

## PROSES PENGOLAHAN DAN PEMASARAN TEPUNG SAGU PADA CV. PODOMORO MAKASSAR

**Jumiati Nurdin**

*Dosen Tetap Universitas Indonesia Timur  
Makassar*

*e-mail : jumiati2608@gmail.com*

### ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui proses pengolahan dan pemasaran tepung sagu pada CV. Podomoro Makassar. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah menganalisa data dengan cara mendiskripsikan atau menggambarkan data yang telah dikumpulkan tentang proses pengolahan dan pemasaran tepung sagu pada CV. Podomoro Makassar meliputi pengolahan dan bauran pemasaran yang terdiri dari Produk, Harga, Saluran distribusi, dan Promosi. CV. Podomoro Makassar melaksanakan proses pengolahan tepung sagu melalui tiga tahapan yaitu : (1) pemilahan tepung sagu yang masih basah dan kering, (2) proses penggilingan, pengayakan, dan (3) pengemasan. Harga partai besar tepung sagu basah sekitar Rp. 5000,-/kg sedangkan harga tepung sagu kering dalam partai besar Rp. 7.500,-/kg (kelas bawah) dan Rp. 12.000,-/kg (kelas atas), sehingga dengan harga yang kompetitif tepung sagu dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku atau bahan tambahan dalam produk olahan pangan. Tepung sagu disalurkan dari sentra-sentra produksi langsung ke industri-industri yang membutuhkan. Tepung sagu yang diolah dan dipasarkan tersebut, 95% dipasarkan di Sulawesi Selatan Barat (SULSELBAR) khususnya di pasar tradisional yang memiliki penggilingan daging untuk membuat bakso. Serta 5 % nya penjualan terjadi melalui transaksi online diberbagai marketplace seperti Tokopedia, Bukalapak serta Lazada untuk menjangkau wilayah di seluruh Indonesia. Ketersediaan tepung sagu tidak perlu dikhawatirkan karena tepung sagu bukan bahan yang mudah basi sehingga dapat digudangkan selama setahun bila dikemas baik dalam kemasan hampa udara (*vacuum sealer*), dengan demikian tepung sagu layak untuk di ekspor. Kesimpulan penelitian ini adalah Tepung sagu yang di produksi CV Podomoro adalah tepung sagu yang berkualitas tinggi. Strategi Pemasaran tepung sagu pada CV. Podomoro Makassar memiliki potensi pengembangan pasar yang sangat tinggi berdasarkan bauran pemasaran (Marketing Mix) yaitu produk, harga, saluran distribusi dan promosi.

Kata Kunci : Pengolahan , Pemasaran, Sagu.

### ABSTRACT

*The purpose of this study was to determine the processing and marketing process of sago flour at CV. Podomoro Makassar. The method used in this study is to analyze the data by describing or describing the data that has been collected about the processing and marketing process of sago flour at CV. Podomoro Makassar includes processing and marketing mix which was consists of Products, Prices, Distribution Channels, and Promotions. CV. Podomoro Makassar carries out the processing of sago flour through three stages, namely: (1) sorting wet and dry sago flour, (2) milling, sieving, and (3) packaging. Wholesale price of wet sago flour was around Rp. 5000, - / kg while the price of dry sago flour in bulk is Rp. 7,500, - / kg (lower class) and Rp. 12,000, - / kg (high class), so that with a competitive price sago flour can be used as a raw material or additional material in processed food products. Sago flour was channeled from production centers directly to industries that need it. 95% of the processed and marketed sago flour was marketed in South West Sulawesi (SULSELBAR), especially in traditional markets that have meat mills to make meatballs. And 5% of sales occur through online transactions in various marketplaces such as Tokopedia, Bukalapak and Lazada to reach areas throughout Indonesia. The availability of sago flour should not be a concern because sago flour is not a perishable material so that it can be stored for a year if it is packaged properly in a vacuum sealer, thus sago flour is suitable for export. The conclusion of this research was the sago flour produced by*

---

*CV Podomoro is high quality sago flour. Sago flour marketing strategy at CV. Podomoro Makassar has a very high market development potential based on the marketing mix, namely products, prices, distribution channels and promotions.*

*Keywords: Processing, Marketing, Sago.*

## 1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara penghasil sago dengan areal pertanaman terluas di dunia. Luas areal sago di Indonesia 1,25 juta hektar atau sekitar 51,3% dari luas areal sago dunia, yaitu 2,25 juta ha (Santoso dan Rostiwati, 2007).

