

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Pada saat ini, kacang kedelai menjadi bahan dasar berbagai makanan sehari-hari. Hal ini dikarenakan kacang kedelai memiliki kandungan nutrisi sehat yang terdiri dari protein, karbohidrat, lemak, serat, vitamin A, zat besi, kalsium, dan kalium (Adrian, 2020). Salah satu makanan berbahan dasar kacang kedelai yang diolah melalui fermentasi adalah tempe. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2021 di Indonesia, rata-rata konsumsi per kapita untuk tempe sebanyak 0,146 kg setiap minggu. Data rata-rata konsumsi per kapita ini mengalami peningkatan sebesar 4,29% dari tahun sebelumnya (BPS, 2022). Tempe menjadi makanan yang digemari masyarakat karena memiliki rasa yang gurih, kandungan yang sehat bagi tubuh, dan harga yang terjangkau bagi masyarakat.

Kondisi tingginya konsumsi tempe di Indonesia membuat masyarakat tertarik untuk membangun usaha produksi tempe. Berdasarkan data dari Badan Standardisasi Nasional (BSN) pada tahun 2012, Indonesia menjadi negara produsen tempe terbesar di dunia dengan 81 ribu usaha pembuatan tempe yang memproduksi 2,4 juta ton tempe per tahun (BSN, 2012). Jumlah pelaku usaha pembuatan tempe yang tinggi ini menyebabkan para pelaku usaha pembuatan tempe harus bersaing satu sama lain untuk mengalahkan kompetitornya. Kompetitor adalah pesaing usaha yang menawarkan produk serupa dan menjadi tantangan bagi pelaku usaha untuk melewatinya agar usaha yang dijalankan menghasilkan keuntungan (Natalia, 2020). Salah satu pelaku usaha pembuatan tempe adalah Tempe Murni Muchlar.

Tempe Murni Muchlar adalah produsen tempe yang berlokasi di Desa Luwotan, Kasihan, Janten, Ngestiharjo, Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Usaha industri yang didirikan oleh Muchlar Sidiq pada tahun 1985 ini merupakan Industri Kecil Menengah (IKM). Proses pembuatan tempe pada usaha industri ini masih dilakukan secara manual mulai dari pengayakan bahan baku, pencucian, perendaman, perebusan, penggilingan, pemisahan kulit, pendinginan, peragian, penimbangan, hingga pengemasan.

Tempe Murni Muchlar mendistribusikan produknya hanya di dalam provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) saja. Berdasarkan hasil penelusuran data dari BPS, total rata-rata konsumsi tempe per kapita per minggu di DIY meningkat dari 0,919 kg per minggu pada tahun 2020 dan menjadi 1,05 kg per minggu pada tahun 2021 sehingga penjualan dari Tempe Murni Muchlar seharusnya ikut meningkat juga (BPS, 2022). Akan tetapi, penjualan dari Tempe Murni Muchlar ini malah menurun. Berdasarkan hasil wawancara dan perekapan ulang data penjualan, penjualan tempe dapat mencapai rata-rata 3 ton sampai 4 ton per hari sampai pada Maret 2020, namun penjualan tempe menurun menjadi 1,9 ton per hari pada Oktober 2021. Lalu, tingkat penjualan mengalami fluktuasi hingga akhirnya terjadi penurunan kembali pada Juli hingga Oktober 2022.

Penurunan penjualan yang dialami Tempe Murni Muchlar ini disebabkan oleh beberapa hal. Penyebab yang pertama berkaitan dengan aspek penjualan dan pemasaran Tempe Murni Muchlar yang mulai kalah saing dengan kompetitor pembuat tempe lainnya. Alat bauran pemasaran utama diklasifikasikan menjadi produk, harga, tempat, dan promosi (Kotler dan Armstrong, 2018). Pada klasifikasi produk, terdapat pelanggan yang mengaku bahwa rasa dan variasi bentuk dari tempe kompetitor lain lebih diminati oleh pelanggan. Pada klasifikasi harga, terdapat pelanggan yang menilai harga dari produk Tempe Murni Muchlar menjadi yang paling mahal dibandingkan harga tempe kompetitor lainnya. Alasan pihak Tempe Murni Muchlar memberikan harga yang lebih mahal tersebut dikarenakan pasokan kedelai bersumber hanya dari satu *supplier* saja yang dinilai paling baik sehingga harga produk tempunya harus selalu mengikuti harga kedelai dari *supplier* tersebut. Selain itu, pihak Tempe Murni Muchlar beralasan perlunya mengeluarkan biaya pengelolaan sertifikasi halal yang harus terus diperpanjang secara berkala. Pada klasifikasi tempat dan promosi, terdapat distributor yang mengira pihak Tempe Murni Muchlar tidak dapat melayani pengiriman langsung ke tokonya. Pada klasifikasi ini terjadi karena pihak Tempe Murni Muchlar tidak dapat melakukan penjualan dan pemasaran dengan maksimal akibat pekerja yang melakukan penjualan dan pemasaran harus bertugas pada bagian produksi kering juga sehingga pekerja sudah kehabisan tenaga dan waktu.

