

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri pertanian merupakan suatu sistem pengolahan secara terpadu antara sektor pertanian dengan sektor industri guna mendapatkan nilai tambah dari hasil pertanian. Salah satu bentuk sistem pengolahan secara terpadu antara sektor pertanian dengan sektor industri adalah pengolahan melinjo menjadi emping melinjo. Emping melinjo yakni salah satu capaian pertanian yang sangat bernilai tinggi, baik dari segi harga jual yang tinggi maupun selaku barang ekspor yang bisa membawa devisa negara (Azrul, 2016). Pembuatan emping melinjo dilaksanakan secara tradisional dengan memakai peralatan sederhana seperti palu, alat pemipil, nampan, dan memakai melinjo yang sudah matang selaku bahan baku (BPS, 2020). Pada umumnya, tahapan pengolahan ini relatif mudah, dan peralatan yang dipakai juga tidak terlalu rumit. Melinjo dikenal oleh banyak orang sebab mempunyai rasa yang lezat ketika diolah menjadi makanan misal sayur atau emping. Selain itu, harganya juga terjangkau.

Emping melinjo menjadi salah satu produk olahan dari hasil pertanian yang dapat dijadikan sebagai makanan. Makanan ini terbuat dari buah melinjo yang sudah matang dan diolah menjadi jenis kerupuk yang enak. Emping melinjo sangat diminati oleh banyak orang karena memiliki cita rasa yang khas, serta sering disuguhkan pada upacara-upacara kebesaran contohnya pernikahan dan perayaan keagamaan (Rofyandi & Amri, 2019). Di wilayah Aceh, emping melinjo sering dipakai sebagai tambahan dalam hidangan seperti mie Aceh, nasi goreng, dan lain-lain.

Pada tahun 2023, total luas lahan tanaman melinjo di Provinsi Aceh mencapai 20.346 hektar Provinsi Aceh memiliki luas wilayah yang besar sehingga membuatnya menjadi salah satu penghasil melinjo terbesar di Indonesia, setelah Provinsi Banten, Jawa Barat, dan Lampung. Luas lahan melinjo di Provinsi Aceh telah meningkat secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Dari situ dapat dilihat bahwasanya keinginan petani di Aceh dalam menanam pohon melinjo cukup bertambah. Meningkatnya pembuatan emping melinjo juga memperlihatkan bahwasanya industri ini mempunyai potensi yang besar berguna

untuk perkembangan di wilayah Aceh.

Pada tahun 2023 di Kabupaten Pidie, total lahan yang digunakan untuk menanam pohon melinjo mencapai 33.075 Hektar. Wilayah Kabupaten Pidie memiliki luas yang cukup besar, sehingga menjadikannya pusat budidaya melinjo di Provinsi Aceh. Kecamatan Mutiara adalah wilayah di Kabupaten Pidie yang memiliki luas lahan melinjo terbesar, mencapai 3.432 Hektar. Pada tahun 2023, pembuatan melinjo di Kabupaten Pidie mencapai 6.884,2 Kwintal, menunjukkan peningkatan produktivitas yang signifikan. Produksi melinjo mencapai 20.346 Ton berkat peningkatan produktivitas melinjo. Produksi melinjo di Pidie diolah menjadi emping melinjo, yakni salah satu ciri khas dari Aceh (Badan Pusat Statistik, 2023).

Wilayah Kecamatan Mutiara Kabupaten Pidie mempunyai potensi geografis berbentuk lahan dataran rendah yang memungkinkan pohon melinjo tumbuh dengan mudah. Selain itu, wilayah ini juga mempunyai tingkat kelembapan udara yang baik. Oleh sebab itu, Kecamatan Mutiara merupakan tempat yang cocok untuk petani dan pengrajin emping melinjo. Potensi yang banyak dan peluang yang terbuka luas untuk perkembangan usaha emping melinjo telah memicu Pemerintah Kabupaten Pidie guna memberikan prioritas pada perkembangan bisnis pertanian emping melinjo.

