

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perubahan gaya hidup masyarakat sebagai dampak pembangunan cenderung mempengaruhi pola makan masyarakat untuk tidak memandang makanan hanya berguna dalam memenuhi kebutuhan biologis dan kebutuhan gizi tetapi juga sebagai makanan kesehatan atau untuk keperluan diet (makanan rendah kalori). Seiring dengan meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk pangan dan semakin semaraknya pengembangan produk pangan, peluang usaha di bidang pangan berkembang semakin besar.

Sementara itu, sejak krisis moneter melanda negeri ini hingga sekarang, hampir seluruh dunia usaha mengalami kemacetan total terutama sektor usaha besar. Sektor-sektor yang masih bisa bertahan pada umumnya adalah sektor yang tidak sepenuhnya bergantung pada komponen impor. Ini semakin membuka peluang untuk pemanfaatan bahan baku lokal. Salah satu bahan baku lokal yang belum dimanfaatkan secara optimal adalah kelapa.

Tanaman kelapa (*Cocos icifera*) merupakan tanaman yang mempunyai nilai ekonomi yang tinggi. Tanaman kelapa tersebut sudah dimanfaatkan dengan baik oleh industri pangan di Indonesia meskipun pemanfaatan air kelapa masih sangat terbatas. Meskipun demikian pemanfaatan hasil limbah buah kelapa belum optimal. Padahal air kelapa akan memiliki nilai ekonomis yang tinggi jika dimanfaatkan sebagai bahan baku industri, diantaranya adalah industri nata de coco.

Nata de coco adalah hasil olahan air kelapa yang mengalami fermentasi dengan bantuan bakteri *Aceto bacter xylinum*. Air kelapa sendiri mengandung mineral dan vitamin yang bermanfaat bagi tubuh yang tidak terlalu tinggi, membuat nata de coco ini baik untuk dikonsumsi untuk orang-orang yang sedang menjalankan diet rendah kalori. Selain itu, nata de coco kaya akan serat yang bermanfaat untuk melancarkan pencernaan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Puslitbang Biologi LIPI, kandungan gizi nata de coco per 100 gram nata mengandung 80% air, 20 gram karbohidrat, 146 kalori, 20 gram lemak, 12 mg kalsium, 2 mg fosfor, dan 0,5 mg ferrum (besi). Sedangkan kandungan gizi 100 gram nata de coco yang dikonsumsi dengan sirup adalah 67,7 % air, 12 mg kalsium, 0,2% lemak, 2 mg fosfor (jumlah yang sama untuk vitamin B1 dan protein), 5 mg zat besi dan 0,01 µg (mikrogram) riboflavin (Kristianingrum, 2004). Berdasarkan kegunaan nata de coco tersebut, seharusnya produk ini menjadi salah satu makanan favorit bagi masyarakat modern yang sudah sangat memperhatikan kesehatan tubuh dari segi makanan.

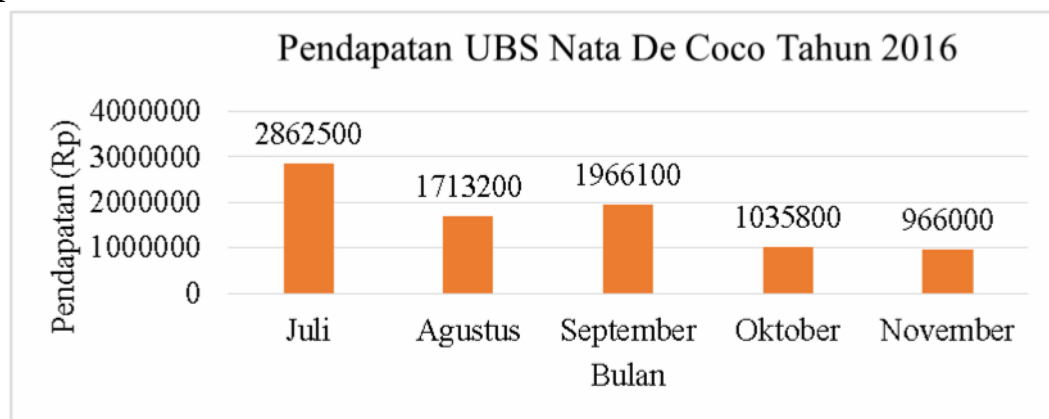
Di Indonesia nata de coco mulai diperkenalkan pada tahun 1975, tetapi produk ini baru mulai dikenal di pasaran Indonesia pada tahun 1981 dan hingga kini produk ini banyak digemari oleh masyarakat Indonesia. Pada awalnya produk nata de coco banyak diproduksi oleh industri kecil dan industri rumah tangga. Tetapi melihat potensi yang besar dari produk ini, beberapa perusahaan skala menengah dan besar mulai ikut memproduksinya. Terjadinya booming nata de coco disebabkan semakin dikenalnya produk ini di kalangan masyarakat, banyaknya pengusaha yang terjun dalam bidang ini, dan tersedianya bahan baku yang melimpah (Miliyoso dkk., 2007). Data Badan Pusat Statistik tahun 2014

menunjukkan bahwa lahan perkebunan kelapa yang menjadi sumber bahan baku nata de coco di Jawa Timur seluas 298.100 ha.

