

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia memiliki posisi geografis dan iklim tropis yang sangat mendukung untuk pengembangan sektor hortikultura, termasuk komoditas pisang. Data Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2021 menunjukkan bahwa 3 provinsi dengan produksi pisang terbesar adalah Jawa Timur 2.059.923 ton, Lampung 1.438.559 ton, dan Jawa Barat 1.125.899 ton. Pisang merupakan salah satu buah tropis yang paling banyak ditemukan di Indonesia dengan berbagai varietas local seperti pisang Raja, pisang Mas, pisang Cavendish, dan pisang Kepok (Agroteknologi, 2024). Salah satu contohnya adalah Kabupaten Lumajang yang dikenal sebagai daerah penghasil pisang dengan varietas unggulan. Dengan beragam jenis pisang yang tersedia, peluang untuk mengembangkan industri rumahan dan UMKM berbasis olahan pisang sangat tinggi (Azmi *et al.*, 2025). Salah satu jenis pisang yang banyak dibudidayakan di Lumajang adalah pisang raja. Pisang raja dipilih karena memiliki nilai ekonomis yang tinggi, cita rasa manis, dan baik untuk dikonsumsi langsung maupun sebagai bahan olahan.

Sebagai upaya meningkatkan nilai tambah dan daya saing pisang raja, salah satu inovasi yang dapat dikembangkan adalah *Dimsum Banana*. *Dimsum Banana* merupakan inovasi olahan pisang raja yang disajikan dengan saus cokelat dalam bentuk menyerupai *dimsum*. Produk ini dapat mempertahankan cita rasa alami pisang raja yang manis dan lembut, juga memberikan sentuhan modern melalui tambahan saus cokelat yang kaya akan antioksidan (Saras, 2023). *Dimsum Banana* merupakan inovasi olahan pisang raja khas Lumajang yang menyajikan pisang dengan saus cokelat dalam bentuk yang menyerupai *dimsum* pada umumnya. Produk ini menggabungkan cita rasa alami antara manisnya buah pisang dan manisnya cokelat.

Dengan demikian, *Dimsum Banana* berpotensi memperluas pasar olahan pisang dan meningkatkan nilai ekonomi pisang raja khas Lumajang. Untuk meningkatkan nilai tambah produk, diperlukan strategi pemasaran yang tepat seperti promosi yang luas dan penerapan sistem *pre-order*. Salah satu strategi

yang dapat digunakan adalah melalui bauran pemasaran (4P), yang meliputi pengembangan produk (*product*) yang menarik, penetapan harga (*price*) yang terjangkau, penentuan lokasi penjualan (*place*) yang strategis seperti di Desa Ranuyoso dan sekitar kampus, serta pelaksanaan promosi (*promotion*) yang efektif.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, beberapa permasalahan yang dapat diidentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana tahapan pelaksanaan produksi *Dimsum Banana* di Desa Ranuyoso Kecamatan Ranuyoso Kabupaten Lumajang?
2. Bagaimana analisis usaha *Dimsum Banana* di Desa Ranuyoso Kecamatan Ranuyoso Kabupaten Lumajang?
3. Bagaimana bauran pemasaran *Dimsum Banana* yang di Desa Ranuyoso Kecamatan Ranuyoso Kabupaten Lumajang?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan pelaksanaan Tugas Akhir ini dapat ditetapkan sebagai berikut:

1. Dapat memproduksi *Dimsum Banana* di Desa Ranuyoso Kecamatan Ranuyoso Kabupaten Lumajang.
2. Dapat menganalisis usaha *Dimsum Banana* di Desa Ranuyoso Kecamatan Ranuyoso Kabupaten Lumajang.
3. Dapat mengetahui bauran pemasaran *Dimsum Banana* yang efektif di Desa Ranuyoso Kecamatan Ranuyoso Kabupaten Lumajang.

1.4 Manfaat

Berdasarkan rumusan masalah di atas, berikut manfaat yang dapat diperoleh dari Tugas Akhir ini:

1. Meningkatkan pendapatan petani dan pelaku usaha melalui diversifikasi produk olahan di Desa Ranuyoso Kecamatan Ranuyoso Kabupaten Lumajang.

2. Meningkatkan nilai tambah pisang raja di Desa Ranuyoso Kecamatan Ranuyoso Kabupaten Lumajang melalui olahan inovatif.
3. Membuka peluang pasar baru dan meningkatkan daya saing produk berbasis pisang di Desa Ranuyoso Kecamatan Ranuyoso Kabupaten Lumajang.