Berikut informasi tentang luas lahan, hasil produksi, dan produktivitas produksi emping melinjo di Kecamatan Mutiara, Kabupaten Pidie, menunjukkan peningkatan dari tahun 2020 hingga 2023:

Tabel 1. Data Luas Lahan, Produksi dan Produktivitas Melinjo di Kecamatan Mutiara

Tahun	Luas Lahan (Ha)	Produksi (Kuintal)	Produktivitas (Kuintal)
2020	1.000	4.032	4,03
2021	1.020	4.142	4,07
2022	1.040	4.252	4,09
2023	1.060	4.362	4,12

Sumber: Badan Pusat Statistik (2023)

Tabel 1. ini menunjukkan terjadi peningkatan luas lahan produktivitas dari produksi emping melinjo di Kecamatan Mutiara, Kabupaten Pidie, mengalami peningkatan setiap tahunnya. Peningkatan luas lahan dan produksi emping melinjo ini menunjukkan bahwa sektor pertanian di Kecamatan Mutiara, Kabupaten Pidie, mengalami perkembangan yang cukup pesat. Peningkatan luas lahan dan produksi emping melinjo ini tentunya memberikan dampak positif bagi perekonomian masyarakat Kecamatan Mutiara Kabupaten Pidie. Hal ini karena emping melinjo merupakan salah satu komoditas pertanian yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Selain itu, emping melinjo juga merupakan salah satu komoditas pertanian yang memiliki potensi ekspor yang besar.

UD. Adilla Baru adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang pemasaran emping melinjo. Toko ini berada di Beureunuen, Kecamatan Mutiara, Kabupaten Pidie. UD. Adilla Baru berperan sebagai penyalur emping melinjo dari pengrajin kepada konsumen. Mereka membeli emping melinjo dari pengrajin dalam jumlah besar, kemudian mengemasnya dengan merek UD. Adilla Baru dan menjualnya kepada konsumen di pasar Beureunuen dan di pasarkan ke Jakarta dan Bogor.

Saya memilih UD Adilla Baru sebagai pilihan utama karena usaha ini memiliki reputasi yang sangat baik dalam menyediakan produk-produk yang berkualitas tinggi. UD Adilla Baru telah lama dikenal sebagai penyedia produk yang andal dan dipercaya oleh konsumen. Hal ini dibuktikan dengan keberadaan dua toko yaitu Adilla Baru dan Adilla Grosir, yang memungkinkan konsumen untuk mendapatkan berbagai produk dengan mudah dan sesuai dengan kebutuhan, baik secara retail maupun grosir. UD Adilla Baru selalu menjaga standar kualitas yang tinggi pada setiap produk yang ditawarkan. Komitmen terhadap kualitas ini menjadikan UD Adilla Baru sebagai pilihan yang terpercaya di tengah persaingan pasar yang ketat. Pelayanan yang baik, harga produk yang bervariasi, dan fokus pada kepuasan pelanggan adalah alasan utama mengapa saya memilih UD Adilla Baru. Dengan pengalaman dan reputasi yang sudah terbukti, UD Adilla Baru terus berupaya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan solusi yang tepat dan efektif.

Harga emping melinjo pada UD. Adilla Baru bervariasi tergantung ketipisan emping, semakin tipis empingnya maka semakin mahal harganya. UD. Adilla

Baru menjual tiga variasi emping melinjo dengan kualitas dan ketebalan yang berbeda. Kualitas 1 (Premium) emping melinjo dengan kualitas premium dikenal karena bentuknya yang sangat tipis, standar ketipisannya berada di bawah 1 mm. Ketipisan emping ini menjadi standar utama untuk kategori premium, dimana semakin tipis emping melinjo, maka semakin tinggi kualitas dan harganya. Proses pembuatan emping kualitas premium memerlukan keterampilan khusus, karena biji melinjo harus dipipihkan hingga mencapai ketipisan optimal tanpa merusak bentuk atau struktur emping. Karena sulitnya mencapai ketipisan ini dan tingginya kualitas, emping premium dijual dengan harga Rp 100.000/Kg.

