

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah salah satu negara berkembang yang sebagian besar penduduknya bermata pencaharian di sektor pertanian. Pertanian juga merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, di mana lingkup usaha pertanian Indonesia mencakup bidang tanaman pangan yang terdiri dari padi dan palawija (jagung, kacang kedelai, kacang hijau, ubi kayu, ubi rambat, talas, dll), hortikultura, perkebunan, peternakan, dan perikanan. Sektor pertanian juga berperan penting dalam menjamin ketahanan pangan nasional, menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar, serta meningkatkan pendapatan dan devisa negara.

Tanaman hortikultura merupakan sub-sektor pertanian yang mempunyai peran cukup besar dalam pembangunan perekonomian Indonesia. Tanaman hortikultura mencakup tanaman sayuran, buah-buahan, tanaman hias, dan tanaman obat. Sejak pandemi Covid-19, pamor dan penjualan komoditas sayur dan buah juga meningkat, karena masyarakat percaya bahwa sayur dan buah dapat mempertahankan dan meningkatkan daya tahan tubuh.

Data dari Dirjen Hortikultura, Kementerian Pertanian RI (2024) menunjukkan bahwa produksi sayuran di Indonesia pada 2023 mencapai 14,6 juta ton dengan 5 (lima) jenis tanaman yang berkontribusi produksi terbesar adalah bawang merah (13,59%), cabai rawit (10,31%), kubis (9,58%), kentang (8,55%), dan cabai keriting (7,94%). Sementara jumlah produksi buah di Indonesia pada 2023 sebesar 28,7 juta ton dengan 5 (lima) jenis tanaman yang berkontribusi produksi terbesar adalah pisang (32,56%), mangga (11,52%), nanas (11,01%), jeruk siam/keprok (9,8%), dan durian (6,46%).

Ketersediaan dan mutu benih merupakan faktor penting dalam menentukan keberhasilan usahatani tanaman hortikultura para petani. Mutu benih akan menentukan produktivitas dan mutu produk hortikultura yang dihasilkan. Oleh sebab itu penggunaan benih yang bermutu merupakan suatu keharusan, agar petani tidak gagal panen dan hasil panennya memuaskan, baik dari segi jumlah produksi maupun kualitas hasil panen. Benih yang bermutu harus memiliki sertifikat resmi dari pemerintah, yang proses sertifikasinya sudah melalui mekanisme atau proses pengujian sesuai standar yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Menimbang pentingnya arti benih bagi usaha pertanian hortikultura, maka diperlukan upaya-upaya untuk meningkatkan produksi benih yang bermutu dan pengawasan peredaran benih (Dir. Perbenihan Hortikultura 2021). Selain dari faktor ketersediaan benih yang bermutu, faktor lain yang mempengaruhi keberhasilan pertanian hortikultura adalah iklim yang sesuai, tidak adanya serangan hama atau penyakit, pemupukan, dan faktor-faktor lain yang tercakup dalam cara budidaya yang baik dan benar yang perlu diterapkan oleh petani.

CV Djimat Seed adalah salah satu perusahaan yang menjual produk benih sayuran dan buah-buahan. Perusahaan CV Djimat Seed berdiri dari tahun 2001 dan sudah berjalan selama 23 tahun, yang didirikan oleh Bapak Hamdani SE. Perusahaan ini memiliki berbagai macam produk benih sayuran dan buah-buahan, seperti bayam, kangkung, cabai merah, jagung manis, cabai rawit, terong, dan banyak produk lainnya dengan jumlah jenis benih mencapai lebih dari 30 (tiga puluh). Perusahaan ini menjalankan bisnis dengan fokus ke penjualan produk benih ke bisnis/perusahaan lain atau yang dikenal dengan istilah B2B (*business to business*).

Perusahaan CV Djimat Seed melakukan pemasaran benih dengan cara menawarkan produk benih ke toko-toko yang menjual produk pertanian dengan tawaran benih dapat dikembalikan apabila benih tidak tumbuh atau sudah kadaluarsa. Pihak perusahaan juga memberikan pelayanan berupa pemesanan *online* dengan jaminan barang cepat sampai di toko pembeli dan memberikan layanan sistem pembayaran dengan cara kredit atau bayar cicil, baik melakukan pembayaran secara langsung kepada orang yang bertugas sebagai *sales* saat berkunjung ke toko atau bisa membayar secara *online* dengan cara *bank transfer*.

