

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Kabupaten Sleman yang mencakup area seluas 574,82 km<sup>2</sup>. merupakan salah satu bagian dari Daerah Istimewa Yogyakarta. Terletak di selatan lereng Gunung Merapi, salah satu komoditas hortikultur unggulan Kabupaten Sleman adalah salak pondoh. Hal tersebut menjadikan Kabupaten Sleman sebagai penghasil salak pondoh terbesar di Daerah Istimewa Yogyakarta. Menurut data dari Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) Yogyakarta, tahun 2020 produksi tanaman salak di Yogyakarta menghasilkan 54.995 ton dan mengalami peningkatan di tahun 2021 menjadi 57.296 ton. Data tersebut menunjukkan bahwa Kabupaten Sleman memiliki potensi perkebunan salak yang tinggi, sehingga menjadikan buah salak sebagai ikon Kabupaten Sleman.

Tumbuh di daerah dataran menengah dengan tingkat kesuburan yang baik di sekitar lereng Gunung Merapi, membuat rasa salak pondoh yang manis dan segar berbeda dengan salak daerah lain. Keunggulan tersebut menjadikan komoditas produk pertanian yang menguntungkan. Berbagai kreatifitas olahan salak pondoh terus dikembangkan oleh pemerintah. Olahan salak pondoh tersebut diantaranya manisan, *eggroll*, bolen, *brownies*, nastar, wajik, jenang, pai, bakpia, dan *mocaf*. Kreatifitas olahan salak pondoh dilakukan untuk mengantisipasi harga anjlok ketika panen. Menurut Purnawijayanti, dkk (2023) harga salak di musim panen ketika belum diolah yaitu Rp2.000,00/kg. Buah salak yang telah diolah mencapai harga Rp15.000,00 hingga Rp25.000,00.

Terdapat beberapa unit UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yang mengolah salak pondoh menjadi berbagai olahan. Salah satu UMKM yang melakukan usaha olahan salak pondoh yaitu UMKM Rosalia Salak. Rosalia Salak adalah usaha yang memproduksi aneka olahan salak pondoh. UMKM Rosalia Salak terletak di Jl. Turi-Tempel Km. 2 Margorejo, Tempel, Sleman, D.I. Yogyakarta. Usaha ini berdiri sejak tahun 2015 dengan merek "Rosalia Salak". Produk olahan UMKM Rosalia yaitu manisan, *eggroll*, bolen, *brownies*, dan nastar. UMKM Rosalia memiliki produk unggulan yaitu Manisan Rosalia Salak. Hal tersebut dapat dilihat pada gambar grafik 1. 1.



**Gambar 1. 1 Grafik Penjualan Produk Olahan Rosalia Salak Periode 2021-2023**

Manisan salak adalah hasil olahan buah salak yang terdiri dari potongan daging buah salak yang direndam dalam sirup gula. Sebagian besar kegiatan produksi yang terdapat pada UMKM Rosalia Salak dilakukan secara manual. Terdapat 1 mesin yaitu *sealing cup*, yang digunakan untuk membantu proses pengemasan. Manisan salak yang telah melalui proses pengolahan selanjutnya dibungkus dalam kemasan. Manisan Rosalia Salak menggunakan 2 jenis kemasan yaitu kemasan primer dan kemasan sekunder. Kemasan primer merupakan kemasan yang bersentuhan atau mewadahi langsung suatu produk yang memiliki fungsi sebagai wadah dan melindungi produk. UMKM Manisan Rosalia Salak menggunakan kemasan *cup* plastik dengan kapasitas 120 ml. Kotler dan Armstrong (2021) mengemukakan fungsi utama kemasan sekunder sebagai pelindung kemasan primer. UMKM Manisan Rosalia Salak menggunakan kemasan sekunder dengan bahan plastik untuk mengisi 6 *cup* manisan. Apabila dalam waktu 2 minggu produk tidak mengalami fermentasi yang ditandai dengan keruhnya produk, maka produk tersebut dapat bertahan hingga 6 bulan. Harga jual satu paket Manisan Rosalia Salak adalah Rp18.000,00. Gambar 1. 2 merupakan gambar produk Manisan Rosalia Salak.



**Gambar 1. 2 Gambar Produk Manisan Rosalia Salak**

Pemasaran produk Manisan Rosalia Salak dilakukan secara *online* dan *offline*. Pemasaran secara *online* dilakukan melalui *platform* sosial media *Instagram* dan *WhatsApp*. Pemasaran secara *offline* dilakukan dengan penjualan langsung di gerai, kerja sama dengan empat *reseller* perorangan, serta penitipan produk di satu pusat oleh-oleh dan satu desa wisata. Manisan salak tidak hanya untuk konsumsi pribadi sebagai camilan, tetapi juga menjadi pilihan sebagai oleh-oleh khas daerah Sleman yang dapat dibagikan kepada keluarga dan teman.