Kualitas 2 (Standar) Emping melinjo dengan kualitas standar memiliki ketipisan yang sedang, tidak terlalu tipis tetapi juga tidak terlalu tebal. Emping melinjo kualitas standar memiliki ketebalan sekitar 1-2 mm. Emping kualitas standar ini tetap memberikan rasa yang enak dan tekstur yang memuaskan meskipun tidak setipis emping premium. Produk ini mempertahankan rasa khas emping melinjo dengan harga yang lebih terjangkau dijual dengan harga Rp 90.000/Kg. Kualitas ini cocok bagi konsumen yang mencari produk dengan kualitas baik namun dengan harga yang lebih terjangkau.

Kualitas 3 (Ekonomis) Emping melinjo dengan kualitas ekonomis memiliki bentuk yang lebih tebal dibandingkan dengan dua kategori sebelumnya. Emping melinjo kualitas ekonomis memiliki ketebalan di atas 2 mm, emping ini membuatnya lebih padat sehingga menjadi pilihan yang lebih ekonomis dari segi harga. Meskipun lebih tebal, emping ini tetap memberikan cita rasa khas melinjo. Produk ini dijual dengan harga Rp 80.000/Kg. Menjadikannya pilihan yang paling terjangkau di antara ketiga kategori. Kualitas ekonomis ini biasanya dipilih oleh konsumen yang lebih mengutamakan harga daripada ketipisan. Ketiga kategori ini menunjukkan perbedaan yang jelas dalam hal ketipisan, kualitas, dan harga, memberikan opsi bagi konsumen untuk memilih sesuai dengan kebutuhan dan preferensi masing-masing.

Melinjo yang tumbuh di Kabupaten Pidie dikenal memiliki kualitas yang lebih baik dibandingkan dengan melinjo dari daerah lain, bahkan yang masih di wilayah Aceh. Hal ini disebabkan oleh kondisi tanah dan iklim di Kabupaten Pidie yang sangat cocok untuk pertumbuhan tanaman melinjo. Melinjo yang

tumbuh di Kabupaten Pidie merupakan varietas khusus dan memiliki karakteristik genetik yang unggul dibandingkan melinjo dari daerah lain di Aceh. Varietas ini mungkin lebih baik dalam hal rasa, tekstur, atau kandungan nutrisi, yang semuanya berkontribusi pada kualitas emping yang dihasilkan.

Harga emping melinjo dapat berubah-ubah tergantung naik dan turun mengikuti harga bahan bakunya. Ketika harga bahan baku melambung tinggi, para pengusaha emping melinjo terpaksa menaikkan harga jual produk mereka agar tidak mengalami kerugian. Di sisi lain, ketika harga bahan baku mengalami penurunan, harga emping melinjo juga menurun. Fluktuasi harga ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti harga bahan baku, permintaan dan penawaran, ketika permintaan emping melinjo tinggi dan penawaran terbatas, harga emping melinjo akan naik. Sebaliknya, ketika permintaan emping melinjo rendah dan penawarannya melimpah, harga emping melinjo biasanya akan turun.

Perkembangan penjualan emping melinjo pada UD Adilla Baru 4 tahun terakhir. Dibawah ini adalah data penjualan produksi emping dalam waktu 4 tahun terakhir:

Tabel 2. Data Penjualan Emping Melinjo pada UD. Adilla Baru dan Penjualan ke Luar Daerah (Jakarta-Bogor)

No	Tahun	Jumlah Penjualan Emping (Kg)	Keterangan
1	2020	5.280	Toko: 3.600, Luar Daerah: 1.680
2	2021	6.360	Toko: 4.320, Luar Daerah: 2.040
3	2022	11.280	Toko: 6.480, Luar Daerah: 4.800
4	2023	12.000	Toko: 7.200, Luar Daerah: 4.800

Sumber: Data primer UD. Adilla Baru

Berdasarkan data yang tercantum dalam tabel, menunjukkan data penjualan emping melinjo UD. Adilla Baru selama 4 tahun, dari tahun 2020 hingga 2023. Penjualan emping melinjo pada UD. Adilla Baru mengalami peningkatan setiap tahunnya, dengan penjualan di toko lebih banyak dari pada penjualan ke luar daerah.