Dalam melakukan pemasaran produk, masih ada beberapa toko yang belum mau menerima penawaran produk benih CV Djimat Seed, yang diduga karena kurang maksimalnya CV Djimat Seed dalam melakukan pemasaran, termasuk promosi. Maka dari itu target penjualan perusahaan sering sekali tidak tercapai, padahal ketersediaan produk benih CV Djimat Seed cukup memadai dan produk benih yang dijual juga sudah teruji oleh para pemilik toko dari banyak daerah.

Tidak tercapainya target penjualan ini merupakan suatu ancaman bagi perusahaan karena mempengaruhi pendapatan dan keuntungan perusahaan. Keadaan ini menjadi tantangan bagi perusahaan tersebut untuk dapat meningkatkan volume penjualan. Perusahaan menyatakan bahwa sudah banyak sekali strategi yang dibuat, namun hasilnya masih tetap sama dan target penjualan yang tidak terpenuhi dapat dilihat dari data penjualan pada tabel di bawah ini.

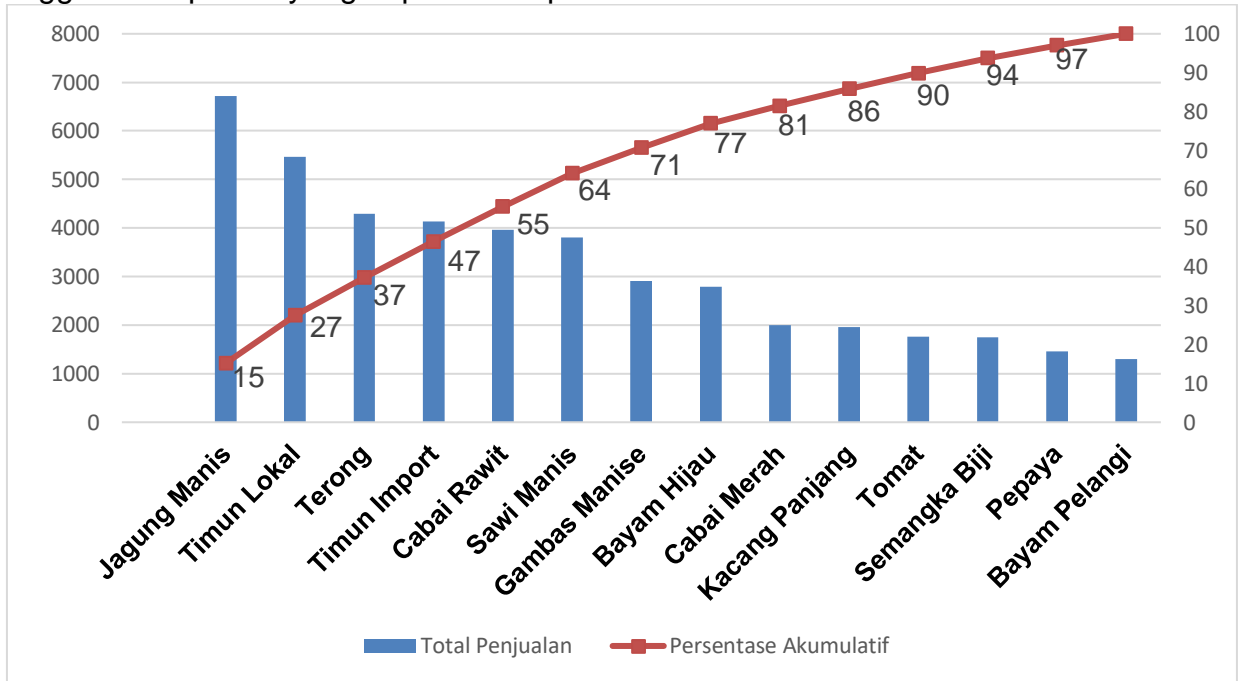
Tabel 1.1 Data Target dan Realisasi Penjualan Produk Benih CV Djimat Seed Tahun 2023

No.	Jenis Produk Komoditas Benih	Target Penjualan Per Tahun	Jumlah Penjualan Benih (Bungkus)	Keterangan
1	Jagung Manis	6.000	6.716	Tercapai
2	Timun Lokal	7.000	5.461	Tidak Tercapai
3	Terong	3.500	4.292	Tercapai
4	Timun Import	3.500	4.138	Tercapai
5	Cabai Rawit	2.500	3.961	Tercapai
6	Sawi Manis	3.500	3.808	Tercapai
7	Gambas Manise	2.000	2.910	Tercapai
8	Bayam Hijau	2.000	2.791	Tercapai
9	Cabai Merah	1.000	1.994	Tercapai
10	Kacang Panjang	1.000	1.956	Tercapai
11	Tomat	1.500	1.757	Tercapai
12	Semangka Biji	1.500	1.745	Tercapai
13	Pepaya	1.300	1.454	Tercapai
14	Bayam Pelangi	1.300	1.303	Tercapai