Indonesia memiliki potensi sago sekitar 50% dari produksi sago dunia, dan sekitar 90% potensi sago Indonesia ada di Papua, termasuk Papua Barat (Jong dan Widjono, 2007). Potensi sago Indonesia yang cukup tinggi dapat memacu pengembangan industri sago Indonesia. Di Lampung, tanaman sago tumbuh secara alami pada daerah rendah. Secara kuantitatif populasi sago di Lampung tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan material baku untuk industri sago. Beberapa daerah potensial perkebunan sago di Lampung yaitu daerah Palas Kabupaten Lampung Selatan dan daerah Lempadding Teluk Betung Barat (Kamalet al., 2000).

Industri sago umumnya melakukan proses pengolahan di daerah yang dekat sumber air seperti di pinggir sungai ataupun anak sungai, karena batang sago yang berasal dari perkebunan atau hutan dibawa ketempat produksi dengan menggunakan transportasi air. Industri pengolahan sago dengan kapasitas yang besar dapat menyebabkan terjadi akumulasi sisa pati sago hasil pengolahan sago. Menurut Bujang dan Ahmad (2000), untuk menghasilkan 1 Kg tepung sago akan dihasilkan sekitar 20 Liter air limbah. Bila hal ini berlangsung terus menerus maka akan terjadi akumulasi limbah sago yang akan mengakibatkan pencemaran air sungai (Amos, 2010).

Setiap kegiatan usaha yang bergerak dalam bidang produksi dikelola secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan usaha yang optimal. Menurut konsep pemasaran, berhasilnya suatu

perusahaan apabila perusahaan tersebut dapat memenuhi kebutuhan konsumen dengan baik, hal ini menunjukkan perusahaan tersebut telah memasuki era kompetisi.

Strategi pemasaran berkaitan dengan sasaran-sasaran dan hasil yang dicapai dalam kegiatan pemasaran. Strategi pemasaran banyak digunakan oleh orang-orang yang bergerak dibidang bisnis, yang bertujuan supaya terjadi pertukaran, sehingga produk memiliki nilai lebih tinggi.

CV Podomoro Makassar merupakan salah satu industri pengolahan sago menjadi tepung sago. Banyaknya penggunaan pengawet makanan seperti borax dan formalin untuk pengental mie dan bakso kala itu, menjadi dasar pemikiran bagi pihak perusahaan untuk memproduksi tepung sago yang dapat digunakan untuk mengganti bahan pengental buatan yang berbahaya tersebut dengan pengental yang alami yakni tepung sago. Indonesia memiliki potensi lahan pengolahan sago terbesar di dunia. Potensi inilah yang belum terekplorasi dengan baik, di beberapa daerah tepung sago hanya dijadikan bahan pangan ternak. Padahal diberbagai penelitian tepung sago memiliki kandungan gizi yang cukup baik. Di Sulawesi Selatan sendiri terdapat panganan khas dengan tekstur yang kenyal yakni Kapurung. Kekeyalan kapurung dihasilkan dari bahan utamanya yakni tepung sago.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian yang berjudul " Proses Pengolahan dan Pemasaran Tepung Sago Pada CV. Podomoro Makassar.

### 1.1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk mengetahui proses pengolahan dan pemasaran tepung sago pada CV. Podomoro Makassar.

## 1.2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari pelaksanaan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Sebagai bahan referensi untuk pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam mengelolah hasil pertanian
2. Sebagai bahan masukan bagi pemerintah khususnya dinas pertanian untuk lebih berupaya meningkatkan hasil pertanian.
3. Menambah pengetahuan dunia industry dan masyarakat dalam mengolah hasil pertanian, khususnya tanaman sagu yang memiliki daya jual yang tinggi.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Sagu (*Metroxylon Spp*)

Sagu berasal dari Maluku dan Irian, karena itu sagu mempunyai arti khusus sebagai bahan pangan tradisional bagi penduduk setempat. Hingga saat ini belum ada data yang pasti yang mengungkapkan sejarah sagu. Diduga budidaya sagu dikawasan Asia Tenggara dan Pasifik Barat sama kunonya dengan pemanfaatan kurma dimesopotamia. Tetapi menurut Ong(1977) sagu sudah dikenal sejak tahun 1200 berdasarkan catatan-catatan dalam tulisan-tulisan cina. Misalnya Marcopolo menemukan sagu diSumatera pada tahun 1298 dan pabrik sagu diMalaka sudah tercatat dalam tahun 1416.

