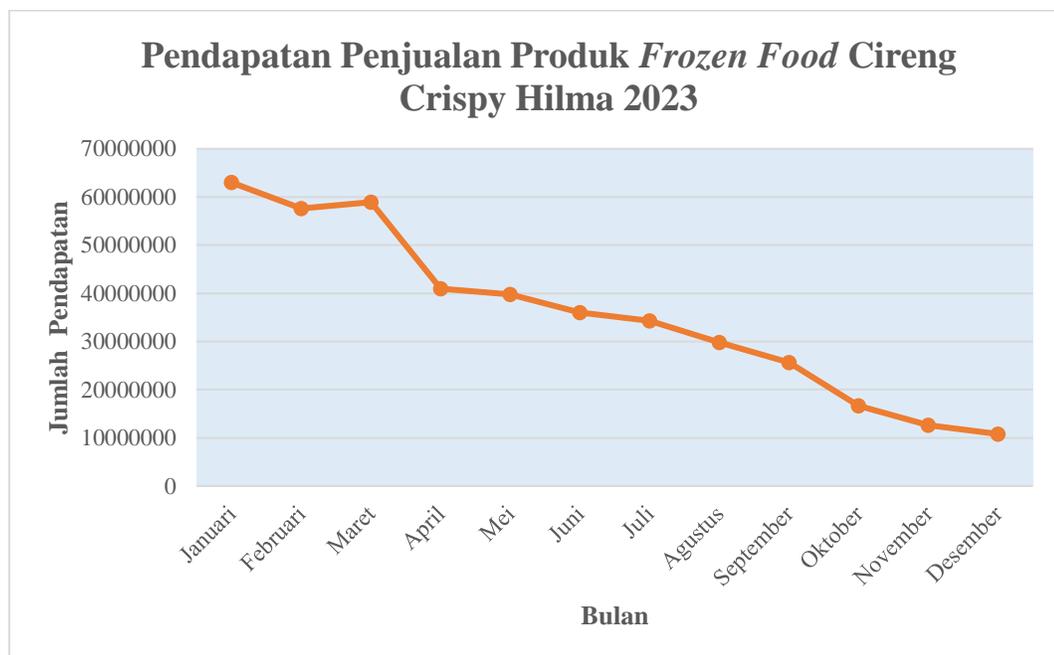
Usaha didirikan dengan tujuan memperoleh keuntungan supaya usaha tersebut bisa menunjukkan kemajuan dan berkembang. Guna memperoleh keuntungan perlu adanya strategi pemasaran yang sesuai. Strategi pemasaran ialah perencanaan dalam perusahaan dengan memiliki akibat dari program atau aktivitas pemasaran terhadap permintaan produk di pasar sasaran tertentu. Program pemasaran adalah suatu langkah yang berpengaruh terhadap permintaan produk yang mencakup harga yang berubah,

kampaye iklan bermodifikasi, perencanaan promosi khusus dan penentuan saluran distribusi (Candra dalam Wibowo 2015). Pemasaran juga merupakan bagian penting dari perusahaan, terutama untuk perusahaan yang memproduksi produk (Wiguna dkk, 2023)

UD. NIVIDEV S JAVA merupakan industri pengolahan Cireng Crispy dengan jenis makanan *frozen food* dan sudah memiliki izin usaha serta izin dari BPOM RI. UD. NIVIDEV S JAVA diciptakan oleh ibu Fatiya pada awal tahun 2018 di Desa Jatimulyo Kecamatan Jenggawah Kabupaten Jember. Bahan baku yang digunakan dalam pembuatan cireng crispy yaitu tepung tapioka, tepung panir dan bumbu rempah lainnya. UD. NIVIDEV S JAVA tidak memiliki lahan pribadi sehingga bahan bakunya diperoleh dari pemasok. Setiap bulannya perusahaan mampu memproduksi sekitar 4.000 kemasan dengan bahan baku sejumlah 20 ton. Harga jual dari produk *Frozen Food* Cireng Crispy Hilma Rp. 9.000 per bungkus. Pemasaran yang telah dilakukan oleh usaha ini sudah sampai di beberapa daerah diantaranya Jember, Lumajang, Surabaya, Lamongan, Ponorogo.

