

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor pertanian di Indonesia masih memiliki banyak peluang dan mempunyai potensi yang menjanjikan. Meskipun pada masa sekarang sektor industri lebih diutamakan, perkembangan sektor pertanian tidak lepas sebagai pendukung yang kokoh. Perekonomian yang tangguh harus didukung oleh sektor pertanian yang kokoh, maka harus ada kerjasama antara bidang-bidang yang berkaitan. Salah satu sektor industri yang banyak yaitu yang bergerak di sektor industri pengolahan pangan atau sekarang yang lebih dikenal dengan agroindustri. Menurut Soekartawi (2000), agroindustri mampu meningkatkan pendapatan para pelaku agribisnis, mampu meningkatkan perolehan devisa, dan mampu mendorong munculnya industri yang lain.

Produk agroindustri yang memiliki daya tarik akan bahan bakunya, proses produksinya, bentuk produknya dan permintaannya adalah agroindustri dengan bahan baku buah pisang. Ketersediaan tanaman pisang di Indonesia membuka peluang usaha yang cukup besar bagi masyarakat Indonesia. Pisang mudah tumbuh dengan subur di sebagian besar wilayah di Indonesia terutama di Jawa Barat. Rata-rata produksi mencapai 1.230.956 ton, terbesar di Indonesia, diikuti Jawa Timur 1.204.384 ton dan Lampung 760.661 ton (Badan Pusat Statistik, 2014). Berbagai jenis pisang tumbuh dan menjadi tanaman yang cukup mudah ditemui di Jawa Barat, namun sayangnya pisang belum dianggap sebagai sumber usaha yang baik.

Mayoritas masyarakat Indonesia masih menganggap pisang hanya sebagai buah saja, tidak memberikan nilai tambah yang lebih tinggi.

Salah satu upaya untuk menanggulangi kelebihan produksi dan pemasaran pisang segar adalah dengan melakukan pengawetan menjadi sale. Pisang sale telah lama dikenal sebagai makanan tradisional khas Jawa Barat. Selain untuk memperpanjang masa simpan, sale juga meningkatkan harga jual dibandingkan dengan buah pisang segarnya.

Kabupaten Ciamis merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Jawa Barat dengan produksi pisang paling besar, yaitu sebanyak 132.405 Ton, terbesar kedua setelah Kabupaten Cianjur dan memberi kontribusi 12,04% terhadap produksi pisang di Jawa Barat (Badan Pusat Statistik, 2014). Sebagian besar produksi pisang tersebut dipasarkan dalam bentuk segar dan sebagian dipasarkan dalam bentuk olahan, seperti sale pisang dan keripik pisang. Bentuk olahan sale pisang merupakan bentuk produk yang paling banyak dilakukan oleh para perajin sale di Kabupaten Ciamis, karena produk sale pisang paling banyak digemari konsumen. Varietas pisang yang digunakan untuk pembuatan sale sangat mempengaruhi rasa dan kualitas produk, sehingga pemilihan varietas pisang untuk pembuatan sale menjadi hal yang penting dilakukan petani perajin. Beberapa varietas pisang yang ada di daerah penelitian adalah pisang Kapas, Ambon, Nangka, dan pisang Siem. Namun demikian dalam pembuatan sale pisang di Kabupaten Ciamis, para perajin hanya menggunakan varietas Ambon dan Siem.

Banyak perusahaan agroindustri sale pisang yang mulanya berkembang pesat, namun akhirnya tidak bisa berlanjut karena berbagai alasan, apakah disebabkan karena kesalahan manajemen, permasalahan biaya, kekurangan bahan baku atau sedikitnya konsumen yang membeli produk agroindustri tersebut

Biaya dan keuntungan merupakan beberapa faktor internal yang menentukan kesuksesan sebuah usaha. Analisis kelayakan usaha diperlukan sebelum memulai usaha untuk efektivitas proses produksi dan meminimalisir kerugian yang ditimbulkan. Hal ini yang belum dilakukan sebagian besar pengrajin sale pisang yang ada di Kabupaten Ciamis sehingga mereka mempunyai kendala dalam optimalisasi produksi.

Aspek pemasaran juga menjadi kendala dalam pengembangan usaha agroindustri. Hal ini dikarenakan sifat dari produk yang tidak tahan lama (*perishable*), bersifat musiman, serta hanya merupakan produk makanan pelengkap alternatif dan produk camilan. Keberadaan pesaing lokal semakin memperketat persaingan dalam pemasaran produk.

Analisis kelayakan usaha dan perumusan strategi pemasaran didasarkan pada analisis yang menyeluruh terhadap pengaruh faktor-faktor lingkungan eksternal dan internal perusahaan. Lingkungan eksternal perusahaan setiap saat berubah dengan cepat sehingga menimbulkan berbagai peluang dan ancaman baik yang datang dari pesaing utama maupun dari iklim bisnis yang senantiasa berubah. Konsekuensi perubahan faktor eksternal tersebut juga mengakibatkan perubahan

faktor internal perusahaan, seperti perubahan terhadap kekuatan maupun kelemahan yang dimiliki perusahaan tersebut (Rangkuti, 2001).

Perusahaan Sale Pisang Suka Senang adalah industri rumah tangga yang cukup besar di Kabupaten Ciamis dan telah berpengalaman hampir 10 tahun dalam hal produksi sale pisang, meskipun begitu perusahaan ini masih memiliki kendala dalam menghadapi fluktuasi harga bahan baku di pasaran dan kesulitan memasarkan produk ke konsumen yang lebih luas.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada industri Sale pisang Suka Senang di Kabupaten Ciamis.

B. Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui biaya dan keuntungan usaha sale pisang Suka Senang
2. Mengetahui tingkat kelayakan usaha sale pisang Suka Senang di Kabupaten Ciamis.
3. Mengetahui strategi pemasaran sale pisang Suka Senang di Kabupaten Ciamis.

C. Kegunaan Penelitian

1. Sebagai bahan informasi bagi para pengusaha agroindustri sale pisang dalam memasarkan produknya secara efisien.
2. Sebagai bahan informasi bagi pemerintah dan pihak yang membutuhkannya.
3. Sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya.