

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Sektor industri kecil merupakan salah satu sektor yang mendapat perhatian paling serius dari pemerintah karena memiliki potensi yang sangat besar untuk memperkuat perekonomian Bangsa Indonesia. Industri kecil mempunyai peranan terhadap pemerataan dan kesempatan kerja bagi masyarakat serta dapat menekan angka pengangguran. Mengingat mengenai: Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4866).

Jawa Barat merupakan provinsi dengan kabupaten terbanyak di Indonesia. Daya tarik Provinsi Jawa Barat menjadikan pusat dari berbagai aspek kegiatan, mulai dari pusat perdagangan bisnis, pusat pendidikan, maupun sebagai pusat destinasi pariwisata. Banyaknya kegiatan yang dilakukan menjadikan Jawa Barat menjadi provinsi terpadat di Indonesia, dengan jumlah penduduk paling tinggi.

Tabel 1.1
5 Provinsi Terpadat di Indonesia

No	Provinsi	Jumlah Penduduk
1	Jawa Barat	48.037.600 jiwa
2	Jawa Timur	39.293.000 jiwa
3	Jawa Tengah	34.257.900 jiwa
4	Sumatera Utara	14.262.100 jiwa
5	Banten	12.448.200 jiwa

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia.

Mengacu pada Tabel 1.1 dapat diketahui bahwa Provinsi Jawa Barat menduduki peringkat pertama sebagai provinsi terpadat di Indonesia dengan jumlah penduduk sebanyak 48.037.600 jiwa, dengan tingkat aktivitas yang tinggi.

Dalam melakukan aktivitas, Kabupaten Kuningan merupakan salah satu kabupaten yang berada di Provinsi Jawa Barat. Kabupaten Kuningan juga memiliki julukan yang sudah terkenal yaitu “Kota Kuda”. Kabupaten Kuningan memiliki banyak industri kecil dan rumah tangga yang tersebar di setiap kecamatan bahkan desa.

Tabel 1.2
5 Kabupaten Terendah di Jawa Barat

No	Kabupaten	Jumlah Penduduk
1	Kuningan	1.269.135
2	Majalengka	1.243.439
3	Sumedang	1.184.187
4	Subang	1.619.088
5	Purwakarta	928.451

Sumber: jabarprov.go.id

Mengacu pada tabel 1.2 Kabupaten Kuningan merupakan salah satu kabupaten dengan jumlah penduduk rendah yang ada di Jawa Barat. Namun disini akan memfokuskan kepada lingkungan masyarakat yang jauh dari kata perkotaan yang mewah, untuk memberikan manfaat sosial terhadap masyarakat di Kabupaten Kuningan, terutama pada bidang usaha. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan upaya strategis dalam rangka mewujudkan kesejahteraan masyarakat karena UMKM merupakan bagian tersebar dari aktifitas masyarakat, yang dapat memajukan Kota Kuningan itu sendiri.

Pertumbuhan dan pengembangan sektor UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi negara-negara

yang memiliki *income* perkapita yang rendah. Sebagai gambaran pada tahun 2011-2012, walau sumbangannya dalam output nasional (PDB) hanya sebesar 57,94 persen, namun UMKM memberi kontribusi sebesar 99,9 persen dalam jumlah badan usaha di Indonesia serta mempunyai andil 97,24 persen dalam penyerapan tenaga kerja (www.depkop.go.id).

PDRB Kabupaten Kuningan Lapangan Usaha dapat dilihat pada tabel 1.3 yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.3
PDRB Kabupaten Kuningan Menurut Lapangan Usaha