Penyebab kedua dari terjadinya penurunan penjualan yang dialami Tempe Murni Muchlar adalah terdapat keluhan pelanggan mengenai adanya riwayat produk tempe yang cepat busuk karena proses perebusan tempe yang tidak sampai tanak. Kesalahan pada proses perebusan ini diakibatkan dari tidak adanya

pembagian kerja untuk setiap operator produksi sehingga tidak ada operator yang selalu mengawasi proses perebusan karena operator yang awalnya melakukan proses perebusan juga harus mengerjakan operasi yang lain.

Penyebab-penyebab dari terjadinya penurunan penjualan tersebut ingin diselesaikan oleh pihak Tempe Murni Muchlar. Penyelesaian penyebab-penyebab permasalahan tersebut akan meningkatkan kembali keuntungan penjualan seiring dengan adanya peningkatan penjualan. Dengan begitu, keberlangsungan jalannya industri Tempe Murni Muchlar akan semakin baik.

## **1.2. Pemetaan Masalah**

Berdasarkan hasil wawancara, pemilik Tempe Murni Muchlar yang juga merangkap sebagai kepala bagian produksi kering, penjualan, dan pemasaran, mengeluhkan adanya penurunan penjualan setelah terjadi pandemi Covid-19, yaitu setelah Maret 2020. Tempe Murni Muchlar dapat menjual tempe rata-rata sebanyak 3 ton sampai 4 ton per hari sampai pada Maret 2020, namun penjualan tempe terus menurun hingga akhirnya menjadi sebanyak rata-rata 1,9 ton per hari pada Oktober 2021. Lalu, tingkat penjualan mengalami fluktuasi hingga akhirnya terjadi penurunan kembali pada Juli hingga Oktober 2022. Tabel 1.1. berisi hasil perekapan data penjualan tempe yang awalnya ditulis secara manual di buku. Penjualan dikelompokkan menjadi penjualan kepada distributor mandiri dan distributor biasa. Distributor mandiri adalah distributor yang membeli langsung setelah kedelai sudah diberi ragi dan dimasukkan ke dalam karung sehingga distributor melakukan pengemasan dan proses fermentasi secara mandiri, namun tetap menggunakan kemasan plastik yang diberikan oleh pihak Tempe Murni Muchlar. Distributor biasa adalah distributor yang membeli ketika kedelai sudah dikemas dan terfermentasi menjadi tempe yang siap untuk dimasak.

**Tabel 1.1. Data Penjualan Tempe**

<b>Periode</b>	<b>Rata-Rata Penjualan untuk Distributor Mandiri (kg/hari)</b>	<b>Rata-Rata Penjualan untuk Distributor Biasa (kg/hari)</b>	<b>Rata-Rata Total Penjualan Keseluruhan (kg/hari)</b>
Oktober 2021	651,35	1.250,58	1.901,94
November 2021	653,57	1.233,70	1.887,27
Desember 2021	653,10	1.191,84	1.844,94
Januari 2022	623,61	1.214,48	1.838,10
Februari 2022	634,89	1.199,25	1.834,14
Maret 2022	403,06	1.212,42	1.615,48
April 2022	662,17	1.195,97	1.858,13
Mei 2022	624,57	1.152,43	1.777,00
Juni 2022	668,10	1.190,63	1.858,73
Juli 2022	633,58	1.179,29	1.812,87
Agustus 2022	594,42	1.198,81	1.793,23
September 2022	580,11	1.195,70	1.775,81
Oktober 2022	577,13	1.186,92	1.764,05

*Stakeholder* ingin menyelesaikan masalah penurunan penjualan dengan meningkatkan jumlah pelanggan sebesar 10% dari jumlah pelanggan pada bulan terakhir sebelum dilakukan implementasi solusi. Peningkatan jumlah pelanggan berasal dari pelanggan yang memiliki kriteria berpotensi besar untuk membeli dalam jumlah banyak dan jangka waktu lama. Peningkatan penjualan tidak diukur dari jumlah produk yang terjual karena keterbatasan waktu dalam melakukan penelitian.

### **1.3. Rumusan Masalah**

Berdasarkan penelusuran masalah yang telah dilakukan, permasalahan yang terdapat pada Tempe Murni Muchlar adalah adanya penurunan penjualan. Penurunan penjualan ini disebabkan dari berbagai aspek yang meliputi promosi, harga, tingkat ketahanan, variasi, dan rasa dari produk tempe. Hambatan dalam penyelesaian permasalahan ini adalah pekerja tidak menginginkan adanya kerja lembur dan pemilik perusahaan tidak menginginkan penambahan biaya apapun.

### **1.4. Tujuan**

Tujuan penelitian pada tugas akhir di Tempe Murni Muchlar adalah menyelesaikan permasalahan penurunan penjualan agar terjadi peningkatan jumlah pelanggan sebesar 10% dari jumlah pelanggan pada bulan terakhir sebelum dilakukan

implementasi solusi dengan tidak mengakibatkan terjadinya lembur pada pekerja dan tidak menimbulkan biaya tambahan apapun pada pemilik.

### **1.5. Batasan**

Batasan masalah yang terdapat pada penelitian ini adalah:

- a. Data penjualan dikumpulkan dari Oktober 2021 hingga Oktober 2022 karena terjadi penurunan penjualan pada Juli hingga Oktober 2022 dan untuk mengetahui besar penurunan penjualan pada tahun 2021 dibandingkan tahun sebelumnya.
- b. Area pasar hanya terbatas pada DIY karena perusahaan belum memiliki sumber daya yang cukup untuk mendistribusikan produknya ke luar provinsi.

