

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu penghasil umbi-umbian seperti singkong, ubi jalar, talas, dan lain sebagainya. Singkong merupakan salah satu ubi yang memiliki sumber karbohidrat tertinggi ketiga setelah padi dan jagung. Singkong adalah tanaman yang sangat mudah ditemukan di seluruh pelosok Indonesia. Produksi singkong setiap tahunnya terus mengalami perubahan yang disesuaikan dengan luas lahan yang dimiliki oleh setiap wilayah di Indonesia. Salah satu penghasil singkong di Jawa Timur adalah Kabupaten Jember.

Kabupaten Jember merupakan salah satu penghasil singkong dimana hasil dari singkong tersebut dimanfaatkan menjadi olahan singkong yang menyajikan banyak khas makanan dengan bahan dasar singkong. Olahan dari singkong yang ada di Kabupaten Jember sangatlah beragam seperti tape singkong, pia tape, prol tape, brownies tape, tape bakar, dan suwar-suwir. Melihat potensi tersebut singkong dapat dijadikan sebagai sumber ketahanan pangan di masa yang akan datang dengan pemanfaatan singkong menjadi suatu produk yang dapat diolah dengan baik. Salah satunya singkong dapat diolah menjadi tape singkong.

Kumbang Madu merupakan salah satu perusahaan yang mengolah singkong menjadi tape singkong di Jember. Kumbang Madu memproduksi sendiri dengan bahan baku singkong kuning dan bahan baku singkong yang digunakan diperoleh dari Bondowoso. Pemilihan singkong yang berkualitas dapat membuat tape singkong Kumbang Madu ini memiliki cita rasa yang khas dan harga jual tape kumbang madu yang sangat kompetitif. Kumbang Madu lebih mengutamakan kualitas produk sehingga walaupun perusahaan tergolong baru di kalangan pebisnis tape singkong tetapi usaha Kumbang Madu ini mampu bersaing dengan pengusaha tape singkong lainnya.

Saat ini pertumbuhan pengusaha tape singkong terus bertambah di setiap tahunnya. Hal ini disebabkan oleh ketertarikan pengusaha yang semakin tinggi terhadap pengolahan singkong yang mana dapat menjadi berbagai aneka olahan dan juga telah menjadi ciri khas bagi Kabupaten Jember. Berikut adalah jumlah

pengusaha tape singkong yang ada di Kabupaten Jember yang telah memiliki izin resmi dari Disperindag Kabupaten Jember:

Tabel 1.1 Jumlah pengusaha tape singkong di Kabupaten Jember Tahun 2016

No.	Nama Perusahaan	Kecamatan	Nilai Produksi/th
1.	Sumber Madu	Pakusari	15.000 kg
2.	Manis Madu	Pakusari	12.300 kg
3.	Sari Ayu	Kalisat	22.000 kg
4.	Reza	Patrang	12.500 kg
5.	Sari Madu	Kaliwates	15.000 kg
6.	Suyu	Sumberbaru	16.500 kg
7.	Menara Pisa	Patrang	7.000 kg
8.	Tape 96	Kaliwates	11.500 kg
9.	Super Madu	Patrang	18.000 kg
10.	Kumbang Madu	Sumbersari	25.000 kg
11.	Kurnia Jaya	kaliwates	13.200 kg
Total Produksi/th			168.000 kg/th

Sumber : Disperindag Kabupaten Jember (2016)

Data dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Energi Sumber Daya Mineral Kabupaten Jember pada tahun 2016 menunjukkan bahwa jumlah pengusaha tape singkong yang memiliki izin resmi di Kabupaten Jember ada sebanyak 11 unit usaha. kesebelas usaha tape singkong tersebut dapat di lihat bahwasannya produksi tape singkong yang dihasilkan oleh setiap perusahaan jumlahnya berbeda-beda. Terkait dengan data tersebut sangatlah jelas bahwasannya tape singkong adalah jenis makanan yang sangat digemari oleh konsumen khususnya di Kabupaten Jember.

Berdasarkan data tersebut tentunya usaha tape singkong masih sangat di gemari oleh pengusaha. Melihat peluang usaha yang ada, banyak pebisnis tape singkong baru yang bermunculan dikarenakan permintaan yang semakin meningkat, sehingga dapat mengancam keberadaan usaha Kumbang Madu di masa yang akan datang. Dengan demikian untuk menghadapi persaingan produk sejenis, maka usaha Kumbang Madu harus mampu mengetahui strategi pemasaran

yang tepat agar mampu bersaing dan perlu menyusun strategi pemasaran yang baik sehingga dapat menciptakan loyalitas pada pelanggan. Strategi disusun tentunya untuk membuat perusahaan semakin berkembang dan juga dapat diketahui dengan jelas tujuan/arrah pada usaha Kumbang Madu.

Dalam menentukan strategi pemasaran Kumbang Madu harus menganalisa aspek-aspek strategi dari pada lingkungan internal dan eksternal pada perusahaan tersebut, metode yang digunakan adalah metode S.W.O.T maka dapat diartikan bahwa “S” (*Strength*) adalah kekuatan, “W” (*Weakness*) adalah kelemahan, “O” (*Opportunity*) adalah peluang, dan “T” (*threat*) adalah ancaman. Metode SWOT ini sebagai dasar pengambilan keputusan untuk merumuskan dan menetapkan strategi pemasaran.

Berdasarkan uraian yang sudah dijelaskan diatas, penelitian ini difokuskan untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat dan dapat digunakan pada perusahaan Kumbang Madu guna untuk menghadapi persaingan. Penelitian ini berjudul “Strategi Pemasaran Tape Kumbang Madu Kecamatan Summersari Kabupaten Jember”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Faktor internal apa saja yang menjadi kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), bagi pemasaran tape Kumbang Madu di Kabupaten Jember?
2. Faktor eksternal apa saja yang menjadi peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*), bagi pemasaran tape Kumbang Madu di Kabupaten Jember?
3. Strategi pemasaran apa yang tepat untuk tape Kumbang Madu di Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut maka dapat disusun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), bagi pemasaran tape Kumbang Madu di Kabupaten Jember.
2. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor eksternal yang menjadi menjadi peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*), bagi pemasaran tape Kumbang Madu di Kabupaten Jember.
3. Untuk menganalisis strategi pemasaran yang tepat untuk tape Kumbang Madu di Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah dan tujuan penelitian yang telah ditetapkan, maka hasil dari penelitian ini diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi pengusaha tape Kumbang Madu
Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan yang bermanfaat bagi perusahaan untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat di dalam perusahaan sehingga dapat terus meningkatkan loyalitas pelanggan.
2. Bagi penulis
Penelitian ini sangat bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan mengenai strategi pemasaran dengan menggunakan metode SWOT pada produk tape Kumbang Madu di jember.
3. Bagi peneliti selanjutnya
Hasil penelitian ini dapat berguna sebagai salah satu refrensi bagi penelitian selanjutnya. Sehingga dapat memberikan perbandingan penelitian dimasa mendatang, terutama untuk penelitian tentang strategi pemasaran di dalam suatu perusahaan.