PDRB Menurut Lapangan Usaha	Harga Berlaku (Milyaran Rupiah)		
	2016	2017	2018
Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	3.720.36	4.069.41	4.439.44
Pertambangan dan penggalian	285.35	306.42	307.90
Pengadaan Listrik dan Gas	10.93	13.36	15.85
Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	12.69	14.21	16.15
Konstruksi	1.318.99	1.524.86	1.612.94
Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	2.488.29	2.640.93	2.811.24
Transportasi dan Pergudangan	2.098.80	2.585.60	2.862.99
Penyediaan akomodasi dan Makan Minum	260.10	292.59	326.65
Informasi dan Komunikasi	512.42	592.41	660.71
Jasa Keuangan dan Asuransi	795.60	910.95	1.040.89
Jasa Perusahaan	59.549.04	66.31	73.00
Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	672.08	760.26	799.500
Jasa Pendidikan	1.342.84	1.619.23	1.835.07
Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	208.47	252.87	287.53

Sumber: kuningankab.bps.go.id

Mengacu pada Tabel 1.3 menurut lapangan usaha di Kabupaten Kuningan dapat diketahui bahwa bidang makan dan minum merupakan jenis usaha yang

masih terhitung rendah jika dibandingkan dengan jenis usaha lainnya. Akan tetapi difokuskan kepada usaha jenis makanan dan minuman ini akan memberikan dampak positif kepada seluruh masyarakat yang ada di Kabupaten Kuningan, dengan mengembangkan suatu produk yang terbuat dari bahan-bahan alami, dan dapat membuka lapangan pekerjaan bagi warga yang terbilang tidak menduduki sekolah yang tinggi. Akan memberikan dampak besar yaitu dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Kuningan melalui usaha kecil menengah.

Hal lain seperti salah satunya yang terkenal dari Kota Kuningan ini adalah masyarakatnya yang kreatif dalam membuat makanan, berikut adalah suatu peluang usaha dibidang makanan yang menyatu dengan tempat wisata. Membuat berbagai macam makanan tradisional, sehingga banyaknya masyarakat yang membuka industri di bidang makanan yaitu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Biasanya produk yang dibuat ini merupakan hasil tangan karya dari warga setempat yang berkumpul di satu daerah atau satu titik yang mayoritas para warganya melakukan atau menggeluti pekerjaan yang sama. Usaha seperti ini sangat memberikan dampak positif terhadap masyarakat sekitar maupun kota itu sendiri dan jika usaha tersebut berkembang lebih luas akan berdampak baik bagi perekonomian Indonesia. Dari sekian banyaknya kegiatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang ada di Kota Kuningan ini, salah satunya usaha tape ketan yang menyebabkan tape ketan menjadi salah satu jenis UMKM terbanyak di bidang makanan dan minuman di Kuningan. Berikut data UMKM makan dan minuman yang ada di Kuningan, dapat dilihat pada tabel 1.4.

Tabel 1.4
Data UMKM Makanan dan Minuman di Kuningan

No	Nama UMKM	Jumlah UMKM
1	Kue Kering dan Basah	102
2	Aneka Kripik	55
3	Tape Ketan	35
4	Gemblong	33
5	Aneka Minuman	20
6	Wajit, dodol	11
7	Tempe, tahu	14
8	Emping Melinjo	10
9	Olahan Bawang	8
10	Olahan Sambel	4
11	Olahan Kacang	3

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kuningan, 2019

Mengacu pada tabel 1.4 di ketahui bahwa tape ketan memiliki peringkat ke 3 sebagai suatu jenis UMKM makanan terbanyak di Kuningan yaitu sebanyak 35 home industri tape ketan, memiliki jumlah yang lebih banyak dibandingkan dengan UMKM lainnya dan tape ketan merupakan makanan ciri khas Kuningan Jawa barat yang memproduksi suatu olahan makanan tape ketan pertama yang dimana kota-kota lain tidak memilikinya. Usaha kuliner yang masuk kedalam kelompok UMKM diantaranya adalah usaha tape ketan yang pada umumnya diproduksi oleh *home industri*, dalam usaha ini secara umum masih bersifat manual dan lebih menonjolkan keunikan lokal, yang mengandung pengertian bahwa produk tersebut merupakan sebuah ciri khas suatu daerah di Kabupaten Kuningan. Seperti yang sudah kita ketahui bahwa tape ketan merupakan merupakan usaha yang ada di Kota Kuningan dimana usaha ini menghasilkan jenis makanan yang unik buatan tangan masyarakat sejak tahun 1985, pada saat itu industri tape ketan kuningan belum mengalami perubahan seperti saat ini. Dahulu tape ketan kuningan melakukan pendistribusiannya tidak luas, masih

