

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia sebagai negara agraris memiliki kepentingan yang besar terhadap sektor pertanian. Pentingnya sektor pertanian dalam perekonomian Indonesia yang dilihat dari aspek kontribusinya terhadap PDB, penyediaan lapangan kerja, penyediaan penganekaragaman menu-makan, kontribusinya untuk mengurangi jumlah orang-orang miskin di pedesaan dan peranannya terhadap nilai devisa yang dihasilkan dari ekspor (Soekartawi, 2003:5).

Peranan sektor pertanian dalam pembangunan di Indonesia sangat dibutuhkan. Pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan produksi pertanian guna memenuhi kebutuhan pangan dan kebutuhan industri dalam negeri, meningkatkan ekspor, meningkatkan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja dan mendorong pemerataan kesempatan berusaha (Soekartawi, 2003:10).

Dengan adanya kemajuan di sektor pertanian, maka pembangunan di sektor industri yang didukung oleh sektor pertanian juga akan semakin maju. Keterkaitan (*linkage*) baik ke belakang (*backward*) maupun ke depan (*forward*) perlu diarahkan untuk mengembangkan industri hilir dan memperkuat industri hulu. Oleh karena itu sektor industri sebagai *leading sector* diharapkan mampu sebagai penyerap sektor pertanian dan dengan demikian industrialisasi diharapkan dapat mampu meningkatkan produktivitas faktor produksi secara efisien (Soekartawi, 2003:11).

Transformasi sektor pertanian ke sektor industri bagi negara sedang berkembang seperti Indonesia ini, tidaklah dapat dihindarkan. Karena Indonesia beranjak dari negara agraris menuju negara industri yang maju, maka peranan sektor pertanian masih tetap mewarnai kemajuan di sektor industri, karena itulah diperlukan suatu kondisi struktur ekonomi yang seimbang antara bidang industri yang kuat dengan dukungan pertanian yang tangguh (Soekartawi, 2003:18).

Dalam banyak kegiatan beberapa peranan agroindustri baik industri pengolahan hasil pertanian maupun industri penunjang seperti industri agrokimia (pupuk, pestisida), industri mesin dan peralatan pertanian atau mesin dan peralatan pabrik, dapat dituliskan sebagai berikut: a) mampu meningkatkan

pendapatan masyarakat khususnya masyarakat tani, b) mampu menyerap banyak tenaga kerja, c) mampu memberikan dampak positif pada sektor-sektor di luar bidang pertanian, d) mampu meningkatkan devisa (Soekartawi, 2003:21).

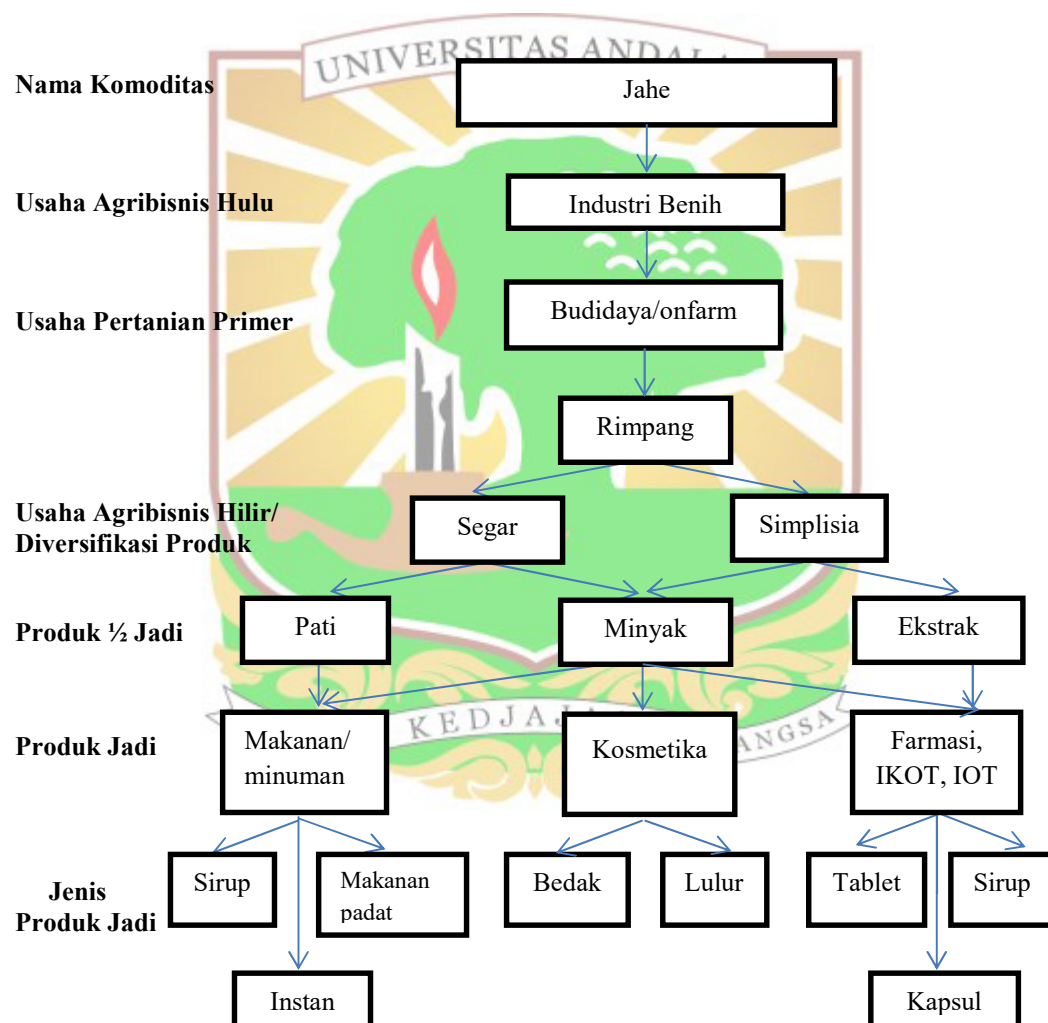
Sektor pertanian terdiri dari subsektor tanaman pangan, perkebunan, peternakan, perikanan, dan kehutanan. Subsektor tanaman pangan mencakup padi, palawija termasuk hortikultura, yang termasuk ke dalam tanaman hortikultura antara lain buah-buahan, sayuran, tanaman hias, dan tanaman obat. Berbagai jenis tanaman obat atau tanaman biofarmaka adalah jahe, lengkuas, kencur, kunyit, lempuyang, temulawak, temuireng, temukunci, dringo/dlingo, kapulaga, mengkudu, mahkota dewa, kejibeling, sambiloto, lidah buaya.

