

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pisang merupakan salah satu komoditas buah-buahan yang digemari masyarakat luas, selain daripada itu, pisang juga menjadi buah yang banyak diolah dan dikembangkan sebagai produk-produk cemilan lain yang memiliki rasa dan bau yang khas. Buah pisang di Indonesia sering dikonsumsi sehari-hari oleh masyarakat, dari mulai dimakan secara langsung sampai pada olahannya yang banyak diminati, buah pisang juga memiliki rasa manis sehingga banyak yang menjadikannya favorit (Arifki & Barliana, 2018), beberapa olahan pisang yang sering dikembangkan sebagai usaha adalah kripik pisang, pisang coklat, nugget pisang, ledre pisang dll. Melihat dari banyaknya olahan pisang yang dapat dikembangkan sebagai usaha maka komoditas pisang sangat berperan aktif dalam memajukan perekonomian masyarakat.

Kabupaten Bojonegoro menjadi kabupaten yang memiliki hasil pertanian melimpah, terbukti dari banyaknya masyarakat yang bermata pencaharian sebagai petani, salah satu yang menjadi komoditasnya adalah pada tanaman hortikultura khususnya yaitu pada hasil tanaman sayuran dan buah-buahannya. Beberapa tanaman buah-buahan yang dihasilkan dari Kabupaten Bojonegoro antara lain adalah Mangga, Jeruk Siem, Pisang, Pepaya, dan Salak. Dari Data BPS Bojonegoro (2023) didapatkan hasil bahwa komoditas pisang di Bojonegoro mengalami kenaikan secara drastis pada tahun 2021 ke 2022. Berikut merupakan hasil produksi buah-buahan di kabupaten Bojonegoro yang dijelaskan pada tabel

1.1

Tabel 1. 1 Produksi Buah-buahan di Kabupaten Bojonegoro (Kw)

Jenis Tanaman	2019	2020	2021	2022
Mangga	598.767	533.786	375.295	740.059
Jeruk Siem	10.854	255	278	1.497
Pisang	334.676	1.003.929	609.203	2.392.504
Pepaya	37.878	42.249	28.974	52.219
Salak	11.917	1.621	94.458	94.396

Sumber Data : BPS Bojonegoro (2023)

Komoditas Pisang menjadi salah satu komoditas yang hasil produksinya terbanyak diantara yang lain, sehingga Kabupaten Bojonegoro memiliki peluang yang besar dalam mengembangkan usaha dari olahan pisang untuk meningkatkan ekonomi masyarakat, seperti pada jajanan tradisional dan oleh-oleh khas nya yang terbuat dari olahan pisang. Ledre merupakan salah satu olahan dari komoditas pisang raja yang sangat terkenal menjadi ciri khas dari Kabupaten Bojonegoro, Dalam (Herlambang *et. al*, 2019) mendefinisikan Ledre sebagai makanan tradisional yang terbuat dari tepung beras dan pisang raja, serta memiliki kandungan gizi (kalori) yang cukup tinggi dan berguna bagi kesehatan tubuh. Proses produksinya sangat didukung dengan kondisi tanah dan alam dari Bojonegoro yang sangat cocok untuk ditanami pohon pisang, sehingga akan sangat mendukung dalam menyuplai bahan baku pembuatan ledre.

Ledre Super Moro tresno yang berada di Kecamatan Padangan merupakan pusat usaha ledre terbesar di wilayah Bojonegoro, usaha ini adalah milik bapak Agus Ayub, beliau memulai usaha ini sejak tahun 1989 yang masih berdiri sampai sekarang. Usaha Ledre super ini sudah di suplei di berbagai daerah di wilayah jawa timur dan jawa tengah. Berkembangnya usaha ledre pak Agus Ayub ini tidak

lain karena usaha yang giat untuk menjadikannya dikenal oleh masyarakat luas, namun dibalik adanya kesuksesan tersebut pasti terdapat beberapa masalah yang dihadapi salah satunya adalah pada persaingan bisnis.

