**BAB I**

**PENDAHULUAN**

**1.1 Latar Belakang**

Industri pertanian dan perikanan merupakan sektor yang terus berkembang dan semakin beragam dalam upayanya memenuhi kebutuhan manusia.Salah satu komponen vital dalam ekosistem pertanian yang semakin mendapatkan perhatian adalah cacing tanah. Cacing tanah memiliki peran penting dalam meningkatkan struktur tanah, memperbaiki pertumbuhan tanaman, dan membantu proses daur ulang organik. Selain itu, cacing tanah juga menjadi sumber daya alam yang memiliki nilai ekonomi tinggi.

Cacing tanah sering dianggap binatang yang menjijikan dan tidak memiliki manfaatyang berar. Namun cacing tanah ternyata memiliki potensi yang besar untuk dibudidayakansecara komersial. Cacing tanah memiliki manfaat untuk kepenngan persediaan pakanternak dan ikan, sebagai bahan campuran untuk kebutuhan farmasi, menguraikan limbahorganik menjadi bahan tanah yang baik dan akhir akhir ini cacing tanah juga dimanfaatkansebagai bahan campuran pembuatan kosmetik serta mampu mendaur ulang sampah organikmenjadi pupuk organik yang kaya nutrisi.Selain itu, produk sampingan dari budidaya cacingseperti cairan dan kompos cacing juga memiliki nilai jual yang tinggi di pasar pertanianorganik.Produk yang dihasilkan dari wirausaha ini adalah cacing tanah itu sendiri dan kotorannya atau bekas cacing. Biomas cacing mengandung sumber protein hewani (72%-84,5%). Cacing tanah termasuk salah satu makhluk hidup penghuni tanah yang banyak memberikan manfaat bagi manusia. Multi manfaat cacing antara lain adalah  dapamenyuburkan lahan pertanian, meningkatkan daya serap air, bahan pakan ikan, dan lain –lain. Kualitas protein cacing tanah lebih tinggi dibandingkan dengan kualitas daging dan ikan, sehingga sangat potensial untuk dijadikan sebagai bahan paknn ternak, ikan dan manusia.

Di berbagai negara cacing tanah telah dimanfaatkan dan diolah menjadi makananmanusia dan bahan kosmetik.Bicara Cacing memang menjadi suatu hal yang menjijikkan. Namun disisi lain cacingmerupakan emas sebagai peluang usaha yang menjanjikan. Didaerah yang beriklim tropis cacing sangat cepat dan mudah dikembangkan khususnya didaerag medan dan sekitarnya. Hal ini juga yang melatar belakangi untuk dapat mengembangkan cacing tersebut

Budidaya cacing ANC dan produksi pelet industri rumahan yang selama ini mereka kelola bersama kelompok meskipun telah berhasil mengisi kekosongan produk di pasar, juga telah memberikan penghasilan bagi banyak rumah tangga, tetapi masih perlu pengoptimalan produksi. Besaran market share yang dimiliki usaha ini adalah sekitar 30% dari total kebutuhan pasar di sekitar lokasi produksi.

Kualitas kascing, ditentukan oleh pakan dari cacing tersebut. Sesuai dengan pendapat Setiadji dan Hartati (2012) dan Arifah (2013) pakan yang diberikan kepada cacing akan menentukan jumlah dan kualitas kascing yang dihasilkan. Secara umum yang dapat dijadikan bahan pakan cacing berupa limbah-limbah organik, seperti limbah sayuran, serbuk gergaji atau sisa media jamur, limbah hijauan, kotoran ternak, pelepah, daun, batang dan bongkol pisang, limbah jerami padi, ampas tahu

Adanya pandemi Covid-19 memberi dampak serius terhadap perekonomian masyarakat.Banyak masyarakat yang mengeluh dan terhenti aktivitasnya karena pandemi Covid-19.Sehingga banyak masyarakat kehilangan pekerjaan dan menyebabkan peningkatan angka pengangguran.Dengan kondisi ini, dirasa perlu untuk melakukan upaya-upaya pemberdayaan buruh tani tersebut sehingga mereka dapat memperoleh peluang untuk meningkatkan penghasilan dengan melakukan berbagai upaya produktif yang lebih baik.Pemberdayaan adalah program untuk memperluas kapabilitas dan akses masyarakat untuk mendukung kemandirian.Pemberdayaan masyarakat menyangkut dua kelompok saling terkait, yaitu masyarakat (pihak yang diberdayakan) dan pihak yang memberdayakan.Pemberdayaan masyarakat termasuk melalui pemanfaatan sampah atau limbah (Ismail, 2019).