Tanaman jahe merupakan salah satu tanaman obat unggulan Indonesia yang masih memiliki tingkat permintaan ekspor yang cukup tinggi (lampiran 1). Jahe diekspor dalam bentuk jahe segar, jahe kering, jahe segar olahan dan minyak atsiri. Tanaman jahe selain digunakan untuk rempah-rempah, juga dapat digunakan sebagai obat bagi kesehatan tubuh. Tanaman jahe ini memiliki banyak khasiat dan manfaat bagi kesehatan serta memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan potensi pasar yang besar. Beberapa kelebihan tanaman obat jahe jika dibandingkan dengan jenis tanaman obat lain adalah mudah ditanam, diolah, diproses sampai dikonsumsi dalam bentuk sirup, minuman penghangat, bumbu dapur dan dapat digunakan sebagai bahan baku obat tradisional jamu. Sebagai salah satu komoditas pertanian yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat terutama sebagai bahan rempah-rempah, obat tradisional, dan minuman penghangat sesungguhnya jahe mempunyai prospek pemasaran yang cukup baik untuk dikembangkan (Setyawan, 2015:3).

Pengembangan tanaman obat khususnya jahe diharapkan semakin maju pada masa mendatang ditinjau dari berbagai faktor penyokong. Diantara faktor penyokongnya sebagai berikut: tersedianya sumber kekayaan alam Indonesia dengan keanekaragaman hayati, dan sejarah pengobatan tradisional yang telah dikenal lama oleh nenek moyang bangsa Indonesia. Dengan semakin berkembangnya perusahaan yang mengolah jahe sebagai bahan baku pembuatan rempah-rempah, obat tradisional dan minuman penghangat di dalam negeri bahkan telah melakukan ekspor ke mancanegara maka peluang pengembangan

jahe sebagai salah satu bahan baku tersebut menjadi sangat terbuka (Setyawan, 2015:4).

Dibawah ini disajikan gambar pohon industri jahe. Pohon industri merupakan informasi berbasis pengetahuan hasil penelusuran informasi yang disusun untuk memberikan gambaran jenis-jenis produk yang dapat di buat dari suatu komoditas. Dapat juga diartikan sebagai hasil produk dari suatu komoditas yang disajikan dalam bentuk bagan, gambar, atau diagram. Pohon industri dapat di gunakan sebagai penyedia varian produk yang memiliki nilai jual dari suatu komoditi.