### 2.2 Kandungan Gizi Sagu

Tepung sagu yang telah diolah memiliki kandungan karbohidrat yang sangat tinggi. Namun bedanya, tepung sagu hanya memiliki kandungan nutrisi yang rendah, kalori, protein, kalsium, zat besi, serat, lemak, karoten asam karbonat dan juga thiamin yang ada dalam sagu lebih rendah dibandingkan dengan nasi. Meskipun memiliki nutrisi yang lebih rendah dibandingkan dengan nasi, namun kandungan gizi dalam sagu dapat mengimbangi makanan lain yang memiliki kandungan protein dan vitamin yang lebih tinggi. Selain itu, meskipun nutrisi yang ada di dalam sagu lebih rendah, namun sagu juga memiliki banyak manfaat yang baik untuk kesehatan.

Kandungan nutrisi pada sagu dapat menjadi alternatif sebagai makanan pokok: Karbohidrat

94 gr. memiliki sekitar 355 kalori/100 gr, protein 0,2 gr, serat 0,5 gr, kalsium 10 mg dan zat Besi 1,2 mg.

### 2.3 Manfaat Sagu

Sagu terkenal sebagai bahan makanan khas orang orang Maluku dan Papua. Tapi jangan anggap remeh karena sagu ini sangatlah banyak dan berguna bagi kesehatan tubuh. Sagu dapat dimasukkan dalam golongan makanan pokok yang mengandung unsur karbohidrat tetapi tidak memiliki kadar gula yang berbahaya bagi tubuh. karbohidratnya sama amannya dengan bahan makanan yang terbuat dari beras merah, jagung, ubi jalar, gandum dan lain lain.

Adapun manfaat tepung sagu adalah sebagai berikut:

- a. Mengkondisikan kadar gula darah  
Sagu memiliki kandungan serat dan mineral fosfor yang mampu menghambat laju jalannya peningkatan kadar glukosa yang terdapat pada gula dalam darah. Serat dalam sagu mampu menghambat penumpukan glukosa yang terjadi dalam darah sehingga glukosa tidak dapat membentuk kristal yang dapat merangsang naiknya kadar gula dalam darah. Kadar gula dalam darah juga mampu diikat dan ditekan oleh kandungan yang terdapat di dalam sagu sehingga tidak langsung menyebar di seluruh bagian tubuh. Dengan fungsi itulah, dengan mengkonsumsi sagu dapat menstabilkan kadar gula dalam darah sehingga tidak terjadi peningkatan kadar gula dalam darah yang dapat mengakibatkan diabetes.
- b. Bekerja sebagai prebiotik  
Sagu mengandung serat, dimana serat yang terkandung di dalam sagu memiliki fungsi sebagai prebiotik. Prebiotik sendiri adalah kemampuan yang dihasilkan untuk melindungi kondisi mikro flora dalam usus. Dengan terlindunginya mikro flora dalam usus, usus dapat terhindar dari bahaya bakteri yang merugikan yang sering menyerang usus. Serat juga mampu membantu menstabilkan enzim dalam pencernaan agar dapat menjalankan

fungsinya dengan baik. Ketika saluran pencernaan sehat dan terhindar dari bakteri yang merugikan, secara tidak langsung imunitas tubuh dapat meningkat. Hal ini disebabkan karena saluran pencernaan yang sehat dapat mencegah peradangan dan infeksi pada saluran pencernaan serta dapat mempercepat penyembuhan luka pada saluran pencernaan.

c. Menurunkan Berat Badan

Sagu memiliki kadar gula yang lebih sedikit dibandingkan dengan bahan pangan lainnya seperti beras, jagung dan juga gandum. Kandungan gula yang rendah pada sagu dapat memiliki manfaat yang besar bagi orang yang mengaami diabetes. Meskipun kadar gula dalam sagu rendah, namun karbohidrat dalam sagu lebih tinggi daripada nasi, sehingga dengan mengkonsumsi sagu untuk diet tidak berbahaya. Hal ini disebabkan karena energi yang didapatkan dari mengkonsumsi sagu tetap tercukupi. Selain itu, kandungan dalam sagu berupa zat mineral fosfor dan serat dapat menekan rasa lapar lebih lama dibandingkan dengan mengkonsumsi nasi.

