

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut Hariyono, dkk (2014) menyatakan bahwa salah satu tanaman pangan di Indonesia yang mempunyai potensi cukup besar untuk dikembangkan sebagai bahan pangan alternatif adalah singkong. Melalui peraturan Menteri pertanian No. 18/permentan/OT.140/2/2010 tentang “*Blue Print* Peningkatan Nilai Tambah dan Daya Saing Produk Pertanian Dengan Pemberian Intensif Bagi Tumbuhnya Industri Pedesaan”, telah ditetapkan singkong sebagai komoditas prioritas yang tidak hanya berperan sebagai diversifikasi pangan pokok, melainkan juga sebagai substitusi impor gandum. Surya, dkk (2016) menyatakan bahwa tanaman ketela pohon atau singkong termasuk tanaman umbi-umbian yang mengandung karbohidrat, serat dan zat gizi lainnya yang tinggi. Selain itu, realitas olahan unggulan dan merupakan produk baru dari agroindustri yang berbahan ketela yaitu tepung *cassava/mocaf*.

Menurut Sulistyono dan Nakahara, (2013) menyatakan bahwa Tepung *Cassava* adalah produk turunan dari tepung singkong yang menggunakan prinsip modifikasi sel singkong fermentasi, dimana peran enzim mikroba mendominasi selama fermentasi berlangsung. Tepung *Cassava* diperoleh dari ubi kayu atau ketela pohon yang diolah melalui proses pengupasan, pencucian, pemotongan atau sawut, perendaman, pengeringan dan penggilingan sehingga menghasilkan tepung.

Sunarsi, dkk (2011) menyatakan bahwa tepung *cassava* diperoleh dengan memanfaatkan seluruh bagian dari ubi kayu segar. Kandungan gizi yang baik dibandingkan jenis tepung yang lain, setiap 100 gram tepung *cassava* terdapat karbohidrat sebesar 88,20 gram.

Produksi tepung *cassava* setiap tahunnya berkisar antara \pm 150kg, produksi tersebut masih tergolong sangat rendah jika dibandingkan dengan produktivitas ketela pohon. Tepung *cassava* saat ini dijual dengan harga Rp. 35.000/kg. Harga tersebut relatif lebih mahal dibandingkan dengan produk tepung tapioka dan tepung terigu biasa yang lainnya. Harga produk yang relatif mahal akan mempengaruhi daya beli konsumen dan penjualan produk tersebut. Pemasaran tepung *cassava* saat ini hanya mengandalkan konsumen tetap dan konsumen baru dari luar kota yang jumlahnya masih sangat sedikit.

Menurut Misgiyarta, dkk (2013) menyatakan bahwa daya saing produk tepung gaplek atau tepung ubi kayu sangat rendah dibandingkan dengan tepung sejenis tepung terigu, tepung beras, dan tepung sagu. Rendahnya daya saing tepung gaplek atau tepung ubi kayu karena karakteristik tepung ubi kayu atau tepung gaplek diantaranya adalah warna kurang putih, *flavor* tepung kurang menarik atau apek, tekstur kurang halus, viskositas rendah, dan tidak mengembang pada saat dibuat adonan. Karakteristik tepung ubi kayu inilah yang dipandang sebagai sifat inferior dari tepung ubi kayu atau gaplek. Hal ini senada dengan tepung *cassava/mocaf* yang masih sangat sedikit konsumen yang mengetahui tepung *cassava/mocaf*.

Di Jambi, saat ini telah hadir Tepung *Cassava/Mocaf* produk singkong yang telah di fermentasi, tepung *Cassava/Mocaf* merupakan kependekan dari *Modified Cassava Flour* atau sering disebut dengan modifikasi tepung ketela pohon. Distribusinya saat ini telah berjalan di Jambi, salah satunya Posyantek Sekar melati yang berlokasi di Jelutung Jln. Suropati RT. 47 NO. 14 Kota Jambi. Yang dipimpin oleh Bapak Sujianto dan Ibu Sunarti.

Dengan demikian tingkat penjualan tepung *cassava/mocaf* yang relatif masih rendah maka pemilik usaha menjadikan tepung *cassava/mocaf* menjadi produk turunan seperti kue bolu, brownies, tekwan, kue nagasari, nastar, dan lain-lain. Konsumen yang ingin mengonsumsi produk turunan yang berbahan dasar tepung *cassava* ini, dapat melakukan pemesanan melalui media sosial seperti WhatsApp, yang labanya terbentuk sebesar Rp.10.000 sampai dengan Rp.15.000 per kotak produk tersebut. Laba tersebut sangat tinggi mengingat tingkat penjualan tepung *cassava/mocaf* masih rendah, hal tersebut akan meningkatkan penjualan tepung *cassava/mocaf* walaupun melalui penjualan produk turunan dari tepung *cassava/mocaf*. Ketersediaan tepung *cassava/mocaf* yang relatif masih rendah dan banyak yang belum mengenal tepung *cassava/mocaf* menjadi hambatan dalam memasarkan tepung *cassava*.

Selain itu, Posyantek Sekar Melati sebagai industri baru dalam pengolahan tepung *cassava* membutuhkan investasi yang tinggi, dengan tingkat kapasitas produksi yang rendah tentunya akan berpengaruh terhadap keuntungan dan pendapatan.