Berdasarkan data yang tercantum dalam tabel, penjualan emping melinjo UD. Adilla Baru selama 4 tahun, dari tahun 2020 hingga 2023, menunjukkan peningkatan yang signifikan setiap tahunnya. Peningkatan ini mencerminkan

pertumbuhan permintaan terhadap produk emping melinjo yang ditawarkan oleh UD. Adilla Baru. Data ini juga menunjukkan bahwa penjualan di toko lokal lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan ke luar daerah. Hal ini mungkin disebabkan oleh faktor-faktor seperti preferensi pelanggan lokal, aksesibilitas produk yang lebih mudah di toko. Harga yang dijual yaitu Rp 90.000/Kg. Peningkatan jumlah penjualan ini secara langsung berdampak pada peningkatan pendapatan UD. Adilla Baru setiap tahunnya. Keseluruhan data ini menunjukkan bahwa UD. Adilla Baru berhasil mempertahankan dan meningkatkan penjualannya baik di pasar lokal maupun luar daerah.

Harga jual produk di luar daerah lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual di toko Adilla Baru disebabkan oleh beberapa faktor, terutama biaya tambahan yang dikeluarkan untuk distribusi dan pengemasan. Biaya ini meliputi ongkos transportasi, penanganan, serta material pengemasan yang lebih aman dan sesuai untuk pengiriman jarak jauh. Akibatnya, produk dijual dengan harga yang lebih tinggi di luar daerah, dengan selisih Rp 20.000 dari harga yang berlaku di toko. Penambahan harga ini penting untuk menutup biaya operasional ekstra sambil tetap mempertahankan kualitas dan keuntungan yang wajar.

Penurunan penjualan emping melinjo pada tahun 2020 disebabkan oleh pandemi *COVID-19* yang secara signifikan menurunkan daya beli masyarakat. Pembatasan pergerakan dan interaksi sosial selama pandemi mengganggu transaksi jual beli, sehingga mengurangi penjualan produk. Situasi ini menciptakan tantangan besar bagi UD. Adilla Baru dalam menjaga stabilitas penjualan.

Sebaliknya, meningkatnya penjualan emping melinjo pada tahun 2022-2023 dapat diatribusikan kepada beberapa faktor positif. Salah satu faktor utama adalah perbaikan kondisi ekonomi, yang meningkatkan daya beli masyarakat. Seiring dengan pemulihan ekonomi, minat beli konsumen terhadap emping melinjo juga meningkat. Selain itu, naiknya penjualan emping melinjo pada tahun 2022-2023 dapat disebabkan oleh meningkatnya permintaan baik di pasar lokal maupun di luar daerah.

Secara umum, data penjualan emping melinjo menunjukkan bahwa industri ini memiliki peluang besar untuk tumbuh dan berkembang. Peningkatan penjualan yang konsisten dari tahun ke tahun mengindikasikan adanya permintaan

yang kuat dan minat pasar yang tinggi terhadap produk emping melinjo. Ini menunjukkan potensi pertumbuhan yang menjanjikan bagi UD. Adilla Baru.

Namun, industri emping melinjo juga dihadapkan beberapa tantangan signifikan. Salah satu hambatan utama adalah bahan baku yang musiman, persaingan yang semakin ketat menjadi tantangan besar, terutama dengan munculnya produk-produk pesaing yang mungkin menawarkannya dengan harga yang lebih murah atau kualitas yang berbeda.

Penerapan strategi pemasaran yang tepat memainkan peran krusial dalam menggapai kesuksesan bisnis. Dengan menggunakan rencana pemasaran yang efektif guna memanfaatkan peluang dan meningkatkan penjualan, usaha bisa meningkatkan ataupun mempertahankan posisinya di pasar. usaha perlu memahami kekuatan dan kelemahan usahanya dalam persaingan ini nantinya cukup membantu dalam memahami diri, serta memanfaatkan semua peluang yang ada dan mengurangi ancaman yang dihadapi. Pemasaran perlu memiliki rencana yang jelas dan terarah untuk mengoptimalkan semua peluang bisnis pada berbagai target pasar agar usaha bisa mencapai tujuan dengan efektif. Dalam melaksanakan aktivitas pemasaran, terdapat sejumlah hasil yang ingin dicapai, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Pada periode singkat, biasanya digunakan guna menarik perhatian konsumen terutama saat peluncuran produk baru, sementara periode panjang dijalankan guna mempertahankan keberadaan produk yang masih ada (Buchari & Donni, 2016).

