

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia dikenal sebagai negara agraris dengan sumber daya alam yang melimpah. Kondisi ini tidak lantas membuat masyarakat Indonesia mudah dan murah dalam mengakses pangan. Saat ini, Indonesia justru dikenal sebagai negara pengimpor pangan. Ketahanan pangan menjadi sangat penting karena diperkirakan jumlah penduduk Indonesia yang saat ini mencapai 267 juta jiwa diproyeksikan akan terus meningkat hingga 319 juta jiwa pada tahun 2045 mendatang. Ketahanan pangan dan kemiskinan merupakan dua fenomena yang memiliki hubungan sebab akibat. Kerentanan ketahanan pangan dapat menyebabkan kemiskinan, dan sebaliknya, kemiskinan dapat mengakibatkan petani tidak memiliki ketahanan pangan. Oleh karena itu, kemiskinan dan ketahanan pangan adalah dua hal yang saling berhubungan erat.

Diversifikasi produk adalah salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan petani. Sebagai contohnya yaitu pengolahan produk pertanian buah menjadi keripik buah. Agroindustri adalah subsistem agribisnis yang mengolah hasil komoditas pertanian menjadi bahan baku utama untuk kegiatan industri. Agroindustri yang mengolah buah menjadi keripik buah diharapkan dapat meningkatkan pendapatan petani, membuka lebih banyak pekerjaan, meningkatkan nilai tambah, dan meningkatkan kualitas produk. Sebagian besar produk pertanian selama ini dijual dalam bentuk buah segar yang tidak memiliki nilai tambah. Nilai tambah dapat diperoleh melalui proses pengolahan lebih lanjut. Harga jual produk olahan buah akan lebih tinggi dibandingkan buah segar.

Berdasarkan data BPS tahun 2022, Jawa Timur merupakan salah satu penghasil buah terbesar di Indonesia. Kabupaten Blitar dikenal sebagai sentra produksi buah pisang, nangka, dan melon, terutama di wilayah Wates. Dengan potensi sumber bahan baku buah pisang dan nangka yang melimpah di Blitar, ketersediaannya menjadi relatif mudah. Kondisi ini membuka peluang besar untuk pengembangan industri pengolahan buah di daerah tersebut.

Keberadaan agroindustri, termasuk UMKM yang didukung oleh sumber daya alam melimpah, mampu meningkatkan nilai tambah produk hasil pertanian. UMKM memiliki peran penting terhadap pertumbuhan ekonomi suatu negara. UMKM Dapur Simbok, sebuah usaha milik kelompok wanita tani (KWT) yang berlokasi di Dusun Sidomulyo, Desa Wates, Kecamatan Wates, Kabupaten Blitar, berfokus pada produksi keripik buah. Namun, dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat, UMKM ini menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan dalam promosi yang hanya mengandalkan metode dari mulut ke mulut, kurangnya pemahaman tentang pengolahan keripik buah, serta hambatan distribusi akibat kurangnya sarana transportasi. Persaingan yang ketat menuntut para pelaku usaha untuk mampu beradaptasi dengan perkembangan kondisi saat ini.

Keripik buah merupakan olahan berbahan dasar buah segar yang dibuat dengan cara dipotong kemudian digoreng menggunakan *vacuum frying* dan di *spinner* untuk mengurangi minyak. Mesin penggoreng hampa (*vacuum frying*) adalah peralatan produksi yang berfungsi untuk menggoreng berbagai jenis buah dan sayuran. Metode penggorengan ini, yang dilakukan dalam kondisi hampa atau kedap udara, sangat efektif dalam menghasilkan keripik buah dan sayur berkualitas tinggi. Suhu berkisar 70-85°C, tekanan *vacuum* 70 cmHg (dibawah tekanan atmosfer normal) dengan waktu penggorengan 60-180 menit (Selvi, 2023). Keripik buah bisa dijadikan usaha yang menjanjikan. Bisnis kripik buah ini merupakan usaha yang cukup mudah akan tetapi saat ini banyak sekali persaingan didalam bisnis tersebut. Analisis terhadap aspek pemasaran diperlukan untuk mengatasi hal tersebut.

