

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara dengan peringkat ke-4 dunia berdasarkan jumlah penduduk yakni sebesar 241.452.952 jiwa (CIA World Factbook, 2014). Jumlah penduduk yang tinggi tidak sebanding dengan konsumsi kacang tanah masyarakat Indonesia yang dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi dengan kecenderungan menurun. Hal ini terlihat dari fakta konsumsi nasional per kapita terhadap kacang tanah pada tahun 2010 adalah sebesar 0,54 kg/kapita/tahun, kemudian konsumsi turun pada tahun 2011 yaitu sebesar 0,32 kg/kapita/tahun, dan konsumsi nasional kembali turun pada tahun 2012 yaitu sebesar 0,29 kg/kapita/tahun (SUSENAS BPS, 2013 *dalam* Pusdatin Setjen Pertanian, 2013). Kondisi seperti dapat diasumsikan bahwa keseluruhan daerah relatif mengalami penurunan konsumsi kacang tanah.

Provinsi Jawa Timur sebagai wilayah strategis pada subsektor pertanian, yang merupakan salah satu provinsi penyokong kacang tanah nasional menunjukkan kondisi bahwa produksi kacang tanah di tahun 2011 sebesar 211.416 ton turun menjadi 207.971 ton di tahun 2013 (Badan Pusat Statistika Jawa Timur, 2014). Penurunan produksi kacang tanah seperti yang terjadi di Provinsi Jawa Timur ini bisa menjadi penyebab atas kecenderungan menurunnya konsumsi kacang tanah, namun permintaan akan kacang tanah tidak menunjukkan penurunan atau mengikuti pola produksi yang ada, karena sangat memungkinkan terdapat permintaan yang belum terpenuhi sehingga tidak masuk dalam data konsumsi. Hal ini ditunjukkan oleh perusahaan-perusahaan di daerah, salah satunya adalah UD Seputih Jaya yang berlokasi di Kabupaten Jember.

UD Seputih Jaya yang merupakan salah satu perusahaan agroindustri dimana mengolah kacang tanah menjadi kacang kulit oven saat ini menunjukkan adanya permintaan yang kecenderungan meningkat terhadap produknya. Hal ini ditunjukkan oleh meningkatnya permintaan produk kacang oven yang dapat mencapai 1 ton per hari, bahkan UD Seputih Jaya saat ini menunda kontrak dengan salah satu perusahaan besar sebagai penyuplai kacang oven karena syarat

pemenuhan permintaannya yang terlalu tinggi yakni sebesar 40 ton kacang oven konstan setiap bulan. Permintaan yang tinggi terhadap produk UD Seputih Jaya tidak mudah dalam pemenuhannya karena terdapat hambatan-hambatan yang cukup kompleks.

Perusahaan kecil UD Seputih Jaya saat ini mempunyai beberapa masalah yaitu kenaikan harga bahan baku kacang tanah dari petani yang awalnya seharga Rp 5.500 per kilogram menjadi kisaran Rp 6.100-6.250 per kilogram tergantung proses pengadaan yang mana kenaikan ini dipicu oleh naiknya harga benih kacang tanah ditingkat petani. Sedangkan untuk harga jual produk, UD Seputih Jaya kurang begitu kuat dalam penawaran harga sehingga harga jual masih stagnan dan bahkan beberapa mitra pemasarannya meminta turun harga dari Rp 15.000 per kilogram menjadi Rp 14.000 per kilogram kacang oven. Hal ini sangat memberatkan UD Seputih Jaya karena dengan harga jual Rp 16.000 per kilogram kacang oven sekalipun masih tertekan tingginya biaya produksi. Kendala lain muncul dari sisi persaingan usaha, UD Seputih Jaya mengalami tekanan oleh pesaing-pesaing dari wilayah Jawa Tengah yang mengekspansikan pemasarannya hingga ke wilayah Jawa Timur yang pada dasarnya adalah target pasar dari UD Seputih Jaya yang mana harga yang ditawarkan jauh lebih murah. Kualitas produk pesaing tersebut memang berbeda segmen yang mana pesaing menggunakan kelas mutu yang lebih rendah, namun UD Seputih Jaya belum bisa menawarkan harga bersaing sekalipun mengikuti kelas mutu produk yang sama karena dimungkinkan harga bahan baku di Jawa Tengah lebih murah.

Berdasarkan penjabaran diatas, banyak hal yang perlu diperbaiki utamanya untuk meningkatkan daya saing UD Seputih Jaya dan mengingat pentingnya proses pengambilan keputusan untuk setiap aktivitas bisnis dalam suatu perusahaan, maka penulis berminat untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengembangan Usaha Agroindustri Kacang Oven UD Seputih Jaya Jember Dengan Pendekatan *Decision Support System*”. Penelitian ini dirasa cukup tepat melihat perusahaan UD Seputih Jaya yang sedang mengalami masalah-masalah cukup kompleks, dan mengingat rancangan *Decision Support System* yang dapat mencakup banyak aspek yaitu aspek hukum, aspek pemasaran, aspek produksi,

aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek lingkungan, dan aspek keuangan perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas terdapat rumusan masalah yang perlu di bahas lebih lanjut, yaitu terkait pengembangan usaha agroindustri UD Seputih Jaya berdasarkan aspek hukum, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek lingkungan, dan aspek keuangan.

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, penelitian ini mempunyai tujuan yaitu merancang pengembangan usaha agroindustri UD Seputih Jaya berdasarkan aspek hukum, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek lingkungan, dan aspek keuangan.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah dijabarkan, maka hasil penelitian ini diharapkan memiliki manfaat sebagai berikut:

a. Khalayak Penelitian

Digunakan sebagai informasi untuk pembandingan penelitian, bahan memperluas wawasan, maupun bahan pembelajaran terkait evaluasi yang perlu diberikan.

b. Bagi Instansi Terkait

Digunakan sebagai informasi perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) khususnya yang berada di Kabupaten Jember dan membantu memberikan alternatif solusi terkait permasalahan yang menjadi tanggung jawab instansi terkait.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Digunakan sebagai dasar pengembangan penelitian yang dilakukan peneliti selanjutnya, sehingga mempermudah dalam menentukan langkah-langkah penelitian yaitu tinggal melanjutkan bagian-bagian yang belum tercakup dalam penelitian ini.