Dalam lingkungan bisnis yang sangat kompetitif, semua strategi pemasaran harus sanggup menjalankan aktivitas pemasaran dengan lebih optimal dan produktif. Diperlukan sebuah teknik pemasaran yang didasarkan pada kepentingan pemasaran juga keinginan serta keinginan pelanggan untuk kegiatan pemasaran tersebut. Penjualan yakni bagian dari strategi pemasaran yang bertujuan guna melakukan transaksi jual beli antara produsen dan konsumen. Segala aktivitas penjualan yang dijalankan usaha bertujuan guna memenuhi kepuasan pelanggan, dengan tujuan menggapai profit maksimal. Penjualan bisa mencapai sasaran jika pelaksanaannya sejalan dengan rencana yang sudah ditetapkan. Dengan demikian, supaya bisa menarik konsumen guna melaksanakan pembelian, perusahaan harus menerapkan rencana pemasaran yang sejalan dengan

situasi pasar yang dihadapi.

Jika pelaksanaan penjualan sejalan dengan rencana yang sudah disusun, maka target penjualan bisa tercapai. Oleh karena itu, perlu bagi usaha untuk menggunakan strategi pemasaran yang tepat agar bisa menarik minat konsumen sehingga mereka menjalankan pembelian, sejalan dengan situasi pasar yang tengah dihadapi. Sementara itu, harus dilakukan usaha guna meningkatkan penjualan lewat aktivitas pemasaran, presentasi, dan promosi yang luas supaya bisa memengaruhi masyarakat dengan cara yang efisien.

Dengan cara ini, penerapan strategi pemasaran yang sesuai bisa sangat berperan dalam meningkatkan penjualan emping melinjo. Namun, untuk mencapai hasil yang maksimal, diperlukan upaya lebih lanjut di luar strategi pemasaran. Seperti, memahami pasar dan target konsumen, meningkatkan kualitas produk berkualitas tinggi, membangun branding yang kuat, memanfaatkan saluran pemasaran yang tepat, dan memberikan layanan pelanggan yang baik. Dengan melakukan upaya-upaya tersebut secara konsisten dan berkelanjutan, maka penjualan emping melinjo dapat ditingkatkan secara signifikan. Dalam usaha untuk mengatasi persaingan yang ada, usaha perlu mempertimbangkan faktor-faktor yang dapat mengarahkan produk yang dipasarkan sejalan dengan keinginan pelanggan. Hal ini bertujuan untuk menciptakan kepuasan bagi pelanggan dan dapat mengantisipasi persaingan yang ada dalam pemasaran emping melinjo di UD. Adilla Baru.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dilaksanakan studi ini, tujuan dari studi ini yakni guna mencari tahu strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan emping melinjo (*Gnetum gnemon L*) pada UD. Adilla Baru Beureunuen Kecamatan Mutiara Kabupaten Pidie.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan emping melinjo yang diterapkan pada UD. Adilla Baru di Beureunuen Kecamatan Mutiara Kabupaten Pidie?

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan yang diterapkan pada UD. Adilla Baru di Beureunuen Kecamatan Mutiara Kabupaten

Pidie.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun beberapa manfaat yang didapat dari kegiatan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi pemerintah, menjadi bahan masukan dalam menyusun kebijakan khusus strategi promosi produk unggulan daerah, ke pasar yang lebih luas.
2. Bagi pengusaha, sebagai masukan agar mampu menerapkan strategi yang lebih efisien.
3. Bagi peneliti selanjutnya, ini sebagai masukan penciptaan model pemasaran yang lebih efektif untuk pemasaran industri emping melinjo.