

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kacang tanah (*Arachis hypogaea L.*) merupakan jenis tanaman polong-polongan yang tumbuh di Indonesia. Kacang tanah merupakan sejenis tanaman tropika yang tumbuh secara perdu dengan tinggi 30 hingga 50 cm dengan bentuk daun kecil tersusun majemuk. Kacang tanah berasal dari Brazilia (Amerika Selatan) yang saat ini telah menyebar di Indonesia dan telah menyumbang pendapatan petani sebesar 712,86 ribu ton biji kering, meningkat sebanyak 21,57 ribu ton (3,12%) dibandingkan tahun 2011. Peningkatan produksi tersebut terjadi di Pulau Jawa sebesar 24,88 ribu ton. (BPS, 2012). Kacang tanah merupakan salah satu jenis kacang kacangan yang digemari oleh masyarakat, karena memiliki nilai gizi yang baik. Kandungan gizi kacang tanah per 100 gram: protein 25 gram, karbohidrat 21 gram, lemak 48 gram, fosfor 336 mg, kalium 332 mg, magnesium 184 mg, kalsium 62 mg, dan sedikit zat besi, sodium, zeng, dan vitamin B, E, dan K. Kacang tanah menjadi bahan dasar berbagai jenis olahan pangan, serta dimanfaatkan sebagai pakan ternak, sehingga permintaan akan kacang tanah terus meningkat dari tahun ke tahun. Pemenuhan permintaan kacang tanah untuk memenuhi kebutuhan pangan maupun pakan menuntut adanya upaya yang bisa meningkatkan produktivitas lahan pertanaman kacang tanah. (Nurmi dkk, 2023). Kacang tanah merupakan salah satu komiditi tanaman pangan bernilai ekonomis dan strategis dalam upaya peningkatan pendapatan dan perbaikan gizi masyarakat. Pentingnya peran kacang tanah tersebut terlihat dengan semakin meningkatnya permintaan pasar dan semakin beragamnya olahan berbahan baku kacang tanah yang dihasilkan oleh industri berskala rumah tangga, industri sedang, dan industri besar. Salah satu industri berskala rumah tangga ialah *Home Industry Kirana Cookies* yang mengolah makanan ramai peminat yang berbahan dasar kacang tanah, yaitu kue kacang.

Home industry Kirana Cookies merupakan salah satu usaha olahan makanan yang mengelola beberapa hasil pertanian, yang mana kacang tanah menjadi salah satu olahan favoritnya. Kacang tanah diolah menjadi kue kacang yang mememiliki beberapa varian rasa yang diantaranya ialah varian rasa original, cokelat, keju dan pandan. Usaha ini didirikan oleh bapak Holison sekitar 5 tahun lalu yang bertempat di Dusun Rowo, Pakusari, Kabupaten Jember yang pengelolahannya dijalankan oleh sang istri yaitu ibu Unik. Kue kacang *Home Industry Kirana Cookies* di produksi oleh tenaga manusia dan menggunakan alat tradisional. *Home Industry Kirana Cookies* memiliki 20 orang karyawan borongan yang terdiri dari 5 orang pria dan 15 orang wanita dalam proses produksinya.

