

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Agroindustri dapat dikatakan sebagai industri yang mengolah hasil pertanian menjadi bahan setengah jadi atau produk akhir yang melibatkan manusia, komoditas pertanian, modal, teknologi, informasi dan faktor lainnya. Keberadaan agroindustri sangat penting bagi kemajuan dan kesejahteraan suatu daerah karena mampu menyerap banyak tenaga kerja, meningkatkan pendapatan pelaku, meningkatkan pendapatan daerah dan mampu memunculkan inovasi-inovasi terbaru sehingga menguatkan daya saing (Gultom dan Sulistiyowati, 2018).

Salak merupakan salah satu buah tropis yang banyak diminati orang karena memiliki keunggulan baik dari segi rasa maupun penampilan buahnya. Ada tiga jenis salak yang terdapat di Indonesia, yaitu salak Jawa *salacca balazza* (GaertnerVos) yang berbiji 2-3 butir, salak bali *salacca amboinensis* (Becmogeoa) yang berbiji 1-2 butir dan salak padangsidimpuan *salacca sumatrana* (Becc) yang dagingnya berwarna kemerahan (Pulungan, 2024).

Salah satu penyumbang hasil produksi salak terbesar di Provinsi Sumatera Utara adalah Kabupaten Tapanuli Selatan yang menghasilkan salak dengan tampilan yang menggiurkan, berukuran besar, kulit tebal, rasa yang manis dan sedikit sepat. Rincian data produksi dan luas lahan salak per kecamatan di Kabupaten Tapanuli Selatan dapat dilihat pada Tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Data daerah penghasil salak di Tapanuli Selatan, Tahun 2023

No	Kecamatan	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Produksi (Ton)
1.	Angkola Barat	14.735,36	319.907,00
2.	Angkola Timur	4,20	9,80
3.	Batang Toru	405,40	8.108,00
4.	Marancar	879,40	17.587,90
5.	Sipirok	1,51	30,22
Jumlah		16.025,87	345.642,92

Sumber : Badan Pusat Statistik Tapanuli Selatan, 2023

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa beberapa daerah di Tapanuli Selatan mempunyai luas perkebunan yang cukup potensial salah satunya adalah pada Kecamatan Angkola Barat dengan luas lahan sekitar 14.735,36 ha dan

jumlah produksi sekitar 319.907,00 ton serta merupakan daerah dengan persentase tertinggi diantara beberapa kecamatan lainnya.

Selain dinikmati secara langsung buah salak juga dapat diproduksi menjadi produk olahan lainnya. Pengolahan hasil pertanian merupakan langkah yang tepat untuk meningkatkan pendapatan dan menambah variasi olahan buah salak dan memiliki potensi sebagai peluang usaha yang menjanjikan. Mengolah hasil pertanian diharapkan selain mampu meningkatkan nilai tambah (*value added*) juga akan meningkatkan daya awet buah salak dan memberikan keuntungan bagi pengolah, sehingga ketika panen raya yang melimpah buah salak tidak terbuang dengan percuma, dengan kata lain semua buah salak hasil produksi dapat dimanfaatkan. Berbagai inovasi pengolahan dan pemanfaatan buah salak sudah semakin beragam. Produk-produk olahan yang berbahan baku dari salak banyak diminati oleh masyarakat luas karena lebih praktis, seperti olahan salak menjadi dodol salak, agar-agar salak, dan olahan lainnya (Anarsis, 2009).

UD. Bolu Salak Kenanga Padangsidiempuan merupakan sebuah usaha yang menjual berbagai macam produk kuliner olahan salak yang berupa kue bolu yang berbahan dasar buah salak. Selain menjual bolu salak, toko ini juga menjual Pia salak, kurma salak, dodol salak, dan keripik salak. Bolu salak kenanga mempertahankan cita rasa asli dari buah salak, yakni campuran rasa manis dan asam. UD. Bolu Salak Kenanga ini membuka usahanya yang secara *offline* dan juga mempromosikan produknya melalui media *online* seperti *Whatsapp*, *Facebook*, dan *Instagram*.

Penjualan produk olahan salak UD. Bolu Salak Kenanga semakin lama semakin menurun setiap tahunnya yang mengakibatkan produksinya juga menurun. Selain itu UD. Bolu Salak kenanga juga memiliki kendala kurang optimalnya penjualan yang lebih modern dan efektif serta pencatatan keuangan dan pemasaran yang masih belum dicatat dengan baik. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan pada UD. Bolu Salak Kenanga yang tepat untuk menarik minat konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan. Strategi pengembangan dapat dirumuskan dengan melakukan *benchmarking* terlebih dahulu terhadap beberapa pesaing sejenis untuk dijadikan acuan dalam pengembangan UD. Bolu Salak Kenanga agar strategi yang dihasilkan sesuai dan

berdaya saing. *Benchmarking* dilakukan dengan menjadikan perusahaan lain sebagai acuan untuk menganalisa, mengembangkan dan memperbaiki kinerja perusahaan. Maka dari itu, perusahaan sejenis yang dipilih untuk dilakukan *benchmarking* yaitu PT. Salaku Cara Enak Makan Salak.

SALAKU brand lokal yang fokus dan konsisten mengolah salak sejak tahun 2016. SALAKU mengolah salak menjadi aneka makanan dan minuman kemasan yang mengutamakan rasa yang enak dan komposisi bahan baku terbaik. SALAKU memberikan kebaikan di dalam sebuah inovasi olahan serba salak. SALAKU dipilih sebagai perusahaan pembanding karena memiliki beberapa keunggulan baik dari segi produk, pangsa pasar maupun pemasarannya, sehingga proses *benchmarking* dilakukan dengan memperhatikan tiga aspek yakni produk, segmentasi pasar, dan pemasaran.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Analisis *Benchmarking* untuk Strategi Pengembangan Produk Olahan Berbasis Salak pada UD. Bolu Salak Kenanga di Kota Padangsidempuan.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisa *benchmarking* untuk strategi pengembangan produk olahan salak pada UD. Bolu Salak Kenanga?
2. Bagaimana strategi pengembangan produk olahan salak yang tepat pada UD. Bolu Salak Kenanga?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Melakukan *benchmarking* untuk strategi pengembangan produk olahan salak pada UD. Bolu Salak Kenanga
2. Merumuskan strategi pengembangan produk olahan salak pada UD. Bolu Salak Kenanga.

1.4 Manfaat Penelitian

- 1) Bagi pihak agroindustri, penelitian ini dapat memberikan informasi

mengenai strategi pengembangan pada UD. Bolu Salak Kenanga sehingga dapat dijadikan sebagai dasar pertimbangan untuk penentu strategi pengembangan yang tepat pada UD. Bolu Salak Kenanga salah satunya dengan menggunakan analisis *Benchmarking*

- 2) Bagi peneliti lanjutan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumber informasi yang berkaitan dengan strategi pengembangan agroindustri yang tepat.