Gambar 1. Pohon Industri Jahe

Sumber: Jurnal Litbang Pertanian, 2010

Berdasarkan gambar 1 dapat dijelaskan kajian penelitian penulis yaitu tentang minuman jahe instan. Jahe (*Zingiber officinale rosc.*) merupakan salah

satu jenis komoditas tanaman obat yang tergolong kelompok tanaman rimpang-rimpangan (*Zingiberaceae*), yang digunakan dalam hampir semua produk obat tradisional (jamu) serta paling banyak diklaim sebagai penyembuh berbagai penyakit. Rimpang jahe yang segar dapat dihasilkan dari pengembangan usaha agribisnis hilir, kemudian dari produk primer rimpang jahe tersebut dapat dihasilkan produk sekunder berupa ekstrak dan menghasilkan produk jadi berupa bubuk minuman, hingga jenis produk jadi yang akan dikembangkan adalah minuman kesehatan jahe instan.

Jahe merah merupakan salah satu spesies jahe yang tersebar di wilayah Indonesia. Jahe merah secara morfologis mirip dengan jahe biasa, tetapi rimpang dari jenis ini lebih kecil dan lebih terasa pedas, berwarna merah di luarnya dengan kuning hingga merah muda untuk bagian dalamnya, dan memiliki kandungan minyak atsiri 2,58% - 3,9% sehingga cocok untuk ramuan obat-obatan. Dengan semakin berkembangnya daya guna jahe, saat ini jahe tidak hanya disajikan secara tradisional tetapi juga telah dimodifikasi dengan sentuhan teknologi untuk meningkatkan umur simpan dan daya tarik konsumen. Olahan jahe yang bisa dijumpai oleh konsumen adalah minuman instan, permen jahe, asinan jahe, jahe dalam sirup, manisan kering jahe, kopi jahe, dan lain-lain (Setyawan, 2015:23). Di Kota Padang jahe merah dapat menghasilkan produksi yang cukup besar dan mengalami peningkatan produksi dari tahun 2014 - 2016 (lampiran 2-4) sehingga tersedianya bahan baku bagi para pelaku bisnis minuman jahe merah instan.

Industri-industri kecil dan besar mulai muncul untuk menjalankan bisnis pengolahan hasil tanaman obat khususnya dari komoditas jahe merah dalam bentuk minuman siap saji atau minuman instan. Banyak industri-industri yang mengolah jahe sebagai minuman kesehatan, karena memang banyak manfaat dan khasiat dari jahe ini yang sudah lama dikenal oleh seluruh lapisan masyarakat. Namun bisnis ini juga belum menjamur di pasaran, belum menjadi trend bisnis baru. Di Kota Padang, tidak banyak industri yang mengolah jahe merah menjadi bubuk jahe sebagai minuman instan (lampiran 5&6). Salah satu industri kecil di Kota Padang yang memproduksi jahe merah instan adalah Usaha Adil “Si Rimpang Ajaib”. Industri ini sudah cukup lama memulai bisnisnya yaitu tahun 2006. Usaha Adil memiliki tenaga kerja sebanyak 7 orang (lampiran 7), oleh

karena itu berdasarkan jumlah tenaga kerjanya Usaha Adil termasuk industri skala kecil (lampiran 8).

Produk yang dihasilkan oleh Usaha Adil ada 4 jenis produk, yaitu bubuk jahe instan, bubuk jahe merah instan, bubuk temulawak, dan bubuk kunyit putih (lampiran 6). Namun dari 4 jenis produk tersebut, bubuk jahe merah instan merupakan produk yang paling laris dipasaran, karena penjualan produk bubuk jahe merah instan lebih tinggi dibandingkan dengan produk yang lain (lampiran 9). Untuk itu peneliti lebih memfokuskan penelitian terhadap satu jenis produk tersebut. Pemilik usaha mengaku bahwa Usaha Adil dapat bertahan dan menghasilkan produk setiap bulan dibandingkan pesaingnya, dan meskipun ditengah pasang surutnya industri yang mengolah komoditi dan menghasilkan produk yang sama. Dalam mengembangkan usahanya dan tetap bertahan hingga saat sekarang ini, Usaha Adil tentu memiliki strategi-strategi bauran pemasaran untuk mempertahankan dan mengembangkan pasar, serta dapat memuaskan keinginan konsumen terhadap produk yang dihasilkan. Untuk itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada Usaha Adil sehingga nantinya dapat mengidentifikasi pelaksanaan bauran pemasaran yang dijalankan oleh Usaha Adil dengan menggunakan variabel bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi, dan distribusi.