Sumber : CV Djimat Seed

Pada Tabel 1.1 diatas merupakan data target penjualan dan realisasi yang telah ditentukan oleh CV Djimat Seed selama periode tahun 2023. Dapat dilihat bahwa dari 14 jenis produk benih hortikultura, ada 1 produk benih yang target penjualan tidak tercapai yaitu pada produk benih timun lokal, target penjualan yang ditentukan adalah 7.000 bungkus sedangkan untuk jumlah yang terjual hanya 5.461 bungkus.

Selain itu, untuk melihat produk benih mana yang lebih banyak terjual maka Peneliti menggunakan pareto yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini :



Gambar 1.1 Penjualan Benih Hortikultura CV Djimat Seed Pada 2023 Berdasarkan Jumlah (bungkus) dan Persentase Akumulatif

Dari data di atas dapat dilihat bahwa penjualan benih yang tertinggi pada tahun 2023 adalah pada komoditas jagung manis sebesar 6.700 bungkus. Diagram garis menunjukkan persentase volume penjualan akumulatif yang dihitung dengan metode Pareto. Pareto adalah sebuah cara untuk mendapatkan prinsip keutamaan dari suatu produk atau aset, yang sekaligus melihat produk mana yang dapat mempengaruhi penjualan pada suatu perusahaan. Pareto yang sering digunakan perusahaan adalah yang memiliki sifat 80% dan 20%, yakni 20% produk atau aset yang mempengaruhi 80% penjualan. Dari Gambar 1 dapat diperoleh bahwa terdapat 8 (delapan) jenis benih tanaman hortikultura yang mempengaruhi 81% total penjualan CV Djimat Seed, yakni jagung manis, timun lokal, terong, timun *import*, cabai rawit, sawi manis, gambas manise, dan bayam hijau.

Dari 8 (delapan) komoditas produk benih yang terpilih, Penulis hendak fokus pada produk benih timun lokal yang dipasarkan di daerah Provinsi Aceh, dikarenakan 7 (tujuh) komoditas produk lainnya tidak mengalami permasalahan ataupun kendala penjualan yang berarti. Volume penjualan produk benih timun lokal di daerah Aceh mengalami penjualan yang tidak stabil sehingga sering tidak mencapai target penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan CV Djimat Seed, serta Penulis melihat masih adanya peluang untuk meningkatkan penjualannya melihat potensi kebutuhan benih timun lokal yang dicari oleh para petani di daerah Aceh.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang, maka dapat diperoleh perumusan masalah adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana potensi pasar produk benih timun lokal CV Djimat Seed di daerah Aceh?
- b. Apa saja yang menjadi faktor penghambat dalam meningkatkan penjualan benih timun lokal CV Djimat Seed di daerah Aceh?
- c. Strategi pemasaran apa yang dapat dilakukan untuk meningkatkan penjualan benih timun lokal CV Djimat Seed agar dapat mencapai target penjualan di daerah Aceh?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui potensi pasar produk benih timun lokal CV Djimat Seed di daerah Aceh.
- b. Untuk mengetahui apa saja yang menjadi faktor penghambat dalam meningkatkan penjualan benih timun lokal CV Djimat Seed di daerah Aceh.
- c. Untuk menyusun strategi pemasaran produk benih timun lokal yang dipasarkan oleh CV Djimat Seed di daerah Aceh untuk meningkatkan penjualan serta mencapai target yang ditentukan oleh CV Djimat Seed.

1.4 Kontribusi Tugas Akhir/Manfaat

Kontribusi untuk Penulis:

- a. Meningkatkan pengetahuan tentang cara merancang strategi pemasaran yang efektif dan tepat sasaran pada bisnis benih tanaman.
- b. Meningkatkan kemampuan melakukan riset pasar dan menyusun strategi pemasaran menggunakan metode SWOT (*strength, weakness, opportunities, and threats*).

Kontribusi untuk pembaca:

- a. Sebagai pengetahuan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pemasaran di bidang bisnis benih tanaman.
- b. Sebagai panduan dalam merancang strategi pemasaran produk benih timun yang efektif.

Kontribusi untuk perusahaan yang diteliti:

- a. Diperoleh rancangan strategi pemasaran untuk meningkatkan target penjualan yang tidak terpenuhi.
- b. Mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan penjualan produk benih timun lokal di daerah Aceh.