d. Menjaga kesehatan tulang

Sagu merupakan jenis tepung yang memiliki sumber kalsium dan kaya dengan kandungan fosfor di dalamnya. Sesuai dengan manfaatnya, kalsium yang terdapat dalam tepung sagu dapat menjaga tulang agar tidak terkena osteoporosis. Kalsium dalam sagu dapat menjaga kekuatan tulang serta menjaga kepadatan kalsium di dalam tulang, sendi dan gigi. Fosfor yang terdapat dalam sagu melakukan kontrol dan mengikat struktur tulang dan gigi agar tetap padat dan terhindar dari rasa nyeri, keretakan tulang serta pegal. Sagu juga tidak hanya mengatasi namun juga mencegah terjadinya kerusakan tulang sejak dini. Anak yang mengkonsumsi sagu dapat memiliki tulang yang sehat dan cepat tumbuh tinggi. Sagu dapat mempercepat pembentukan, pertumbuhan dan memadatkan kalsium pada tulang,

sehingga sangat baik untuk tulang pada masa pertumbuhan.

Manfaat lain sebagai bahan pembuatan tekstil, bahan pangan, bahan pengental seperti pada bakso dan mie. pakan ternak, bahan pembuat glukosa.

## 2.4 Pemasaran

Kegiatan Pemasaran mencakup ruang lingkup kegiatan yang sangat luas dimulai dari kegiatan menentukan kebutuhan konsumen sampai pada kepuasan konsumen artinya kegiatan konsumen bermula dan berakhir pada konsumen. Bagi perusahaan yang berorientasi pada konsumen maka kegiatan pemasarannya bermula dan berakhir pada konsumen artinya kegiatan pemasaran akan dimulai dari menentukan apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan konsumen dan diakhiri dengan kepuasan konsumen. Pemuasan kebutuhan dan keinginan konsumen menjadi syarat mutlak bagi kelangsungan hidup perusahaan (Safrin, 2015).

Strategi pemasaran adalah keseluruhan tindakan-tindakan agar kelangsungan hidup perusahaan terjaga serta kemajuan dan keunggulan dalam bisnis, maka perusahaan berupaya menerapkan strategi berupa bauran pemasaran dengan harapan untuk menciptakan minat pelanggan (Assauri, 2015).

Bauran Pemasaran (Marketing Mix) merupakan kombinasi variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran. Variabel atau kegiatan tersebut dikombinasikan atau dikoordinasikan oleh perusahaan seefektif mungkin dalam melakukan kegiatan pemasarannya. Dengan demikian perusahaan tidak hanya sekedar memiliki kombinasi kegiatan yang terbaik saja, tetapi dapat mengkoordinasikan berbagai variabel marketing mix untuk melaksanakan program pemasaran secara efektif.

Bauran Pemasaran (Marketing mix) adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan secara terus menerus untuk mencapai tujuan pemasarannya dipasar sasaran Bauran

Pemasaran dikenal dengan istilah 4 P yaitu terdiri dari : *Produk, Price, Place dan Promotion*

### 3. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dari Juni sampai Juli 2020 di CV Podomoro Makassar Sulawesi Selatan.

#### 3.2 Teknik Pengumpulan Data

- a. Observasi  
Data yang dikumpulkan melalui observasi lapangan yaitu melakukan pengamatan langsung di lokasi CV Podomoro Makassar
- b. Partisipatif  
Partisipasi langsung dilaksanakan dengan karyawan dengan agar peneliti dapat mengetahui proses pengolahan dan pemasaran.
- c. Wawancara  
Wawancara dilaksanakan kepada beberapa karyawan dan pimpinan terkait dengan pengolahan dan pemasaran.
- d. Dokumen  
Data diambil langsung pada saat proses pelaksanaan kegiatan di lokasi penelitian.
- e. Studi Pustaka  
Mengumpulkan data dari berbagai referensi yang terkait dengan penelitian baik proses pengolahan sagu maupun pemasarannya.

#### 3.3 Sumber Data

Sumber data primer adalah sumber data pertama dimana sebuah data dihasilkan . Dalam kaitan dengan penelitian ini maka sumber data primernya adalah yang diperoleh langsung dari pihak pabrik itu sendiri melalui wawancara dan dokumentasi seperti sejarah dan dokumentasi.

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk laporan tertulis dari kantor atau industri terkait yang meliputi gambaran umum lokasi penelitian.