dijual ditempat-tempat sekitar Desa Tarikolot dan di desa-desa sekitar. Industri tape ketan kuningan pada Tahun 1985 hanya ada satu yaitu Tape Ketan Sari Asih, namun saat ini industri tape ketan kuningan sudah mencapai 15 industri di Desa Tarikolot Kuningan Kecamatan Cibeureum kabupaten Kuningan. Adapun penjual tape ketan di luar-luar kota itupun didistribusi dari Kuningan, ada warga yang memang sengaja untuk mengambil peluang tersebut, tanpa diketahui oleh pemilik industri tape ketan itu sendiri, membeli langsung dengan harga sama lalu dijual kembali dengan harga tinggi.

Usaha tape ketan yang ada di Kabupaten Kuningan hanya tersebar di empat kecamatan yaitu Kecamatan Cibeureum, Kecamatan Cibingbin, Kecamatan Sindangagung dan Kecamatan Cigugur. Berikut adalah data home industri tape ketan di Kabupaten Kuningan pada Tahun 2019, dapat dilihat pada Tabel 1.5.

Tabel 1.5
Data Home Industry Tape Ketan Di Kabupaten Kuningan Tahun 2019

No	Kecamatan	Desa	Jumlah
1	Cibeureum	Cibeureum	11
		Tarikolot	15
2	Cibingbin	Cibingbin	3
		Sindangjawa	2
3	Sindangagung	Sindangagung	2
4	Cigugur	Cigugur	2
Jumlah			35

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kuningan, 2019

Mengacu pada Tabel 1.5 dapat diperoleh informasi bahwa home industri tape ketan terbanyak di Kabupaten Kuningan yang memproduksi tape ketan adalah Kecamatan Cibeureum yaitu Desa Tarikolot. Di Kecamatan Cibeureum Desa Tarikolot merupakan desa yang pertamakali memproduksi tape ketan yang terus berkembang sampai sekarang tahun 2019, sudah banyak masyarakat sekitar

Desa Tarikolot Kecamatan Cibeureum yang membuka usaha sejenis yaitu tape ketan yang terbuat dari bahan dasar beras ketan. Kondisi industri tape ketan kuningan sudah mengalami perubahan dari segi tempat pembuatan tape ketan kuningan sampai alat-alat yang digunakan dalam pembuatan tape ketan kuningan. Pada Tahun 1985 tape ketan kuningan hampir semua dibuat menggunakan tenaga-tenaga manusia misalnya dalam pencucian beras, mengaduk beras tape ketan kuningan setengah jadi sampai pendinginan nasi ketan. Saat ini industri tape ketan kuningan di Desa Tarikolot sudah menggunakan alat-alat sederhana sampai alat-alat modern seperti gilingan molen sebagai pencuci beras ketan, kipas angin sebagai alat pendingin. Sebuah industri baik itu industri rumahan maupun industri berskala besar yaitu tentu memiliki bahan baku yang diolah menjadi sebuah produk.

Akan tetapi terdapat permasalahan dalam pengelolaan usaha tape ketan ini di antaranya adalah kurang perhatiannya pemerintah terkait sensus terhadap pemilik home industri tape ketan di Desa Tarikolot yang akurat pada setiap bulan dan tahunnya, sehingga untuk usaha *home industry* tape ketan ini dapat dikatakan belum terkondisikan. Adapun Banyaknya industri tape ketan kuningan tidak terlepas dari bantuan dana dan usaha penyuluhan. Hal ini dilakukan untuk membuat kegiatan penyuluhan dan membantu industri-industri yang kekurangan dana dan untuk masyarakat yang ingin berwirausaha dibidang makanan ataupun matrial, sementara dari Desa Tarikolot tidak ada bantuan dana maupun berpartisipasi dalam melakukan penyuluhan terhadap usaha tape ketan yang ada di Desa Tarikolot Kecamatan Cibeureum. Berikut data home industri tape ketan tahun 2018 di Desa Tarikolot dapat dilihat pada Tabel 1.6.