Ada lima faktor yang menyebabkan mengapa pemasaran itu penting, yaitu (Soekartawi, 2003:112): 1) jumlah produk yang dijual menurun, 2) pertumbuhan penampilan perusahaan juga menurun, 3) terjadinya perubahan yang diinginkan konsumen, 4) kompetisi yang semakin tajam, 5) terlalu besarnya pengeluaran untuk penjualan.

Salah satu alat untuk menentukan pemasaran adalah bauran pemasaran yaitu kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran yaitu produk, harga, promosi, dan distribusi. Bauran pemasaran ini merupakan satu perangkat alat yang akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran bagi perusahaan dan semua ini ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada segmen pasar atau konsumen yang dipilih (Sunyoto, 2012:68).

Kemajuan jaman yang semakin modern, memacu masyarakat menjadi selektif dalam proses pengkonsumsian minuman instan. Meningkatnya

pengetahuan dan kesadaran masyarakat untuk hidup sehat memberikan dampak yang cukup penting bagi industri kecil maupun skala rumah tangga. Mutu produk tidak hanya berarti produk hanya memiliki cita rasa yang enak dan kandungan gizi yang baik, tetapi harus aman bagi kesehatan para konsumennya.

B. Rumusan Masalah

Jahe merah merupakan salah satu tanaman obat yang saat ini memiliki prospek ekonomi yang cukup baik, karena banyak digunakan sebagai bahan baku obat-obatan, makanan, dan minuman. Usaha bisnis minuman adalah termasuk usaha modal kecil yang lebih tahan terhadap pasang surut perekonomian di Indonesia. Kelebihan dari usaha minuman adalah modal yang dapat dijangkau oleh kelas bawah dan keuntungannya lumayan besar. Jika usaha minuman yang dijalankannya berjalan lancar dan berkembang pesat, maka laba yang dihasilkan juga akan semakin banyak.

Minuman yang masih jarang kita temui adalah minuman jahe merah instan. Seiring dengan ketatnya persaingan pelaku usaha minuman maka inovasipun tidak henti dilakukan sehingga saat ini jahe merahpun dijadikan minuman yang sangat bermanfaat untuk menghangatkan tubuh. Ciri khas jahe merah adalah rasanya yang cenderung lebih pedas daripada jahe biasa. Minuman jahe merah sangat bagus untuk menghangatkan tubuh dan menjadi minuman yang unik sehingga mengundang penasaran orang untuk mencobanya.

Minuman jahe merah bukan hanya untuk menghangatkan badan saja namun juga bermanfaat untuk melancarkan peredaran darah, meringankan radang tenggorokan, cocok bagi orang yang mengidap penyakit asma, mencegah masuk angin, dan dapat meningkatkan kekebalan tubuh. Dari cita rasa yang unik dan segudang manfaat menjadikan minuman jahe merah sebagai peluang usaha yang patut untuk dikembangkan.

Minuman dari jahe merah inipun dipasarkan dengan berbagai jenis, ada yang berupa minuman instan berupa bubuk yang siap seduh, ada yang berupa minuman langsung dan sebagainya. Harga yang ditawarkan di pasaran juga bervariasi. Cara membuat minuman jahe merah tidak jauh berbeda dengan jahe

biasa, namun setiap pelaku bisnis tentu mempunyai ciri khas tersendiri bagi mereka untuk melancarkan usahanya.

Usaha Adil beralamat di Jl. Manggis I, no. 95, Perumnas Belimbing, Kecamatan Kuranji, Padang. Usaha Adil salah satu pelaku bisnis minuman jahe merah instan tentu juga mempunyai ciri khas yang menjadi andalan untuk menghasilkan produk yang berkualitas yang alami, sehat, aman dan dapat diterima oleh konsumen. Pemilik industri memulai usaha dengan memproduksi bubuk jahe instan dengan modal sendiri sebesar Rp 25.000 kemudian pada tahun berikutnya pemilik usaha mulai melakukan inovasi terhadap keanekaragaman produk, sehingga menghasilkan 3 produk lainnya yaitu bubuk jahe merah instan, bubuk temulawak, dan bubuk kunyit putih. Dengan memasarkan keempat produk ini, Usaha Adil mampu menghasilkan omset sebesar Rp 12.000.000 – Rp 15.000.000 per bulannya.

Usaha pemilik untuk memasarkan produknya hingga bisa diterima oleh masyarakat tidaklah mudah. Kegiatan pemasaran minuman instan ini seringkali menghadapi masalah, salah satunya karena kuantitasnya belum terjamin di pasar atau jumlah produk yang dijual menurun (lampiran 9) sehingga omset yang diterima juga menurun. Penurunan penjualan yang dialami Usaha Adil cukup besar yang terjadi pada bulan Agustus sampai bulan Desember 2015 yaitu sebesar 7,2%. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi oleh Usaha Adil untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan kegiatan promosi, dan mengembangkan pangsa pasar sehingga dapat bersaing di dalam pasar. Berbagai strategi juga diperlukan untuk tetap bertahan di pasaran dan mempertahankan pelanggan.