UD. NIVIDEV S JAVA ini sudah berjalan selama 6 tahun, walaupun perusahaan ini telah berjalan cukup lama ternyata masih terdapat kekurangan dalam pemasaran produk. Hal ini ditunjukkan dari adanya kekurangan dalam usaha seperti minimnya sarana dan prasarana yang dimiliki yaitu transportasi pengiriman produk *Frozen Food* Cireng Crispy Hilma, kurangnya pengetahuan mengenai sistem *digital marketing* pada UD. NIVIDEV S JAVA serta adanya persaingan dengan kompetitor produk sejenis yang mengakibatkan kendala dalam pemasaran. Salah satu kompetitor yang ada di Kabupaten Jember yaitu Usaha Cireng Krispy Kirana yang sudah menerapkan *digital marketing* dengan melakukan promosi melalui media sosial dan sistem *endorsement*. *Endorsement* yaitu hubungan kerja sama periklanan antara pelaku usaha *public figure* atau *influencer* dalam mempromosikan produk. Pemasaran produk pada usaha Cireng Crispy Kirana memiliki jangkauan konsumen lebih luas, karena telah menggunakan *marketplace* seperti Shopee dan Tokopedia dalam penjualan produk. Penggunaan sistem *digital marketing* ternyata membawa pengaruh dalam pemasaran produk dalam

kompetitor, sedangkan UD. NIVIDEV S JAVA sendiri belum merapkan sistem pemasaran tersebut sehingga terjadi penurunan dalam pemasaran produk *Frozen Food* Cireng Crispy Hilma secara drastis pada tahun 2023. Tingkat pendapatan penjualan tertinggi tahun 2023 terjadi di bulan Januari sebanyak Rp. 63.000.000 dalam satu bulan. Pada bulan Februari terjadi penurunan dengan hasil pendapatan senilai Rp. 57.600.000 selanjutnya pada bulan Maret mengalami sedikit kenaikan yaitu dengan total hasil penjualan sebesar Rp. 58.950.000. UD. NIVIDEV S JAVA semakin mengalami penurunan pendapatan secara dratis di mulai pada bulan April sampai bulan Desember 2023, sehingga pada bulan Desember hasil penjualan produk mencapai titik terendah senilai Rp. 10.800.000 dalam satu bulan. Grafik pendapatan penjualan produk *Frozen Food* Cireng Crispy Hilma adalah sebagai berikut:



Gambar 1. 1 Grafik Pendapatan Penjualan *Frozen Food* Cireng Crispy Hilma

Sumber: Dokumen UD. NIVIDEV S JAVA

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi pada UD. NIVIDEV S JAVA maka harus menggunakan strategi pemasaran yang sesuai untuk memenangkan suatu persaingan yang sedang terjadi. Oleh karena itu peneliti berkeinginan melaksanakan

riset dalam menuntaskan permasalahan tersebut menggunakan beberapa aspek seperti kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman perusahaan dengan alat analisis SWOT. Kemudian dilakukan analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) untuk mendapatkan strategi prioritas pemasaran yang tepat.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Apa saja faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*treaths*) terhadap pemasaran *Frozen Food* Cireng Crispy Hilma yang diproduksi oleh UD. NIVIDEV S JAVA?
2. Bagaimana strategi alternatif pemasaran yang diterapkan pada usaha *Frozen Food* Cireng Crispy Hilma yang diproduksi oleh UD. NIVIDEV S JAVA?
3. Bagaimana strategi prioritas yang dipilih dan sesuai untuk diterapkan dalam pemasaran *Frozen Food* Cireng Crispy Hilma yang diproduksi oleh UD. NIVIDEV S JAVA?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) pada usaha *Frozen Food* Cireng Crispy Hilma yang diproduksi oleh UD. NIVIDEV S JAVA.
2. Merumuskan strategi alternatif pemasaran *Frozen Food* Cireng Crispy Hilma yang diproduksi oleh UD. NIVIDEV S JAVA.
3. Menentukan strategi prioritas pemasaran yang tepat untuk peningkatan penjualan produk *Frozen Food* Cireng Crispy Hilma yang diproduksi oleh UD. NIVIDEV S JAVA.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan terkait strategi pemasaran yang tepat bagi perusahaan serta sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan atau memperoleh gelar sarjana di Program Studi Manajemen Agroindustri Politeknik Negeri Jember.

2. 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 serta memperbaiki dan meminimalisir kelemahan tersebut.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai acuan dan pandangan dalam menerapkan strategi pemasaran untuk mengembangkan suatu usaha.