Menurut (Aisyah, 2021) Pemasaran adalah serangkaian proses yang mencakup analisis, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan, dengan tujuan utama mencapai target perusahaan secara efektif dan efisien. Pemasaran menjadi salah satu faktor yang penting sangat dalam memajukan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang barang maupun jasa. Aktivitas pemasaran memang mencakup penawaran dan penjualan produk. Namun, sebenarnya makna pemasaran jauh lebih dalam dari sekadar itu. Pemasaran melibatkan analisis dan evaluasi kebutuhan serta keinginan konsumen, tujuannya agar produk atau jasa yang ditawarkan menarik minat mereka.

Dalam menghadapi persaingan pasar global yang semakin kompetitif, dunia usaha dituntut untuk profesional dan jeli membaca peluang. Mereka harus lebih inovatif dalam menciptakan ide-ide serta mampu menanggapi kebutuhan masyarakat. *Marketing Mix* memegang peranan krusial bagi keberhasilan usaha saat ini (Roni & Endang, 2021). Bauran pemasaran atau *marketing mix* adalah strategi pemasaran yang efektif untuk menyebarkan informasi secara luas, mempromosikan produk (baik barang maupun jasa), mendorong minat beli konsumen, bahkan membentuk preferensi pribadi terhadap suatu produk. Selain itu, penentuan saluran pemasaran yang tepat juga menjadi bagian krusial dalam *marketing mix* untuk memastikan produk dapat dijangkau oleh target konsumen secara efisien dan efektif.

Berdasarkan latar belakang tersebut, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui proses produksi dan mengeksplorasi bauran serta saluran pemasaran keripik buah pada UMKM Dapur Simbok di Desa Wates, Kecamatan Wates, Kabupaten Blitar. Pemahaman mendalam terhadap aspek-aspek ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis bagi UMKM Dapur Simbok untuk meningkatkan daya saingnya di pasar. Mengenai hal tersebut, penulis tertarik untuk membahas laporan ini mengenai Pemasaran Keripik Buah di UMKM Dapur Simbok Kecamatan Wates Kabupaten Blitar.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, adapun rumusalah masalah laporan ini sebagai berikut :

1. Bagaimana proses produksi keripik buah pada UMKM Dapur Simbok di Kecamatan Wates Kabupaten Blitar?
2. Bagaimana penerapan bauran pemasaran keripik buah pada UMKM Dapur Simbok di Kecamatan Wates Kabupaten Blitar?
3. Bagaimana saluran pemasaran keripik buah pada UMKM Dapur Simbok di Kecamatan Wates Kabupaten Blitar?

1.3 Tujuan PKL

Pelaksanaan PKL diharapkan dapat mencapai tujuan sebagai berikut :

1. Mengetahui proses produksi keripik buah pada UMKM Dapur Simbok di Kecamatan Wates Kabupaten Blitar.

2. Mengetahui penerapan bauran pemasaran keripik buah pada UMKM Dapur Simbok di Kecamatan Wates Kabupaten Blitar.
3. Mengetahui saluran pemasaran keripik buah pada UMKM Dapur Simbok di Kecamatan Wates Kabupaten Blitar.

1.4 Manfaat PKL

Adapun Praktek Kerja Lapang ini diharapkan mencapai manfaat yaitu :

1.4.1 Bagi mahasiswa :

- 1) Dapat meningkatkan wawasan keilmuan mahasiswa tentang situasi dalam dunia kerja.
- 2) Dapat mengetahui, mengerti, dan memahami penerapan teori, baik yang didapatkan dalam perkuliahan maupun yang didapatkan selama kegiatan PKL berlangsung.
- 3) Dapat menambah dan meningkatkan keterampilan serta keahlian dibidang praktek.

1.4.2 Bagi UMKM dan Masyarakat :

- 1) Dapat terjalin kerjasama antara dunia pendidikan dengan dunia kelembagaan.
- 2) Dapat memberikan gambaran kepada UMKM untuk mengetahui strategi pemasaran pada UMKM Dapur Simbok di Kecamatan Wates Kabupaten Blitar.

1.4.3 Bagi Universitas Islam Balitar :

- 1) Turut mensukseskan pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi, terutama dalam hal penelitian.
- 2) Sebagai media untuk mempromosikan Universitas agar lebih dikenal.
- 3) Menerapkan moto Universitas berupa jiwa kewirausahaan dan menambah wawasan dalam agribisnis.