Tabel 1.6
Data Home Industri Tape Ketan di Desa Tarikolot, 2018

No.	Nama <i>Home Industry</i> Tape Ketan	Jumlah Produksi (kuintal)	Jumlah Ember	Omzet (Rp)
1	Pamella	861,5	51.690	3.359.850.000
2	Bu Wayo	314,5	18.870	1.226.550.000
3	Vanila	245,6	14.736	957.840.000
4	Sari Alami	241,3	14.478	941.070.000
5	Cita Rasa	235,1	14.106	916.890.000
6	Super Rasa	232,5	13.950	906.750.000
7	Bu Pipit	227,1	13.626	885.690.000
8	Raos Eco	218,4	13.104	851.760.000
9	Barokah	215,3	12.918	839.670.000
10	Sari Madu Putra	210,5	12.650	820.950.000
11	Bu Nina	207,7	12.462	810.030.000
12	Sari Asih	204,3	12.258	796.770.000
13	Family	198,4	11.904	773.760.000
14	Binangkit	194,2	11.652	757.380.000
15	Boga Sari	191,9	11.514	748.410.000

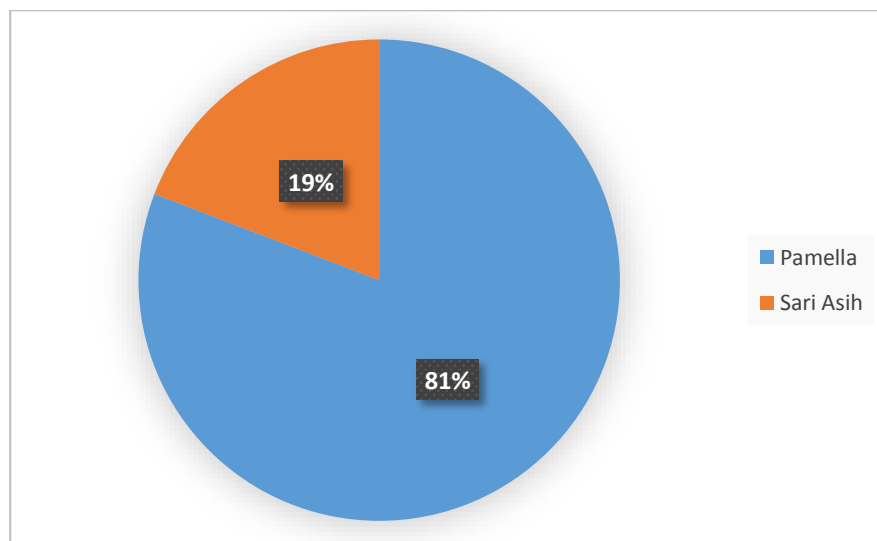
Sumber: Hasil Penelitian Penulis, 2019

Dari Tabel 1.6 dapat diperoleh informasi bahwa terdapat 15 home industri tape ketan di Desa Tarikolot. Home industri tape ketan dikategorikan dalam skala kecil namun memiliki prospek untuk terus bertahan bahkan berkembang menuju ke unit usaha dengan skala besar. Kapasitas produksi di Desa Tarikolot Kecamatan Cibeureum mencapai 258.750 kg perbulan (Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Kuningan, 2019).

