

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Pemasaran produk baik berupa barang maupun jasa dewasa ini sangat berkembang dengan pesat. Produsen dari berbagai produk berusaha dengan keras merebut simpati dan menciptakan keinginan pembeli untuk meningkatkan volume penjualannya. Usaha yang dilakukan para produsen tersebut sangatlah wajar, karena bagaimanapun juga pada era pemasaran sekarang ini konsumen tidak hanya berperan sebagai obyek saja, melainkan telah menjadi subyek yang memiliki otoritas untuk menentukan atau memilih produk yang diinginkannya dari berbagai pilihan yang ada di pasaran. Usaha yang dilakukan produsen tersebut disebabkan juga karena adanya persaingan yang semakin kompetitif dengan produsen sejenis lainnya. Persaingan antar produsen hampir di setiap lahan bisnis, termasuk pula pada bisnis produk cacao.

Untuk merealisasikan tujuan produsen dalam rangka meningkatkan volume penjualan dan memenangkan persaingan antar produsen sejenis, tentunya produsen dihadapkan pada persoalan-persoalan untuk menentukan strategi pemasaran yang paling efektif dan efisien sehingga tujuan produsen tersebut dapat direalisasikan. Strategi pemasaran yang efektif tentunya tidak dapat dilihat dari satu sisi saja, melainkan harus secara komprehensif dengan mengkondisikan pada situasi dan kondisi perusahaan serta situasi dan kondisi lingkungan pemasaran.

Cacao merupakan salah satu buah basil perkebunan di kawasan tropis.

Keberadaan tanaman ini tersebar hingga ke berbagai negara seperti kawasan

Amerika selatan , kawasan Afrika, serta wilayah Indonesia. Di Negara Indonesia sendiri, buah cacao banyak ditemukan di daerah Sulawesi, Sumatera, Jawa, Flores serta Nusa Tenggara Timur.

Selain banyak tumbuh di daerah tropis, buah cacao juga memiliki nilai ekonomi yang sangat tinggi. Tak heran lagi jika saat ini prospek cerah bisnis cacao, menarik minat masyarakat untuk dibudidayakan dan diolah menjadi produk yang bernilai tinggi. Buah yang memiliki nama latin *Theobroma Cacao L* tersebut, kini menjadi salah satu komoditas ekspor yang mampu menambah penghasilan devisa negara setiap tahunnya.

Salah satu hasil olahan cacao yang menjadi komoditas ekspor adalah produk coklat, dan yang lebih menguntungkan lagi, cacao dari Negara Indonesia memiliki kandungan lemak coklat yang cukup tinggi, sehingga menghasilkan bubuk cacao dengan mutu yang baik. Kelebihan ini dapat dijadikan sebagai peluang usaha baru dari hasil budidaya cacao di negara kita.

Melimpahnya buah cacao di Indonesia dengan kandungan lemak coklat, ternyata tidak selamanya menjamin tingginya kualitas produk yang dihasilkan. Semakin lama, kualitas produk cacao yang ada di negara kita mengalami penurunan. Dari mulai fermentasi yang kurang bagus, pengeringan yang belum sempurna, adanya ukuran biji yang tidak seragam, kadar kulit yang cukup tinggi, serta tingkat keasaman yang cukup tinggi, menyebabkan harga cacao Indonesia lebih rendah dibandingkan cacao hasil negara lain.

Turunnya kualitas cacao saat ini, disebabkan pengolahan yang masih kurang. Kebanyakan masyarakat menggunakan sarana pengolahan yang masih