Saat ini, tepung *cassava* di Kelurahan Jelutung-Kota Jambi belum banyak pesaingnya, dikarenakan minimnya pengetahuan dan teknologi untuk menghasilkan olahan tepung yang berkualitas. Maka dari itu penulis sangat tertarik mengangkat judul laporan yaitu “**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TEPUNG MOCAF (*MODIFIED CASSAVA FLOUR*) PADA POSYANTEK SEKAR MELATI DI JELUTUNG-KOTA JAMBI**”.

1.2 Masalah Pokok Laporan

Melihat dari latar belakang masalah sebelumnya maka masalah pokok yang dapat diambil dalam laporan ini adalah:

- Bagaimana strategi pemasaran tepung mocaf yang dipasarkan oleh Posyantek Sekar Melati?
- Kendala apa saja yang dihadapi Posyantek Sekar Melati dalam menjalankan strategi pemasaran?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.3.1 Tujuan Penulisan

Setelah masalah pokok ditentukan Adapun tujuan yang dicapai dalam laporan ini adalah:

- Untuk mendeskripsikan dan menganalisis strategi pemasaran tepung mocaf pada Posyantek Sekar Melati.
- Untuk mendeskripsikan dan menganalisis kendala yang dihadapi Posyantek Sekar Melati dalam menjalankan strategi pemasaran.

1.3.2 Manfaat Penulisan

Manfaat dari laporan ini adalah sebagai berikut:

A. Manfaat Akademis

- Menambah wawasan dan pengetahuan tentang berwirausaha yang akan dihadapi pada masa yang akan datang
- Sebagai syarat guna mencapai gelar ahli madya sekaligus telah menyelesaikan Pendidikan di Universitas Jambi

B. Manfaat Praktis

Dapat dijadikan pedoman ataupun tambahan informasi bagi instansi

C. Manfaat Administratif

Memberikan informasi tentang strategi pemasaran pada Posyantek Sekar Melati

1.4 Metode Penulisan

Dalam mengumpulkan data laporan, penulis menggunakan bahan pendukung dalam laporan yang disusun. Agar dapat tersusun dengan baik pada pengumpulan datanya adalah sebagai berikut:

1.4.1 Jenis dan Sumber Data

Dalam penulisan laporan ini digunakan jenis data primer dan data sekunder yang dapat memberikan gambaran secara sistematis mengenai masalah yang akan dibahas pada instansi magang:

- Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung, seperti mengadakan wawancara langsung kepada pemilik usaha pada Posyantek Sekar Melati Jambi.

- Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diolah dari Posyantek Sekar Melati berupa: Profil Lembaga swadaya, sejarah Lembaga swadaya, dan struktur organisasi Lembaga swadaya.

1.4.2 Metode Pengumpulan Data

1. Metode pengumpulan data primer yang diperlukan dalam Lembaga ini adalah:

- a. Wawancara

Metode pengumpulan data dengan cara mengajukan langsung kepada Pembimbing Instruktur Lapangan Posyantek Sekar Melati Jambi.

- b. Observasi

Metode pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung kegiatan pemasaran yang dilakukan Posyantek Sekar Melati Jambi.

2. Metode pengumpulan data sekunder yang diperlukan dalam penulisan ini adalah:

- a. Literatur

Metode pengumpulan data juga diperoleh dari literatur dan referensi lainnya seperti jurnal-jurnal yang tentunya berkaitan dengan strategi pemasaran Produk Tepung Mocaf pada Posyantek Sekar Melati.

1.4.3 Metode Analisis

Laporan ini disusun dengan menggunakan metode deskriptif. Metode deskriptif ini dilakukan dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah dikumpulkan tentang strategi pemasaran produk tepung mocaf sebagai bahan substitusi tepung terigu pada industri pangan olahan Kota Jambi khususnya Kelurahan Jelutung meliputi bauran pemasaran yang terdiri dari product, price, place dan promotion.

1.5 Waktu dan Lokasi

1.5.1 Waktu Magang

Adapun waktu kegiatan atau praktek kerja lapangan yang dilakukan untuk mendapatkan data-data dan informasi guna sebagai bahan laporan tugas akhir ini adalah selama 2 bulan yaitu dari tanggal 08 Februari 2023 – 10 April 2023.

1.5.2 Lokasi Magang

Lokasi magang bertempat pada Posyantek Sekar Melati yaitu di Jln. Untung Suropati RT. 47 NO 14 Jelutung-Kota Jambi.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan tugas akhir ini terdiri dari 4 (empat) bab, antara lain:

1. Bab 1 Pendahuluan

Berisi penjelasan mengenai latar belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Penulisan, Manfaat Penulisan, dan Sistematika Penulisan.

2. Bab 2 Landasan Teori

Berisi penjelasan mengenai definisi tepung mocaf, definisi strategi pemasaran, dan istilah-istilah dari bauran pemasaran, yaitu: 4P (Product, Price, Place, dan Promotion).

3. Bab 3 Hasil dan Pembahasan

Memaparkan dan menganalisis data-data yang didapatkan dari hasil magang.

4. Bab 4 Kesimpulan dan Saran

Berisi penjelasan mengenai kesimpulan akhir susunan laporan dan saran-saran yang direkomendasikan berdasarkan pengalaman dilapangan untuk perbaikan proses pengujian selanjutnya.