Memilih dua objek yaitu Tape Ketan Pamella dan Tape Ketan Sari Asih, karena memang usaha Tape Ketan Pamella ini perkembangannya jauh lebih berkembang cepat dibandingkan jenis tape lainnya di daerah Kuningan terutama jika dibandingkan dengan Tape Ketan Sari asih yang merupakan pencetus pertama yang memproduksi suatu olahan tape ketan yang ada di Kuningan. Home industri Tape Ketan Pamella berdiri pada tahun 1996 sedangkan Tape Ketan Sari Asih berdiri pada tahun 1985. Adapun dua merek industri tape ketan yang akan diteleiti

untuk menjadikan pembanding yaitu Tape Ketan Pamela yang menjadi tape ketan paling tinggi penjualannya di bandinga denga Tape Ketan Sari Asih yaitu pencetus pertama yang menciptakan sebuah tape ketan yang sekarang urutannya berada di posisi ke 12, maka disini menjadi perbandingan yang menarik antara industri tape ketan pencetus pertama bisa tersaingi oleh industri tape ketan yang baru.

Pada penelitian ini penulis mengambil dua industri tape ketan yang menjadi fokus penelitian sebagai pembanding atau komparatif yaitu industri Tape Ketan Pamela dengan Sari Asih. Menganalisis apa yang menjadi penyebab bisa terjadinya jumlah penjualan yang sangat berbeda. Strategi apa yang dilakukan oleh masing-masing industri tape ketan, penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Gambar 1.1
Hasil Penjualan Perbandingan 2 Industri Tape Ketan Pamela dan
Tape Ketan Sari Asih di Desa Tarikolot Kabupaten Kuningan

Sumber: Hasil Penelitian Pendahuluan, 2019

Berdasarkan Gambar 1.1 dapat terlihat bahwa Tape Ketan Pamela jauh lebih unggul di bandingkan dengan Tape Ketan Sari Asih, bisa dilihat bahwa hasil dari penjualan Pamela sebesar 81% jika dibandingkan dengan Sari Asih dengan penjualan sebesar 19%. Kemudian dilihat 14 industri tape ketan lainnya yang ada di Desa Tarikolot di lihat dari sudut pandang peneliti itu memiliki jumlah produksi atau penjualan yang kurang lebih sama, memiliki perbandingan yang tidak terlalu jauh. Salah satu Tape Ketan Sari Asih yaitu industri pertama yang memproduksi tape ketan, akan tetapi seiring dengan berjalannya waktu muncul industri tape ketan yang lain yaitu Tape Ketan Pamela yang sekarang mampu mengalahkan Tape Ketan Sari Asih di lihat dari jumlah produksi dan penjualannya.

Jenis usaha ini merupakan usaha kecil menengah yang tidak terlepas dari kondisi persaingan dalam pemasaran. Sehingga perusahaan harus cermat dalam memasarkan produk-produknya. Salah satu usaha kuliner Tape Ketan yang menarik kita analisis yaitu usaha Tape Ketan khas Kuningan Jawa Barat. Tape Ketan khas Desa Tarikolot Kecamatan Cibereum Kabupaten Kuningan ini merupakan sebuah produk yang terbuat dari beras ketan yang diolah melalui proses fermentasi (peragian) yang dibungkus oleh daun jambu menjadi sebuah produk khas tersendiri di daerah Kuningan. Besarnya tingkat produksi beras ketan putih mendorong masyarakat di Kecamatan Cibereum Kelurahan Tarikolot untuk mengolah beras ketan lebih lanjut agar tercipta suatu nilai tambah yang nantinya akan dapat meningkatkan pendapatannya. Salah satu alternatif yang dipilih adalah dengan menjadikan beras ketan sebagai bahan utama dalam pembuatan olahan produk pangan yaitu tape ketan.

Usaha tape ketan daerah Kuningan mengalami perubahan fungsi dari makanan konsumsi pribadi menjadi makanan yang mampu dijual dan dipasarkan sebagai oleh-oleh khas Kuningan. Selain itu tape ketan juga memiliki cita rasa yang lezat, memiliki rasa yang khas dengan bungkus daun jambunya dan proses pembuatan dari bahan-bahan yang alami, menggunakan pewarna dari daun katuk dan daun pandan yang tentunya sangat aman untuk di konsumsi dari mulai bahan baku sampai proses pembungkusan. Produksi dan pendistribusian yang hampir dilakukan setiap hari. Sehingga penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian di UMKM tape ketan.