Pengembangan budidaya cacing tanah African Night Crawler (*Eudriluse eugeniae*) perlu ditunjang dengan penyediaan kualitas dan kuantitas media dan pakan yang sesuai dengan kebutuhan cacing tersebut. Menurut Winda (2016), menyatakan bahwa media yang cocok untuk budidaya cacing tanah adalah media yang mengandung lemak dan beberapa bahan organik protein, karbohidrat, dan pakan yang diberikan pada cacing tanah dapat mempengaruhi reproduksi dan kandungan zat nutrisinya. Cacing ini juga cocok untuk pakan udang vaname yang sudah indukan. Karena kadar gizi yang terkandung dalam cacing tanah sangat tinggi seperti: Protein sekitar 68% Asam Glutamat 8,98% Treonin 3,28% Lisin 5,16% Glycine 3,54%.

**Tabel 1.1. Produksi dan Ekspor Domisili Cacing ANC**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kabupaten/Kota** | **Produksi dan Ekspor Berdasarkan Tahun/ Kilogram** |
| **2020 (Kg)** | **2021 (Kg)** | **2022 (Kg)** | **2023 (Kg)** |
| Langkat | 116 | 102 | 114 | 96 |
| Simalungun | 140 | 135 | 110 | 105 |
| Deli Serdang | 108 | 120 | 120 | 110 |
| Kabanjahe | 90 | 105 | 80 | 85 |
| Kisaran | 30 | 55 | 60 | 45 |

*Sumber : Data Ekspor Cacing ANC Sumut,Tahun 2023*

Berdasarkan produksi dan ekspor domisisli cacing ANC berdasarka Kabupaten Langkat dari tahun 2020 sampai tahun 2023 mengalami penurunan termasuk kabupaten Simalungun, Deliserdang, Kabanjahe dan Kisaran. Produksi cacing ANC di Kabupaten Langkat pada tahun 2022 sebanyak 114 kilogram dan pada tahun 2023 produksi cacing ANC sebesar 96 kilogram dan terjadi penurunan sebesar 18 kg per tahunnya.

Bapak Sukarjan merupakan salah satu pengusaha yang bergerak di bidang peternakan budidaya cacing tanah ANC (African NightCrawler).Pengusaha ini memproduksi cacing tanah melalui media tanam ampas tebu atau blotong serta melakukan kemitraan dengan para petani dan pembudidaya cacing tanah lainnya.Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bapak Sukarjan memiliki peran yang sangat penting.Oleh sebab itu, untuk mengetahui strategi pemasaran pada usaha pembudidayaan Bapak Sukarjan harus dilaksanakan kegiatan penelitian untuk memenuhi ilmu dan pengalaman dimasyarakat, apalagi karena teori beserta praktek yang didapat diperguruan tinggi sangatlah terbatas.

Penelitian ini memiliki signifikansi yang tinggi terhadap usaha Pak Sukarjan dalam budidaya cacing ANC. Sebagai seorang pengusaha yang berdedikasi dalam mengembangkan usahanya, pemahaman mendalam terhadap strategi pemasaran cacing tanah dapat menjadi kunci keberhasilan dan keberlanjutan usahanya. Berikut adalah beberapa aspek signifikansi penelitian terhadap usaha Pak Sukarjan:

1. Optimalisasi Strategi Pemasaran:

Penelitian ini akan memberikan pemahaman mendalam tentang strategi pemasaran yang telah diterapkan oleh Pak Sukarjan. Dengan mengevaluasi strategi yang ada, penelitian ini dapat membantu mengidentifikasi keberhasilan dan kelemahan yang mungkin terjadi dalam upaya pemasaran cacing tanah.Selain itu, analisis ini dapat memberikan wawasan tentang bagaimana strategi pemasaran dapat dioptimalkan untuk mencapai target pasar lebih efektif, meningkatkan visibilitas, dan meningkatkan penjualan.

2. Peningkatan Daya Saing:

Dalam dunia bisnis yang kompetitif, pemahaman terhadap keberhasilan strategi pemasaran dapat memberikan keuntungan kompetitif yang signifikan. Dengan mengetahui apa yang berhasil dan mengidentifikasi peluang perbaikan, usaha Pak Sukarjan dapat meningkatkan daya saingnya di pasar cacing tanah. Analisis ini dapat membantu membedakan produk cacing tanah Pak Sukarjan dari pesaing, menarik perhatian pelanggan potensial, dan memperluas pangsa pasar.

3. Peningkatan Efisiensi Operasional:

Dengan memahami strategi pemasaran yang efektif, Pak Sukarjan dapat mengoptimalkan sumber daya operasionalnya.Pemahaman yang lebih baik tentang permintaan pasar, preferensi pelanggan, dan tren konsumen dapat membantu dalam perencanaan produksi yang lebih tepat sasaran.Dengan demikian, penelitian ini dapat memberikan kontribusi pada peningkatan efisiensi operasional, mengurangi risiko kelebihan atau kekurangan produksi, dan meningkatkan profitabilitas usaha.