#### 3.4 Metode Analisis Data

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah menganalisa data dengan cara mendiskripsikan atau menggambarkan data yang telah dikumpulkan tentang proses pengolahan

dan pemasaran tepung sagu pada CV. Podomoro Makassar meliputi proses pengolahan sagu dan strategi pemasaran yang terdiri dari *Produk, Price, Place, dan Promotion*.

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Pengolahan Tepung Sagu

##### 1) Peralatan Pengolahan

Peralatan-peralatan pengolahan yang digunakan di CV Podomoro Makassar adalah mesin penggiling dan mesin ayakan. Adapun mesin penggiling berfungsi untuk menghaluskan tepung sagu yang masih kasar. Sementara mesin ayakan digunakan untuk memfilter tepun sagu yang telah digiling.

##### 2) Cara Pengolahan

Proses pengolahan tepung sagu yang dilakukan yaitu melalui beberapa tahapan. Tahapan-tahapan ini biasanya dilakukan oleh karyawan yang bekerja pada bidangnya masing-masing. Tahapan-tahapan tersebut terdiri dari tiga bagian utama, yaitu : (1) pemilahan tepung sagu yang masih basah dan kering, (2) proses penggilingan, pengayakan, dan (3) pengemasan. Tahap awal adalah pemilahan tepung sagu kasar yang kering dengan tepung sagu kasar yang masih basah. Setelah itu melakukan pengeringan atau penjemuran terhadap tepung sagu yang masih basah, adapun waktu yang digunakan dalam proses penjemuran ini tidak ditentukan karena tergantung intensitas cahaya matahari.

Setelah tepung sagu kasar basah ini kering, tahap selanjutnya adalah memasukan tepung sagu kasar ini pada mesin penggiling. Tetapi sebelum tepung sagu kasar kering ini dimasukan ke dalam mesin penggiling terlebih dahulu mengukur berat tepung sagu kasar sekitar 30 sampai 40 kg dengan tujuan agar tidak melebihi kapasitas dari mesin penggiling untuk menghindari tidak terjadi kerusakan teknis pada saat proses pengolahan berlangsung.

Setelah proses penggilingan, tepung sagu halus hasil penggilingan kemudian dimasukan ke dalam mesin ayakan. Pengayakan

merupakan sebagai suatu metode pemisahan berbagai campuran partikel padat sehingga didapat ukuran partikel yang seragam serta terbebas dari kontaminan yang memiliki ukuran berbeda dengan menggunakan alat pengayakan. Atau sebuah cara pengelompokan butiran yang akan dipisahkan menjadi satu atau beberapa kelompok. Dengan demikian, dapat dipisahkan antara partikel lolos ayakan (butiran halus) dan yang tertinggal diayakan (butiran kasar). Ukuran butiran tertentu yang masih bisa melintasi ayakan, dinyatakan sebagai butiran batas (Voigt, 1994)

Tepung sagu halus di dalam mesin ini diayak dengan tujuan untuk memisahkan ampas dari tepung sagu yang telah di giling. Selain itu pengayakan bertujuan untuk menghasilkan tepung sagu yang lebih halus lagi dan mendapatkan tepung sagu yang bertekstur lembut dan higienis dengan diameter penyaringan 80 mesh. Bahan yang telah tersaring kemudian dikeluarkan melalui saluran pengeluaran dan ditampung didalam plastic yang berukuran besar. Setelah proses ini barulah tepung sagu yang lembut dan halus ini dikemas.

#### 4.2 Pemasaran

Strategi Pemasaran adalah pedoman atau acuan bagi perusahaan dalam meningkatkan penjualan dengan mengacu pada strategi pemasaran produk, harga, promosi dan saluran distribusi), hal ini dimaksudkan agar perusahaan dapat memastikan kondisi atau aspek kelemahan dan keunggulan produk yang ditawarkan, serta memperhatikan adanya ancaman dari perusahaan pesaing, dan adanya peluang yang dihadapi oleh perusahaan dalam meningkatkan pangsa pasar.

Sehubungan dengan hal tersebut maka strategi pemasaran tepung sagu pada CV. Podomoro Makassar juga menerapkan bauran pemasaran yaitu :

##### 1) Strategi Produk

Strategi produk adalah menetapkan cara penyediaan produk yang tepat bagi pasar yang dituju, sehingga dapat memuaskan para konsumennya dan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang, melalui peningkatan penjualan. Pada hakekatnya setiap produk yang ditawarkan bukan hanya untuk menjual fisiknya saja tetapi untuk menjual kebutuhan dan manfaat di dalam produk tersebut.