Berdasarkan hasil studi pendahuluan ditemukan beberapa data empiris yang merupakan permasalahan dan kendala dalam strategi pemasaran jenis usaha ini, yaitu kendala bahan baku beras ketan dan daun jambu, pendistribusian hanya dalam lingkungan Kuningan Kota dan Cirebon, karakteristik produk yang memiliki daya simpan yang pendek, dan kegiatan promosi yang belum optimal, kendala pemasaran tidak menggunakan media sosial. Di era sekarang yang sudah modern dengan kecanggihan teknologi seharusnya dalam media pemasaran sudah menggunakan media sosial.

Home industry tape ketan yang merupakan memiliki suatu peluang usaha yang cukup besar bagi para pelaku ekonomi di Desa Tarikolot Kecamatan Cibereum Kabupaten Kuningan dikarenakan proses pengolahannya yang tidak terlalu rumit (sederhana) namun memiliki nilai investasi yang besar. Penelitian ini juga perlu dilakukan karena *home industry* tape ketan merupakan sektor industri rumah tangga (*home industry*) yang merupakan aset berharga yang patut dijaga dan dikembangkan serta representasi dari industri kecil yang mampu bersaing

dengan industri besar. *Home indutry* tape ketan telah mampu menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat lokal dan menjadi salah satu penggerak roda perekonomian Kabupaten Kuningan. Membantu masyarakat Desa Tarikolot terutamanya ibu-ibu rumah tangga menjadi memiliki kegiatan yang membantu perekonomian masyarakat.

Adanya peranan usaha kecil tidak terlepas dari berbagai kendala yang menghambat usaha kecil tersebut, seperti yang dikemukakan oleh (Tambunan, 2002:7) yaitu "Masalah dalam usaha kecil adalah keterbatasan modal atau investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga yang terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik serta kesulitan dalam pemasaran".

Analisis starategi yang meliputi pelanggan, pesaing dan perusahaan. Kebanyakan perusahaan atau unit usaha melakukan kegiatan produksi dan operasinya hanya sampai berkonsentrasi pada pembuatan produk saja, termasuk perusahaan berskala kecil hingga menengah, Purwanto (2008).

Industri tape ketan seharusnya juga memperhatikan strategi usaha guna mempertahankan mengembangkan usaha yang sudah ada, agar tetap dapat bersaing. Strategi pemasaran adalah salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing suatu perusahaan atau industri yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang memproduksi barang atau jasa.

Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh. Dipandang dari luasnya permasalahan yang ada dalam perusahaan, maka diperlukan adanya perencanaan yang menyeluruh untuk dijadikan pedoman bagi segmen perusahaan

dalam menjalankan kegiatannya. Pernyataan ini diperkuat dengan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Dimas Hendika Wibowo dkk, (2015:60).

Alasan lain yang menunjukkan pentingnya strategi pemasaran adalah semakin kerasnya persaingan yang dihadapi oleh usaha mikro kecil menengah (UMKM) pada umumnya. Dalam situasi yang demikian, tidak ada lagi pilihan lain bagi pengusaha kecuali berusaha untuk menghadapinya atau sama sekali keluar dari arena persaingan. Perusahaan harus meningkatkan efektifitas dan nilai pelanggan seperti yang dikemukakan Bestari (2003:85) bahwa respon yang paling baik untuk melindungi pasar yaitu dengan melakukan inovasi terus menerus.