4. Keberlanjutan Usaha:

Keberlanjutan usaha Pak Sukarjan dalam jangka panjang adalah tujuan penting.Penelitian ini dapat memberikan wawasan tentang faktor-faktor keberhasilan jangka panjang dalam industri cacing tanah. Dengan mengetahui bagaimana mengelola perubahan pasar, mengatasi tantangan, dan memanfaatkan peluang baru, usaha Pak Sukarjan dapat membangun fondasi yang kuat untuk pertumbuhan dan keberlanjutan masa depan.

5. Kontribusi pada Pengembangan Industri Cacing Tanah:

Keberhasilan usaha Pak Sukarjan tidak hanya berdampak pada dirinya sendiri, tetapi juga dapat memberikan kontribusi pada pengembangan industri cacing tanah secara keseluruhan.Sebagai salah satu pelaku utama dalam industri ini, pengalaman Pak Sukarjan dan pembelajaran dari penelitian ini dapat berfungsi sebagai panduan bagi para pelaku industri lainnya.Ini dapat mendorong pertumbuhan sektor cacing tanah secara keseluruhan, menciptakan peluang baru bagi pelaku bisnis, dan menghasilkan dampak positif pada ekonomi lokal.

6. Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat:

Keberhasilan usaha Pak Sukarjan juga dapat berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya.Dengan menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan petani lokal yang terlibat dalam budidaya cacing tanah, dan memberikan dampak positif pada ekonomi lokal, usaha Pak Sukarjan dapat menjadi agen perubahan positif dalam komunitasnya.

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian tentang ”Strategi Pemasaran Cacing Tanah ANC Pada Usaha Dagang ABUCAS(Asossiasi Budidaya Cacing Sumatera Utara)”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran usaha budidaya Cacing ANC pada Usaha Bapak Sukarjan.

**1.2 Identifikasi Masalah**

Menurut Sugiyono (2018), “identifikasi masalah adalah pertajaman berbagai unsur atau faktor yang terkaait terhadap topik atau masalah yang akan diteliti”. Berdasarkan latar belakang masalah tersebut di atas, peneliti mengidentifikasi masalah sebagai berikut.

1. Budidaya cacing tanah ANC sulit dilakukan karena kurangnya minat konsumen

2. Pemasaran cacing tanah ANC kurang lancar

3. Modal usaha budidaya cacing tanah pada UD. ABUCAS sedikit

4. Biaya produksi usaha budidaya cacing tanah pada UD. ABUCAS cukup besar

5. Belum ada strategi yang tepat untuk pemasaran cacing tanah ANC Pada Usaha Dagang Abucas di Kelurahan Paya Mabar Kecamatan Stabat Kabupaten Langkatmilik Bapak Sukarjan

6

. Pemasaran cacing tanah ANC pada Usaha Dagang ABUCASyang dilakukan Bapak Sukarjan di Kelurahan Paya Mabar Kecamatan Stabat Kabupaten Langkat memiliki memiliki Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman dan dikaji untuk menemukan strategi pemasaran yang tepat

**1.3 Batasan Masalah**

Menurut Arikunto (2010), “Batasan masalah merupakan sejumlah masalah yang dipandang penting dan berguna untuk dicarikan pemecahannya. Mengingat keterbatasan waktu dan pengetahuan yang dimiliki penulis, peneliti hanya meneliti pada “Strategi Pemasaran Cacing Tanah African Nightcrawier (ANC) Sebagai Pakan Ternak Pada Usaha Dagang Abucas di Kelurahan Paya Mabar Kecamatan Stabat Kabupaten Langkat”

**1.4 Rumusan Masalah**

Menurut Sugiyono (2019) “Rumusan masalah adalah suatu pertanyaan yang akan dicarikan jawabannya melalui pengumpul data, adapun rumusan masalah dari peneliti ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanastrategi pemasaran yang tepat padausaha dagang ABUCAS di daerah penelitian ?
2. Apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada pemasaran cacing tanah ANC di daerah penelitian ?

**1.5. Tujuan Penelitian**

Menurut Sugiyono (2019), “Tujuan penelitian adalah untuk menemukan membuktikan dan mengembangkan suatu persoalan atau pengetahuan dengan menggunakan prosedut-prosedur ilmiah”. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis strategi pemasaran yang tepat pada usaha dagang ABUCAS di daerah penelitian

2. Untuk menganalisis apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada pemasaran cacing tanah ANC di daerah penelitian

**1.6. Manfaat Penelitian**

Menurut Sugiyono (2013), “manfaat penelitian yaitu untuk menyelidiki keadaan, alas an, maupun konsekuensi terhadap keadaan tertentu”. Manfaat yang akan diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Dapat menambah ilmu pengetahuan dan memperluas wawasan khususnya tentang strategi pemasaran.
2. Dapat memberikan sumbangan pemikiran dan diharapkan dapat dijadikan sebagai informasi yang bermanfaat bagi pihak Usaha Dagang Bapak Sukarjan.
3. Dapat digunakan sebagai perbandingan dan referensi bagi penelitian lain yang berkaitan dengan penelitian ini