

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Sumber daya pertanian di Indonesia merupakan salah satu keunggulan yang secara sadar telah dijadikan salah satu pilar pembangunan dalam bentuk agroindustri, baik pada orde baru, reformasi dan saat ini. Pertanian akan mampu menjadi penyelamat bila dilihat sebagai sistem yang terkait dengan industri dan jasa. Nilai tambah pertanian akan kecil jika pertanian hanya berhenti sebagai aktivitas budidaya (*on farm agribusiness*). Hal ini dapat ditingkatkan melalui kegiatan hilir (*off farm agribusiness*), berupa agroindustri dan jasa berbasis pertanian (Mangunwidjaja dan Ilah, 2005).

Salah satu produk pertanian yang bisa ditingkatkan nilai tambahnya adalah buah salak. Salak merupakan buah asli Indonesia yang dapat diolah menjadi dodol salak. Salak mempunyai prospek cukup cerah. Masyarakat Indonesia menyukai buah ini sehingga konsumsi salak untuk pasaran lokal cukup tinggi. Bahkan meskipun volume yang masih relatif kecil, buah tropis ini sudah menembus pasar luar negeri. Oleh pemerintah, salak ditetapkan sebagai salah satu komoditas yang mendapat prioritas untuk ditingkatkan nilai ekspornya (Yustina dan Farry, 1993).

Buah salak tersedia sepanjang tahun dalam jumlah maupun mutu yang sesuai dengan permintaan konsumen. Kondisi ini berarti membutuhkan suatu usaha agar tidak terjadi panen buah salak secara serempak yang mengakibatkan harga buah salak menjadi rendah (Soetono, 2001). Menurut Naibaho (2009), karena harga buah salak tidak pernah stabil atau menjadi rendah di pasaran hingga sering membuat para petani menjadi bingung dan buah salak tidak laku dijual. Buah salak tidak jadi dipanen karena tingginya biaya operasional dan distribusi dari lahan perkebunan hingga ke pasar. Hal ini tidak sebanding dengan nilai jualnya yang sangat rendah. Strategi dari para kelompok tani untuk mengelola buah salak menjadi bahan produksi yang dapat dijual dengan sistem kemasan. Sehingga jangkauan pemasarannya bisa lebih luas lagi, tidak hanya masyarakat Kecamatan Socah - Bangkalan khususnya melainkan sudah bisa diekspor baik dengan kemasan dan olahan yang baru ke seluruh daerah di Indonesia bahkan hingga ke luar negeri.

Buah-buahan yang tidak memenuhi standar mutu dapat dimanfaatkan agar memiliki nilai tambah seperti menjadi dodol. Pengolahan buah-buahan menjadi dodol merupakan salah satu upaya untuk memperpanjang daya simpan buah dan menekan kehilangan pascapanen pada buah-buahan. Pengembangan usaha industri dodol dengan skala usaha kecil menengah memiliki prospek yang cukup baik, mengingat potensi pasarnya sangat mendukung. Selain itu, proses pembuatan dodol buah pada dasarnya tidak terlalu sulit dan memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi (Satuhu dan Sunarmani, 2004). Pengolahan buah salak ini bertujuan agar daya tahannya lebih lama dan awet. Selama ini untuk buah salak segar biasanya hanya bisa bertahan dan dapat disimpan selama kira-kira 1-7 hari saja.

I.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan di atas, maka rumusan masalah Praktek Kerja Lapang yaitu :

1. Bagaimana proses pemasaran dodol salak di UD Budi Jaya?
2. Bagaimana strategi pemasaran produk dodol salak di UD Budi Jaya?

I.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka terdapat beberapa tujuan praktek kerja lapang yaitu:

1. Untuk mengetahui proses pemasaran dodol salak di UD Budi Jaya.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk dodol salak di UD Budi Jaya.

I.4 Manfaat.

Manfaat dari pelaksanaan Praktek Kerja Lapang ini adalah:

1. Memberikan gambaran nyata terhadap proses dan strategi pemasaran dodol salak dari UD Budi Jaya.
2. Memberikan gambaran aktivitas usaha dodol salak di UD Budi Jaya.