Industri tape ketan yang teruama di daerah Desa Tarikolot Kecamatan Cibereum harus terus berusaha meningkatkan strategi pemasaran, bauran pemasaran mengenai produk, harga, promosi, tempat yang menarik dan modern agar memberi daya tarik di mata konsumennya agar terus berkembang dan menjadi sumber perekonomian masyarakat sekitar dengan cara meningkatkan kinerja pemasarannya, apa yang dilakukan pada perusahaan tape ketan yang ada di Desa Tarikolot Kabupaten Kuningan. Pemasaran perlu mendapat perhatian serius oleh UMKM, terutama didalam proses penetapan strategi pemasaran harus benar-benar matang, sehingga strategi pemasaran yang dipilih akan mampu menembus pasar, dan berdampak pada tingkat perekonomian di masyarakat daerah Kuningan. Apalagi kondisi persaingan yang semakin ketat seperti saat ini, industri tape ketan semakin banyak, persaingan meningkat, dan kemampuan untuk merebut pangsa pasar akan mempengaruhi kelangsungan hidup UMKM itu sendiri. Berdasarkan uraian latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam dengan mengajukan judul penelitian:

“Analisis Komparatif Strategi Pemasaran Dan Bauran Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Pemasaran Pada UMKM Tape Ketan Di Desa Tarikolot Kabupaten Kuningan (Studi Komparatif Perusahaan Pamella Dan Perusahaan Sari Asih)”.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah Penelitian

Pada sub-sub ini penulis akan membuat identifikasi masalah dan rumusan masalah mengenai komparatif strategi pemasaran pada dua industri UMKM. Identifikasi masalah diperoleh dari latar belakang penelitian yang penulis lakukan, sedangkan untuk rumusan masalah menggambarkan permasalahan yang akan diteliti di dalam penelitian ini yang nantinya akan dijawab dalam penelitian ini, sebagai berikut.

1.2.1 Identifikasi Masalah Penelitian

Dalam penelitian ini, yang menjadi lokus penelitian adalah industri tape ketan yang terletak di Desa Tarikolot Kecamatan Cibeureum Kabupaten Kuningan, dengan kajian penelitian mengenai strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk tape ketan. Sumber data dan informasi diperoleh melalui wawancara, observasi dan kuesioner. Adapun metode penelitian & model yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Jawa Barat merupakan provinsi dengan jumlah penduduk terpadat di Indonesia.
2. Kuningan Merupakan Kabupaten dengan jumlah penduduk paling rendah yang ada di Jawa Barat.

3. Tape ketan merupakan UMKM di bidang makanan yang menempati urutan ke 3 dari 11 jenis UMKM lainnya yang ada di Kabupaten Kuningan.
4. Desa Tarikolot menempati desa yang memiliki industri tape ketan terbanyak yaitu 15 industri tape ketan di Kabupaten Kuningan.
5. Tingkat penjualan Tape Ketan Pamela menjadi industri yang unggul di bandingkan dengan industri tape ketan Sari Asih.
6. Tape Ketan Sari Asih memiliki jumlah produksi dan penjualan yang rendah jika di bandingkan dengan Pamela.
7. Tape ketan Sari Asih mulai membangun usaha sejak tahun 1985, sedangkan tape ketan Pamela mulai membangun usaha sejak tahun 1996.
8. Banyaknya persaingan antar industri tape ketan di Kabupaten Kuningan.
9. Tidak memiliki strategi pemasaran yang terperinci.
10. Konsumen lebih menyukai tape Ketan Pamela.
11. Terdapat perbandingan penjualan yang cukup jauh antara industri Tape ketan Pamela dan Tape Ketan Sari Asih.
12. Memberi manfaat untuk industri tape ketan lainnya yang penjualannya masih terhitung rendah.