Adanya kelemahan Usaha Adil seperti biaya produksi yang cukup tinggi, peralatan produksi yang masih tradisional sehingga kapasitas produksi yang dihasilkan tidak optimal dan masalah bauran produk lainnya seperti kemasan produk serta tidak berlanjutnya promosi terhadap produk. Selama ini kegiatan promosi belum terencana dengan baik sehingga mempengaruhi kegiatan pemasaran minuman jahe merah instan. Terkait dengan harga jual produk minuman jahe merah instan ini, pemilik usaha harus mempertimbangkan harga jual agar tidak mengalami kerugian akibat terlalu besarnya pengeluaran untuk penjualan produk.

Untuk menjamin kelangsungan hidup suatu industri, aspek pemasaran sangatlah penting. Aspek pemasaran dianggap menjadi salah satu masalah dalam pengembangan agribisnis. Hal ini dapat dimengerti karena produk pertanian adalah spesifik (misalnya ada yang tidak tahan lama untuk disimpan, pemeliharaan kualitas produk yang sulit dilakukan) dan pelaku pasar sering dihadapkan pada faktor risiko (*risk*) yang tinggi dan faktor ketidakpastian (*uncertainty*) yang besar. Belum lagi kalau dikaitkan dengan masalah kualitas produk dalam kaitannya dengan pemasaran (Soekartawi, 2003:23).

Jika mekanisme pemasaran berjalan baik, maka pihak-pihak yang terlibat dalam usaha akan mendapat keuntungan. Adanya persaingan dengan perusahaan lain dalam kegiatan pemasaran merupakan hal yang wajar, oleh karena itu perusahaan dituntut untuk memperhatikan pemasaran produknya agar produk dapat diterima oleh konsumen sehingga akan mempengaruhi penerimaan laba yang akhirnya akan berdampak pada perkembangan usaha. Pemasaran merupakan faktor penentu bagi perusahaan untuk mengukur besar kecilnya volume penjualan produk untuk menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

Dari uraian diatas terlihat bahwa kondisi tersebut menuntut pihak produsen untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan kegiatan promosi dan mencari informasi serta jaringan pangsa pasar melalui variabel bauran pemasaran agar cepat tanggap terhadap persaingan baru maupun potensi pasar baru.

Penelitian ini akan memfokuskan pada bauran pemasaran yang dilakukan oleh Usaha Adil dan penilaian konsumen terhadap pelaksanaan bauran pemasaran tersebut. Kemudian membuat alternatif strategi bauran pemasaran apa saja yang dapat diterapkan oleh Usaha Adil yang sesuai dengan kondisi usaha.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi Usaha Adil tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Strategi Bauran Pemasaran Produk Jahe Merah Instan Pada Usaha Adil Di Kota Padang”** dengan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan bauran pemasaran (produk, harga, promosi, dan distribusi) pada Usaha Adil?
2. Bagaimana penilaian konsumen terhadap pelaksanaan bauran pemasaran produk jahe merah instan yang telah dilakukan Usaha Adil di Kota Padang?

3. Bagaimana implikasi dari penilaian konsumen terhadap pelaksanaan bauran pemasaran dalam perumusan strategi bauran pemasaran Usaha Adil?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui pelaksanaan bauran pemasaran produk jahe merah instan yang dilakukan Usaha Adil di Kota Padang.
2. Mengidentifikasi penilaian konsumen terhadap pelaksanaan bauran pemasaran produk jahe merah instan yang telah dilakukan Usaha Adil di Kota Padang.
3. Mengetahui alternatif strategi bauran pemasaran produk jahe merah instan yang dapat diterapkan oleh Usaha Adil di Kota Padang yang sesuai dengan kondisi usaha.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak diantaranya:

1. Bagi Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan wawasan dan ilmu pengetahuan bagi peneliti tentang peluang pemasaran hasil olahan komoditi jahe tersebut. Disamping itu hasil penelitian ini diharapkan pula dapat berguna sebagai referensi dan bahan masukan bagi penelitian lebih lanjut.

2. Bagi Usaha Adil

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan positif bagi Usaha Adil dalam merumuskan strategi bauran pemasaran yang tepat melalui variabel bauran pemasaran yang sesuai dengan keinginan dan harapan konsumen serta mampu bersaing dalam persaingan usaha minuman instan yang semakin maju.