Kue kacang produksi *Home Industry* Kirana *Cookies* dijual dengan harga Rp 20.000 – Rp 23.000 untuk kemasan per kilogram dan Rp. 16.000 – Rp. 17.000 untuk kemasan 500 gram dengan varian rasa original, pandan, coklat, dan keju. Kue kacang ini dibuat dari 25 kg tepung terigu , 11 kg gula, minyak goreng 14 kg dan kacang tanah sangrai halus 8 kg. Aroma kacang diperkuat dengan tambahan perisa kacang, sementara garam dan vanili digunakan untuk menyeimbangkan rasa. Dalam produksi kue kacang tersebut menghasilkan 50 toples kue kacang dengan berat 1 kg dan 100 toples kue kacang dengan berat 500 gram. Produksi kue kacang menjelang hari raya dalam sehari mampu memproduksi ± 500 toples dengan omzet ± Rp. 10.000.000. Untuk hasil produksi kue kacang pada bulan juli 2024 hingga juni 2025 dapat dilihat pada lampiran 8 (halaman 113). Pemasaran kue kacang olahan *Home Industry* Kirana *Cookies* ini dipasarkan melalui toko-toko terdekat, *reseller*, dan melakukan penjualan ditempat produksi secara ecer/satuan. Di daerah Pakusari-Mayang usaha sejenis memiliki banyak kompetitor yang diantaranya kue kacang Mak Enak, kue kacang Sultan Jember, kue kacang Elza Putra Khas Jember, dan kue kacang Queen. Untuk pemasaran kue kacang *Home Industry* Kirana *Cookies* juga tidak hanya dipasarkan di daerah Kabupaten Jember dan sekitarnya, tetapi di daerah Jawa Barat, Jawa Tengah, Jakarta, dan luar pulau seperti Pekanbaru.

Home Industry Kirana *Cookies* sudah berkembang cukup baik, bukan berarti usaha tersebut terlepas dari permasalahan. Masalah yang dihadapi adalah belum adanya penyebaran informasi yang luas melalui media sosial. Dalam era *digital* saat ini, media sosial menjadi sarana promosi yang sangat penting bagi pelaku usaha untuk meningkatkan jangkauan pasar, mengenalkan produk, dan membangun hubungan dengan konsumen. Namun, *Home Industry* Kirana *Cookies* belum memanfaatkan media sosial secara maksimal, baik dari segi konsistensi konten, strategi pemasaran *digital*, maupun pemilihan platform yang tepat. Kondisi ini membuat informasi mengenai produk *Home Industry* Kirana *Cookies* kurang dikenal oleh masyarakat secara lebih luas, sehingga berdampak pada lambatnya peningkatan penjualan dan pertumbuhan bisnis. Saat ini *Home Industry* Kirana *Cookies* hanya memasarkan produknya melalui platform *Facebook* yaitu Uniq Kue dan *Whatsapp* pribadi milik Ibu Unik Hasanah dan Bapak Holison.

Melihat dari permasalahan yang ada maka diperlukan adanya suatu strategi pemasaran yang tepat untuk *Home Industry* Kirana *Cookies* agar dapat terus berkembang dan memenangkan persaingan. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan analisis strategi pemasaran yang tepat bagi *Home Industry* Kirana *Cookies* dalam memasarkan produknya dengan mempertimbangkan aspek kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dengan menggunakan matriks SWOT untuk menentukan alternatif strategi pemasaran serta

menggunakan matriks QSPM untuk menentukan prioritas strategi pemasaran yang tepat demi keberlangsungan usahanya agar lebih unggul dari produk pesaing. Oleh karena itu peneliti perlu dilakukan penelitian tentang **“Analisis Strategi Pemasaran Produk Kue Kacang Dengan Penerapan Metode SWOT Dan QSPM Pada Home Industry Kirana Cookies Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka penulis membuat pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Apa faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) pada pemasaran kue kacang *Home Industry Kirana Cookies* Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember?
2. Bagaimana strategi alternatif pemasaran yang diterapkan pada kue kacang *Home Industry Kirana Cookies* Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember?
3. Bagaimana prioritas strategi yang dipilih dan sesuai untuk diterapkan dalam pemasaran kue kacang *Home Industry Kirana Cookies* Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

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

1. Mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada strategi pemasaran kue kacang *Home Industry Kirana Cookies* Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember.
2. Merumuskan strategi alternatif pemasaran kue kacang *Home Industry Kirana Cookies* Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember.
3. Menentukan prioritas strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan produk kue kacang di *Home Industry Kirana Cookies* Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

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

1. 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.

2. Bagi Peneliti

Hasil penelitian yang dilakukan diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi pemasaran yang tepat bagi perusahaan serta sebagai salah satu syarat menyelesaikan pendidikan atau memperoleh gelar sarjana di Program Studi Manajemen Agroindustri Politeknik Negeri Jember.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

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