Berdasarkan wawancara dan observasi, usaha ini mengalami stagnasi penjualan selama 3 tahun terakhir. Hal tersebut dapat dilihat pada gambar 1. 1 grafik penjualan Manisan Rosalia Salak periode 2021 hingga 2023. Grafik menunjukkan bahwa tidak ada peningkatan penjualan produk.

### **1.2. Penelusuran Masalah**

Pada penelitian ini dilakukan wawancara untuk menelusuri permasalahan yang terjadi di UMKM Rosalia Salak. Wawancara dilakukan kepada beberapa *stakeholders* yaitu Ibu Liya Budhi sebagai pemilik usaha, Mbak Astri sebagai pekerja, *reseller*, dan beberapa konsumen Manisan Rosalia Salak.

Hasil wawancara dengan Ibu Liya diperoleh informasi tidak adanya peningkatan penjualan pada tiga tahun terakhir, bahkan sedikit menurun di tahun 2023. Penurunan tersebut disebabkan berkurangnya dua *reseller* besar. Selama ini pemilik usaha juga beberapa kali mendapat keluhan dari *reseller* bahwa kemasan kurang sesuai. Kondisi kemasan sekunder saat ini adalah menggunakan plastik biasa dan diberi label pada bagian luar.

Wawancara juga dilakukan kepada Bu Sum sebagai pekerja pada bagian produksi, serta Mbak Astri pekerja pada bagian produksi dan pengemasan produk. Pekerjaan yang dilakukan pada bagian produksi adalah mengupas bahan baku, memotong, dan menyiapkan peralatan produksi. Pekerjaan yang dilakukan pada bagian pengemasan produk adalah melakukan pengemasan primer dan melakukan pengemasan sekunder. Peracikan manisan hanya dilakukan oleh Bu Liya selaku pemilik usaha. Bu Sum menyatakan pekerjaan yang dilakukan tidak memiliki kendala. Namun, Mbak Astri menyatakan bahwa terkadang kesulitan dalam pengemasan primer. Proses pengemasan produk pada *cup* harus dengan takaran yang pas, agar tidak terjadi fermentasi. Takaran tersebut tidak boleh kurang dari kapasitas wadah, sehingga ketika dilakukan penyegelangan kemasan dapat tertutup rapat dan tidak ada rongga udara. Selain itu, terdapat kemasan produk yang tidak tertutup rapat atau rusak ketika direbus sebagai proses sterilisasi. Hal tersebut menyebabkan kemasan yang rusak harus diganti dengan yang baru, sehingga beberapa kemasan terbuang.

Selain itu, wawancara dilakukan kepada *reseller* yang saat ini menjual produk Manisan Rosalia Salak. *Reseller* Manisan Rosalia Salak saat ini mengalami permasalahan kemasan sekunder kurang sesuai. Reseller harus mengganti sendiri kemasan sekunder tersebut. Hal tersebut berdampak pada penambahan biaya untuk mengganti kemasan pada reseller. *Reseller* juga menyatakan bahwa sempat mengalami produk yang dikirim mengalami fermentasi sebelum batas kadaluarsa. Sehingga pemilik usaha harus mengganti produk tersebut.

Observasi sederhana juga dilakukan kepada konsumen yang membeli secara langsung di pusat oleh-oleh, Tujuan observasi ini adalah untuk mengetahui perilaku konsumen dalam mengkonsumsi produk dan mengetahui sejauh mana konsumen mengenali produk. Satu paket Manisan Rosalia Salak berisi enam *cup* manisan salak. Konsumen biasanya tidak menghabiskan semua manisan pada satu paket sekaligus. Konsumen terkadang membagikan produk tersebut kepada orang lain. Ketika produk dikeluarkan dan dibagikan kepada orang lain, tidak terdapat informasi pada kemasan primer yang dibagikan sehingga konsumen tidak mengenali informasi terkait produk. Berdasarkan wawancara, konsumen menyatakan bahwa kemasan produk kurang menarik dan kurang praktis dalam mengunci kemasan. Kemasan adalah salah satu aset yang sangat berharga bagi sebuah produk. Kemasan yang sesuai tidak hanya melindungi produk, tetapi juga mampu menarik perhatian konsumen, menyampaikan pesan yang jelas, dan

membedakan produk dari kompetitor. Oleh karena itu, penting untuk memperhatikan desain dan fungsi kemasan agar penjualan produk tidak stagnan dan dapat terus meningkat.

### **1.3. Rumusan Masalah**

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan, permasalahan pada UMKM Manisan Rosalia Salak adalah kemasan produk yang kurang sesuai dengan kebutuhan konsumen mengakibatkan stagnasi penjualan.

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini memperbaiki kemasan agar kemasan produk sesuai kebutuhan konsumen, yang diukur dengan 30% konsumen dapat menerima kemasan yang baru.

### **1.5. Batasan Penelitian**

Batasan masalah pada penelitian ini yaitu sebagai berikut.

- a. Data penjualan yang digunakan hanya mengenai produk Manisan Rosalia Salak.
- b. Data primer penelitian diambil dalam periode bulan Mei 2024 hingga Juli 2024
- c. Kemasan primer tidak dapat diganti karena sudah sesuai standar.