Tepung sagu yang telah diolah pada CV. Podomoro, produk tersebut diupayakan selalu ada dipasaran sehingga ketersediaan dipasar selalu ada, selain itu tepung sagu yang dihasilkan memiliki kualitas yang terjamin karena memiliki kandungan karbohidrat yang sangat tinggi. Namun demikian tepung sagu hanya memiliki kandungan, kalori, protein, kalsium, zat besi, serat, lemak, karoten asam karbonat dan juga thiamin yang ada dalam sagu lebih rendah dibandingkan dengan nasi. Meskipun memiliki nutrisi yang lebih rendah dibandingkan dengan nasi, namun kandungan gizi dalam sagu dapat mengimbangi makanan lain yang memiliki kandungan protein dan vitamin yang lebih tinggi.

Adapun manfaat tepung sagu adalah bagi kesehatan diantaranya mengkonidisikan kadar gula darah, menurunkan berat badan, menjaga kesehatan tulang dan selain itu dapat digunakan untuk sebagai bahan pembuatan tekstil, bahan pangan, bahan pengental makanan seperti mie dan bakso dan pakan ternak dan bahan pembuat glukosa.

##### 2) Strategi Harga

Harga adalah alat ukur yang dinyatakan dalam bentuk uang untuk mendapatkan atau memiliki suatu barang dan jasa. Harga jual merupakan satu-satunya unsur dari bauran pemasaran yang menghasilkan pengambilan keputusan pembelian sedangkan unsur lainnya menunjukkan biaya.

Harga tepung sagu pada partai besar sekitar Rp. 5000,-/kg untuk sagu basah sedangkan harga tepung sagu kering dalam partai besar Rp. 7.500,-/kg (kelas bawah) dan Rp. 12.000,-/kg (kelas atas), sehingga dengan harga yang

kompetitif tersebut tepung sagu dapat dimanfaatkan pada berbagai produk olahan baik sebagai bahan baku produk olahan maupun sebagai bahan tambahan produk olahan. Potensi pengembangan komersialnya tinggi kepada industri atau pelaku usaha yang menyediakan bahan baku bagi industri pangan olahan.

### 3) Strategi Saluran Distribusi

Saluran distribusi suatu barang adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan suatu barang dari produsen ke tangan konsumen, biasanya melalui pedagang besar, agen atau pengecer.

Usaha pengolahan tepung sagu dinilai mempunyai prospek pasar baik domestik maupun ekspor, karena merupakan bahan baku utama untuk kebutuhan rumah tangga maupun industri pangan olahan. Konsumen tepung sagu selain rumah tangga adalah usaha kuliner, usaha jasa boga dan industri pangan olahan.

Tepung sagu disalurkan dari sentra-sentra produksi langsung ke industri-industri yang membutuhkan. Ketersediaan tepung sagu tidak perlu dikhawatirkan karena tepung sagu bukan bahan yang mudah basi, bisa digudangkan selama setahun bila dikemas baik dalam kemasan hampa udara (*vacum sealer*), sehingga tepung sagu layak untuk di export.

Tahun 2017 tercatat penjualan sebanyak 37.464 Kg atau 37,4 Ton dan tahun 2018 penjualan sebanyak 46.875 Kg atau 46,8 Ton. Tepung sagu yang diolah dan dipasarkan tersebut, 95% dipasarkan di Sulawesi Selatan Barat (SULSELBAR) khususnya di pasar tradisional yang memiliki penggilingan daging untuk membuat bakso. Serta 5 % nya penjualan terjadi melalui transaksi online diberbagai marketplace seperti Tokopedia, Bukalapak serta Lazada untuk menjangkau wilayah di seluruh Indonesia.

Pengembangan dan revitalisasi kelembagaan kelompok usaha atau klaster perlu dilakukan, sehingga meningkatkan peluang untuk meningkatkan posisi tawar menawar dan memperluas akses pasar.

### 4) Strategi Promosi

Promosi adalah kegiatan untuk memperkenalkan sekaligus menjelaskan

manfaat produk dan mutu yang dipasarkan kepada konsumen, dengan tujuan agar volume penjualan dapat meningkat.