Munculnya merek ledre lain seperti Ledre Anyar mas, Ledre Ny. Seger, Ledre Dua Pisang Raja, Ledre Ny. Khusnul Machfoer, ledre Bidadari serta merek-merek ledre lain di wilayah jawa timur dan jawa tengah menjadi salah satu masalah dalam persaingan bisnis. Merek-merek ledre di wilayah Bojonegoro seakan berlomba-lomba dalam meningkatkan kualitas produknya baik dari segi kemasan, rasa, keaslian, serta keamanannya, beberapa pesaing ketat dari merek ledre super adalah merek ledre Ny. Seger, dan merek ledre Ny. Khusnul Machfoer S.H karena berada tepat di wilayah kecamatan Padangan dan berdampingan dengan merek ledre super milik bapak Agus. Berdasarkan permasalahan persaingan bisnis tersebut, maka akan menjadi sebuah ancaman bagi usaha ledre super milik pak Agus Ayub.

Perkembangan zaman yang semakin canggih dan pesat juga memberikan pengaruh terhadap perkembangan jajanan saat ini, munculnya jajanan di era modern saat ini membuat jajanan tradisional seperti ledre tergeser dari minat dan konsumsi masyarakat. Kebanyakan masyarakat di era modern khususnya di usia muda dan remaja lebih suka mengonsumsi jajanan modern yang lebih trend, masa kini dan lebih menarik baik dari segi kemasan, rasa, serta strategi dalam pemasarannya yang unik dan menarik. Jajanan modern lebih diminati oleh masyarakat luas dikarenakan beberapa alasan yaitu kualitas produk, kemasan yang cocok untuk acara formal, serta juga dari tingkat pelayanan dan fasilitas yang diberikan menjadi hal yang menarik konsumen. (Pariati, 2021)

Kegiatan Pemasaran merupakan salah satu hal yang dilakukan dengan tujuan untuk memasarkan produk dan memperkenalkan produk. Berdasarkan hal tersebut maka dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan kegiatan pemasaran diperlukan adanya riset pasar serta beberapa tahapan-tahapan analisis lain sehingga pemasaran yang dilakukan tepat dan sesuai dengan yang diharapkan. Sehingga dari adanya hal tersebut untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan dari perusahaan diperlukan adanya strategi pemasaran yang tepat sehingga tercipta keunggulan dalam bersaing, beberapa hal dalam strategi pemasaran yang perlu diperhatikan adalah pada kualitas, jenis produk, target pemasaran dan juga pada pelayanannya. Berdasarkan penjelasan tersebut strategi pemasaran sangat penting dilakukan bagi suatu usaha termasuk pada usaha ledre super milik bapak Agus Ayub untuk tetap mempertahankan usahanya, sehingga penelitian tentang **“Strategi Pemasaran Ledre Super sebagai jajanan tradisional dan oleh-oleh khas Kabupaten Bojonegoro”** perlu dilakukan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Pelaksanaan Bauran Pemasaran pada produk Ledre Super moro tresno Bojonegoro?
2. Bagaimana Faktor eksternal dan Internal mempengaruhi strategi pemasaran produk Ledre Super moro tresno Bojonegoro?
3. Bagaimana alternatif strategi yang tepat untuk produk Ledre Super moro tresno Bojonegoro?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui pelaksanaan bauran pemasaran pada produk Ledre Super moro tresno kabupaten Bojonegoro
2. Menganalisis Faktor internal dan Faktor eksternal yang mempengaruhi strategi pemasaran produk ledre super moro tresno Kabupaten Bojonegoro.
3. Menganalisis Strategi yang tepat guna untuk meningkatkan volume penjualan pada produk Ledre Super moro tresno kabupaten Bojonegoro.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat bagi :

1. Bagi Penulis, dari adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan, ilmu serta bahan rujukan bagi penelitian yang berhubungan dengan strategi pemasaran.
2. Bagi Perusahaan, dari adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan suatu masukan untuk dapat mengembangkan usaha menjadi lebih maju lagi.
3. Bagi Perguruan Tinggi, dari adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi suatu referensi dan acuan bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian yang sejenis.