1.2.2 Rumusan Masalah

Dalam penulisan karya tulis ini, agar mencapai fokus dan tujuan yang diharapkan, maka penulis membatasi permasalahan yang akan dibahas seputar strategi pemasaran tersebut hanya menekankan pada bagaimana memaksimalkan strategi pemasaran yang diterapkan perusahaan dalam upaya meningkatkan penjualan produk. Maka dapat disajikan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan UMKM Tape Ketan Pamela dan Tape Ketan Sari Asih.
2. Bagaimana bauran pemasaran yang diterapkan UMKM Tape Ketan Pamela dan Tape Ketan Sari Asih
3. Bagaimana kinerja pemasaran yang diterapkan UMKM Tape Ketan Pamela dan Tape Ketan Sari Asih.
4. Bagaimana strategi pemasaran dan bauran pemasaran yang tepat untuk meningkatkan kinerja pemasaran pada UMKM Tape Ketan Pamela dan Tape Ketan Sari Asih.
5. Apakah terdapat perbedaan strategi pemasaran dan bauran pemasaran dalam upaya meningkatkan kinerja pemasaran antara Tape Ketan Pamela dan Tape Ketan Sari Asih.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah telah jabarkan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan UMKM Tape Ketan Pamela dan Tape Ketan Sari Asih.
2. Bauran pemasaran yang diterapkan UMKM Tape Ketan Pamela dan Tape Ketan Sari Asih
3. Kinerja pemasaran yang diterapkan UMKM Tape Ketan Pamela dan Tape Ketan Sari Asih.
4. Strategi pemasaran dan bauran pemasaran yang tepat untuk meningkatkan kinerja pemasaran pada UMKM Tape Ketan Pamela dan Tape Ketan Sari Asih.

5. Terdapat perbedaan strategi pemasaran dan bauran pemasaran dalam upaya meningkatkan kinerja pemasaran antara Tape Ketan Pamela dan Tape Ketan Sari Asih.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, terutama yang berhubungan dengan strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan pada masing-masing industri. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis. Uraian kegunaan penelitian ini ada pada halaman berikutnya.

1.4.1 Kegunaan Teoritis

1. Menambah ilmu pengetahuan dan pemahaman yang belum diperoleh dalam perkuliahan biasa dengan membandingkan teori dengan praktik di lapangan.
2. Penelitian ini diharapkan dapat memberi referensi untuk manajemen pemasaran secara umum dan khususnya tentang analisis komparatif strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan. Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi peneliti lain sebagai bahan rujukan, referensi, dan menjadi bahan informasi yang diperlukan.
3. Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi peneliti lain sebagai bahan rujukan, referensi, dan menjadi bahan informasi yang diperlukan.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Bagi Penulis

Kegunaan praktis bagi penulis ini adalah sebagai berikut :

- a. Agar penulis dapat mengetahui bagaimana proses pemasaran yang dilakukan UMKM Tape Ketan Pamella dan Tape Ketan Sari Asih di Desa Tarikolot Kabupaten Kuningan. Hasil penelitian ini dapat membantu penulis untuk mengetahui seberapa besar pengaruh strategi pemasaran terhadap kinerja UMKM tape ketan di Desa Tarikolot Kabupaten Kuningan.
 - b. Penelitian ini membantu penulis mengetahui bagaimana proses pembuatan produksi tape ketan. Penulis dapat mengetahui bagaimana tingkat kepuasan pelanggan tape ketan.
 - c. Hasil penelitian yang dilakukan membantu penulis mengetahui tingkat loyalitas pelanggan tape ketan.
 - d. Mengetahui strategi pasar yang di terapkan oleh industri Tape Ketan Pamella dan Tape Ketan Sari Asih di Desa Tarikolot Kabupaten Kuningan.
2. Bagi UMKM tape ketan di Desa Tarikolot Kabupaten Kuningan.
 - a. Penelitian ini akan menjadi sumbangan informasi bagi industri tape ketan untuk mempertajam strategi pemasarannya dalam mencapai tujuan atau target yang ditentukan selanjutnya.
 - b. Memberi informasi pada usaha tape ketan yang lain bagaimana proses pemasaran yang tepat.
3. Bagi Universitas
 - a. Penelitian ini sebagai sumbangan literatur untuk perpustakaan dalam bentuk karya ilmiah.
 - b. Dapat di jadikan bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

4. Bagi Peneliti Lain

- a. Membantu pembaca untuk mengetahui dan memahami mengenai analisis komparatif strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan pada setiap industri..
- b. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi atau sumbangan pikiran yang bermanfaat untuk para pembaca yang akan mengadakan penelitian pada bidang sejenis.
- c. Penelitian ini diharap dapat membantu peneliti lain dalam menyelesaikan penelitiannya.