Tepung sagu sebagai tepung memiliki banyak keunggulan baik dari segi fisik maupun manfaatnya. Tepung sagu sangat bermanfaat untuk mengatasi masalah kesehatan misalnya menurunkan berat badan bagi yang obesitas, mengkondisikan kadar gula dalam darah sehingga baik untuk penderita diabetes, selain itu baik untuk kesehatan tulang. Manfaat lain dari tepung sagu adalah sebagai bahan pembuatan tekstil, bahan pangan dan pakan ternak dan bahan pembuat glukosa.

Pertengahan tahun 2017 kemarin CV Podomoro Makassar mendapat tawaran untuk ekspor produk ke JEPANG sebesar 24 Ton. Serta di Maret 2018 ini juga mendapat tawaran untuk ekspor produk ke JERMAN. Namun karena keterbatasan kemampuan produksi dan modal yang dimiliki peluang tersebut gagal diambil. Belajar dari pengalaman tersebut, Perusahaan bertekad untuk meningkatkan pemahaman mengenai ekspor dengan mengikuti pelatihan "PROSEDUR EKSPOR" yang dilaksanakan oleh BP3ED (Balai Pendidikan, Pelatihan dan Promosi Ekspor Daerah).

## 5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan pada CV. Podomoro Makassar maka Proses pengolahan tepung sagu yang dilakukan yaitu melalui tiga tahapan yaitu : (1) pemilahan tepung sagu yang masih basah dan kering, (2) proses penggilingan, pengayakan, dan (3) pengemasan

Strategi Pemasaran tepung sagu pada CV. Podomoro Makassar memiliki potensi pengembangan pasar yang sangat tinggi berdasarkan bauran pemasaran (Marketing Mix) yaitu produk, harga, saluran distribusi dan promosi. Harga partai besar tepung sagu basah sekitar Rp. 5000,-/kg sedangkan harga tepung sagu kering dalam partai besar Rp. 7.500,-/kg (kelas bawah) dan Rp. 12.000,-/kg (kelas atas), sehingga dengan harga yang kompetitif tepung sagu dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku atau

bahan tambahan dalam produk olahan pangan. Tepung sagu disalurkan dari sentra-sentra produksi langsung ke industri-industri yang membutuhkan. Tepung sagu yang diolah dan dipasarkan tersebut, 95% dipasarkan di Sulawesi Selatan Barat (SULSELBAR) khususnya di pasar tradisional yang memiliki penggilingan daging untuk membuat bakso. Serta 5 % nya penjualan terjadi melalui transaksi online diberbagai marketplace seperti Tokopedia, Bukalapak serta Lazada untuk menjangkau wilayah di seluruh Indonesia.

Ketersediaan tepung sagu tidak perlu dikhawatirkan karena tepung sagu bukan bahan yang mudah basi sehingga dapat digudangkan selama setahun bila dikemas baik dalam kemasan hampa udara (*vacuum sealer*), dengan demikian tepung sagu layak untuk di ekspor.

Kawasan Hutan. Prosiding Lokakarya Pengembangan Sagudi Indonesia. Batam, 25-26 Juli 2007. Bogor (ID): Pusat Penelitian dan Pengembangan Perkebunan.p.127-140.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ando,H.,D.Hirabayashi, K.Kakuda, A.Watanabe, F.S.Jong,andB.H.Purwanto. 2007. Effectsof chemicals fertilizer application onthegrowth and nutrientstatus in leafletofsagopalmatthe rosetstage.J. TropAgr.51:102-108.
- Bintoro,M.H.,Y.J.Purwanto, andS.Amarilis. 2010. Sagu dilahan gambut. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor Press.p.165.
- Flach,M.1995 .Research priorities for sago palm development inIndonesia and Sarawak. Actahort.389:19-39.
- Purwanto,B.H.,K.Kakuda,H.Ando, F.S.Jong,Y. Yamamoto, A.Watanabe, and T. Yoshida. 2002. Nutrientavailability Andresponseofsago palm (*Metroxylon saguRottb.*) tocontrolled releaseN fertilizer oncoastallowland peatinthetropics. Soil Science, Plant Nutrition.48:529-537.
- Risky Chandra Swari. 2015. "Manfaat sagu bagi kesehatan", <https://hellosehat.com/hidup-sehat/fakta-unik/manfaat-sagu-untuk-kesehatan>, diakses pada 01 Juli 2019 puku 17:32.
- Santoso, H.,danT. Rostiwati. 2007. Prospek Litbang Sagu (*Metroxylon saguspp*) di