Adapun nata de coco di unit bisnis sekolah SMK Negeri 5 Jember merupakan salah satu produk unit bisnis sekolah yang terus dikembangkan selama ini kurang lebih berjalan 10 tahun yang lalu, sebagai praktik siswa untuk salah satu pelajaran kewirausahaan, maupun pelajaran kejuruan yaitu pengolahan hasil pertanian pada jurusan Teknologi Hasil Pertanian.

Di samping sebagai praktik pelajaran kewirausahaan juga pengolahan hasil pertanian, nata de coco di SMK Negeri 5 Jember sering dipakai penelitian oleh Mahasiswa di Jember, utamanya pada pengembangan produksi nata de coco dalam pembibitan. Pemasaran nata de coco pada unit bisnis Sekolah di SMK negeri 5 Jember belum menunjukkan signifikan dengan jumlah siswa yang ada karena siswa tidak khusus memasarkan tiap hari namun hanya memasarkan karena tugas dari mata pelajaran kewirausahaan, jadi hanya satu kali dalam tiga bulan atau 2 kali dalam satu semester.

SMKN 5 Jember merupakan salah satu instansi di Kabupaten Jember yang memiliki usaha pembuatan nata de coco yang cukup bervariasi. Namun demikian, pada saat ini unit bisnis sekolah ini mengalami hambatan dalam penjualannya, yaitu tidak adanya pasar yang tetap. Kebanyakan konsumennya hanya dari golongan guru setempat dan siswa. Apabila hal ini dibiarkan terus-menerus, maka dapat menyebabkan matinya usaha ini karena tidak mampu memperoleh *income*. Berikut disajikan data pendapatan yang diperoleh unit bisnis sekolah dari hasil pemasaran nata de coco.



Gambar 1. Pendapatan dari hasil penjualan nata de coco 5 bulan terakhir 2016 di Unit Bisnis SMKN 5 Jember.

Berdasarkan gambar di atas terlihat bahwa pendapatan yang diperoleh cenderung tidak stabil. Hal menunjukkan bahwa instansi masih belum bisa menjual produk yang dihasilkan dengan optimal atau terkesan hasil penjualan yang tinggi terjadi musiman. Hasil pendapat yang diperoleh setiap bulannya tidak stabil, terkadang meningkat terkadang menurun. Apabila hal ini dibiarkan terus-menerus, maka tidak menutup kemungkinan suatu ketika instansi akan mengalami kerugian, bahkan produk ini akan kalah saing dengan produk-produk nata baru yang mulai bermunculan di pasaran. Permasalahan di atas, maka penting untuk dilakukan pengkajian dan penelitian mengenai perkembangan pemasaran dan

langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk mengoptimalkan proses pemasaran produk olahan air kelapa yang berupa nata de coco ini di unit bisnis sekolah SMK Negeri 5 Jember.

1.2 Rumusan masalah

1. Apa saja faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan serta eksternal berupa peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap pemasaran nata de coco di unit bisnis sekolah SMK Negeri 5 Jember?
2. Apa alternatif strategi yang dirumuskan dalam mengembangkan pemasaran nata de coco di unit bisnis sekolah SMK Negeri 5 Jember?
3. Prioritas strategi apa yang dapat diterapkan dalam pengembangan pemasaran nata de coco di unit bisnis sekolah SMK Negeri 5 Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan nata de coco di unit bisnis sekolah SMK Negeri 5 Jember.
2. Menganalisis alternatif strategi yang diterapkan dalam mengembangkan pemasaran nata de coco di unit bisnis sekolah SMK Negeri 5 Jember.
3. Menentukan Prioritas strategi apa yang dapat diterapkan dalam pengembangan pemasaran nata de coco di unit bisnis sekolah SMK Negeri 5 Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini diantaranya:

1. Pengembangan dalam hal pemasaran, khususnya pemasaran hasil-hasil produk siswa di SMK Negeri 5 Jember.
2. Memberikan sumbangan dalam pengembangan bidang pendidikan di SMK Negeri 5 Jember.