

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber daya alam dan memiliki wilayah pertanian yang luas. Kondisi lahan pertanian di Indonesia sangat mendukung untuk menanam berbagai jenis tanaman, menjadikannya sebagai negara agraris. Beragam jenis lahan pertanian dapat ditemukan, seperti sawah yang ditanami padi sebagai makanan pokok masyarakat Indonesia, lahan tegalan yang cocok untuk budidaya jagung, kedelai, dan umbi-umbian, serta lahan perkebunan yang dapat digunakan untuk menanam kelapa sawit. Perspektif ekonomi, produk olahan kedelai memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Ketika permintaan terhadap produk tersebut meningkat, harga kedelai pun ikut naik, yang pada akhirnya berdampak positif terhadap pendapatan petani dan pedagang kedelai. Perspektif kesehatan, olahan kedelai mudah dicerna dan mengandung nutrisi tinggi yang baik untuk tubuh. Produk berbahan dasar kedelai juga digemari oleh banyak kalangan. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) pada bulan Januari 2021, Kabupaten Jember mengalami Inflasi sebesar 0,25% dengan Indeks Harga Konsumen sebesar 105,75%. Salah satu komoditas yang dapat memberikan andil terbesar terjadinya Inflasi bulan Januari 2021 di Kabupaten Jember adalah Tempe.

PT Mubarok dua Kencana merupakan industri pengolahan kedelai menjadi produk tempe. PT Mubarok dua Kencana ini didirikan pada tahun 2017 oleh Bapak Soleh yang beralamat di Perum Mahkota Raya Rengganis Blok D2 nomor 62 Kelurahan Antirogo Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember. Awal mula memberikan nama dua Kencana yaitu bapak Saleh memiliki saudara yang bernama Gufron. Gufron bekerja sebagai karyawan pabrik di suatu perusahaan, pada tahun 2020 terjadi covid akhirnya Bapak Gufron terkena PHK dan beralih untuk membantu kakaknya memproduksi tempe hingga saat ini. PT Mubarok Dua

Kencana ini akhirnya dikelola oleh dua saudara yang saling memberikan support satu sama lain.

PT Mubarak Dua Kencana memproduksi 2,9 kuintal kedelai yang akan menjadi tempe perharinya. Saat ini PT Mubarak 2 Kencana memiliki 16 karyawan dengan 7 orang di bagian packing, 7 orang bagian produksi, dan 2 orang di bagian sales atau delivery. Harga yang ditawarkan PT Mubarak Dua Kencana untuk produk tempe berat 125 gram Rp 2.000, 300 gram harga Rp5.000, 460 gram harga Rp7.000, dan 600 gram dengan harga Rp10.000. PT Mubarak Dua Kencana menjual tempe ke 52 warung sayur yang berada di Kabupaten Jember. Data penjualan tempe PT Mubarak Dua Kencana antara lain: pada bulan Januari 2024 tempe terjual sebanyak 54.450 pcs, bulan Februari 2024 tempe terjual sebanyak 46.060 pcs, bulan Maret tempe terjual 45.900 pcs, bulan April tempe terjual sebanyak 59.400 pcs, dan pada bulan Mei tempe terjual 49.350 pcs. Distribusi usaha tempe ini masih menggunakan reseller serta memiliki 1 stand sendiri di pasar tanjung Kabupaten Jember. Seiring perkembangan usaha PT Mubarak Dua Kencana volume penjualannya tidak stabil karena beberapa faktor, salah satunya banyaknya pesaing dengan usaha sejenis yang berpengaruh terhadap penjualan tempe PT Mubarak dua Kencana. Promosi yang telah dilakukan usaha tempe PT Mubarak dua Kencana masih sangat terbatas dan perlu ditingkatkan, karena promosi yang dilakukan masih bersifat promosi penjualan pribadi (*personal selling*). Usaha tempe yang dijalankan memiliki permasalahan diantaranya harga dan ketersediaan bahan baku sering tidak stabil, persaingan dengan produsen lain, terutama yang lebih besar dan mampu memproduksi dalam jumlah besar dengan biaya yang lebih rendah. Permasalahan yang terdapat pada PT Mubarak Dua Kencana menunjukkan bahwa perlu adanya perbaikan yang tepat untuk membantu PT Mubarak Dua Kencana terus berkembang dan meningkatkan jangkauan penjualan. Cara bersaing usaha tempe PT Mubarak Dua Kencana ini diantaranya mengutamakan kualitas tempe dan keawetan bisa selama 1-5 hari.

Strategi yang tepat dibutuhkan dalam hal ini untuk menghadapi persaingan olahan tempe yang lain, supaya mampu bertahan dan unggul dalam persaingan. Perusahaan perlu merumuskan strategi pemasaran yang tepat, sehingga tujuan yang

telah ditetapkan bisa tercapai. Meningkatnya persaingan membuat konsumen memiliki lebih banyak pilihan dalam menentukan produk yang sesuai dengan keinginan mereka. Perusahaan dituntut untuk lebih teliti dan cerdas dalam merespons setiap peluncuran produk baru. Menurut Anoraga (2013:216), pemasaran diartikan sebagai suatu proses sosial dan manajerial di mana individu maupun kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, serta pertukaran produk yang memiliki nilai dengan pihak lain. Peningkatan Pemasaran tempe pada PT Mubarak Dua Kencana harus membutuhkan strategi. Penentuan formulasi strategi bisnis yang tepat memerlukan suatu analisis, beberapa diantaranya dengan menggunakan analisis SWOT dan QSPM. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari suatu perusahaan yang nantinya dapat digunakan untuk menentukan strategi pengembangan sebuah usaha. Penelitian ini diharapkan menjadi salah satu sumbangsih dalam memberikan strategi yang tepat di bidang pemasaran tempe pada PT Mubarak Dua Kencana dan menjadi salah satu hal paling mendasar mengapa melakukan penelitian dalam bidang pemasaran untuk meningkatkan pemasaran dari produk tempe tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada usaha tempe PT Mubarak Dua Kencana Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember?
2. Bagaimanakah alternatif strategi pemasaran pada usaha tempe PT Mubarak Dua Kencana Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember?
3. Strategi apakah yang menjadi prioritas pemasaran usaha tempe PT Mubarak Dua Kencana Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka ditetapkan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada usaha tempe PT Mubarak Dua Kencana Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember.
2. Merumuskan alternatif strategi pemasaran usaha tempe PT Mubarak Dua Kencana Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember.
3. Menentukan prioritas strategi pemasaran usaha tempe PT Mubarak Dua Kencana Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti
Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan bagi peneliti mengenai strategi pemasaran pada suatu usaha.
2. Bagi PT Mubarak Dua Kencana
Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi berupa evaluasi dan tambahan pengetahuan khususnya pada strategi pemasaran PT Mubarak Dua Kencana.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya
Pernyataan ini dapat dijadikan sebagai referensi pada kajian relevan selanjutnya bagi peneliti yang akan datang untuk meneliti lebih lanjut sehingga mendapatkan kebaharuan ke depannya.