

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bakso merupakan makanan yang berasal dari negara China, dimana banyak sekali yang menyukai bakso di Indonesia (Yuyun,2007). Menurut Purnomo (1998) bahan pembuat bakso dapat berasal dari berbagai macam daging ternak seperti daging sapi, babi, ayam dan ikan. Menurut SNI 3818: 2014 bakso daging merupakan produk olahan yang terbuat dari daging hewan ternak dan dicampur bumbu-bumbu dengan atau tanpa penambahan bahan pangan lain yang dibentuk bulat maupun bentuk lainnya kemudian dimatangkan (Badan Standar Nasional Indonesia, 2014). Seiring perkembangan zaman, jenis bakso semakin banyak variasinya. Bakso sangat mudah ditemukan, salah satunya pada usaha bakso warung Ibu Cucu di Kecamatan Muntok, Kabupaten Bangka Barat, Provinsi Bangka Belitung.

Warung bakso milik Ibu Cucu berdiri sejak tanggal 6 November 2021 dimana warung bakso Ibu Cucu merupakan salah satu usaha masakan olahan dimana produk yang dijual berupa bakso yang berasal dari daging sapi. Usaha bakso termasuk kedalam kategori UMKM kuliner yang tidak dapat dipisahkan dari pertumbuhan ekonomi masyarakat Indonesia yang selalu berkembang sejalan dengan permintaan konsumen yang beragam serta UMKM diatur dalam Undang – Undang No 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Warung Ibu Cucu telah terdaftar UMKM pada tanggal 27 Maret 2023 dan tergolong kedalam skala usaha mikro dengan Nomor Induk Berusaha (NIB) 2703230075175

yang berlokasi di Kampung Air Terjun, Kelurahan Sungai Daeng, Kecamatan Muntok, Kabupaten Bangka Barat, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.

Pemasaran sangat penting dalam berwirausaha, perlunya melakukan pengembangan strategi dalam pemasaran agar konsumen merasa puas terhadap produk yang dihasilkan dan dengan kepuasan konsumen tersebut dapat meningkatkan omzet penjualan sehingga usaha yang dijalankan dapat berkembang pesat. Menurut Kotler dan Keller (2007) kepuasan pelanggan adalah perasaan puas atau kecewa seseorang yang timbul setelah membandingkan kinerja (hasil) produk yang dipikirkan dengan kinerja yang diharapkan. Oleh karena itu kepuasan pelanggan sangat penting karena menjadi tolak ukur dalam berbagai kebutuhan pemasaran dan tujuan berwirausaha.

Produk bakso pada warung Ibu Cucu memiliki 4 variasi menu yaitu bakso rusuk, bakso beranak, bakso telur, dan bakso urat. Karakteristik yang membedakan dari masing-masing variasi bakso Ibu Cucu yaitu pada bagian isian baksonya. Pada bakso rusuk terdapat tulang rusuk sapi yang dibalut oleh adonan bakso, pada bakso beranak terdapat isian telur puyuh dan bakso kecil yang dibalut oleh adonan bakso, pada bakso telur terdapat telur ayam yang dibalut oleh adonan bakso dan pada bakso urat terdapat daging urat yang dibalut oleh adonan bakso.

Harga yang ditetapkan pada produk bakso warung Ibu Cucu yaitu harga tertinggi Rp20.000 pada bakso rusuk dan beranak, harga menengah yaitu pada bakso telur Rp.15.000 dan terendah yaitu pada bakso urat Rp.13.000. Penentuan harga dalam pemasaran produk sangat penting dimana kualitas produk dan tempat juga menentukan harga penjualan. Penetapan harga produk bakso pada warung Ibu Cucu yaitu menyamakan harga penjualan pesaing, apabila harga bakso

ditetapkan lebih tinggi maka akan mengurangi jumlah peminat konsumen dalam membeli bakso di warung Ibu Cucu. Harga bakso yang ditetapkan pada warung Ibu Cucu tidak hanya berdasarkan kualitas bakso, tempat distribusi dan harga pesaing saja, akan tetapi disesuaikan juga dengan jumlah porsi yang diberikan.

Lokasi distribusi pada usaha bakso warung Ibu Cucu terletak di pertigaan jalan lintas pada Kecamatan Muntok, Kabupaten Bangka Barat, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung dimana lokasi tersebut cukup strategis dan dapat terlihat jelas dari jalan lintas. Pada tempat distribusi bakso warung Ibu Cucu yang dilihat dari segi desainnya, warung Ibu Cucu masih terlihat sangat sederhana dan dekorasi yang kurang menarik sehingga menyebabkan kurangnya minat konsumen untuk membeli bakso. Beberapa fasilitas yang disediakan pada warung Ibu Cucu yaitu WIFI dan Kipas angin, akan tetapi tidak disediakan terminal/steker listrik di setiap meja konsumen. Steker listrik/ terminal ini dapat digunakan konsumen untuk mengisi daya baterai pada telepon genggam.

Pada bagian promosi bakso, warung Ibu Cucu mempromosikan bakso dengan cara memasang spanduk di depan warung bakso dan juga mempromosikan dengan cara mengirimkan postingan pada media sosial yaitu menggunakan aplikasi Facebook dan WhatsApp. Selain sistem promosi yang dilakukan dengan cara pemasangan spanduk dan penyebaran di media sosial, sistem promosi dapat juga dilakukan dari mulut konsumen ke orang lain dimana hal tersebut dapat berpengaruh pada peningkatan maupun penurunan omzet penjualan. Pada sistem promosi yang dilakukan menggunakan spanduk tersebut diharapkan dapat menarik orang yang sedang berada pada kawasan lokasi distribusi agar dapat tertarik dan membeli bakso pada warung Ibu Cucu. Pada sistem promosi

menggunakan media sosial sangat penting dilakukan karena seiring berjalannya waktu, pengusaha saling berpacu untuk menguasai berbagai media sosial dalam memasarkan produknya dan apabila hanya berfokus pada satu media saja maka usaha tersebut dapat mengalami ketertinggalan dengan para pesaing lain, oleh karena itu promosi menggunakan media sosial sangat penting dilakukan.

Ibu Cucu menyatakan bahwa penjualan bakso milik Ibu Cucu seiring berjalan waktu mengalami penurunan omzet pendapatan. Pada awal usaha bakso terbentuk omzet yang dihasilkan lebih baik dibandingkan pada tahun 2023 dan apabila terus dibiarkan akan berdampak buruk sehingga perlunya melakukan evaluasi perbaikan pada usaha warung Ibu Cucu agar penjualan dapat berjalan dengan stabil. Berdasarkan uraian permasalahan diatas perlunya mengetahui apa saja kendala yang terjadi pada bauran pemasaran usaha bakso Ibu Cucu serta bagaimana persepsi dari berbagai konsumen terkait bauran pemasaran yang telah dilakukan di warung Ibu Cucu agar dapat memperbaiki kekurangan sehingga dapat mengembangkan usaha penjualan bakso pada warung Ibu Cucu.

Persepsi konsumen sangat penting dan menjadi fokus utama dalam menjalankan suatu usaha karena hal tersebut dapat memperbaiki kinerja dan kualitas produk yang dihasilkan. Menurut Ibnularoby (2013) perlunya melakukan pemantauan dan pengukuran terhadap kepuasan konsumen agar dapat memberikan masukan ataupun umpan balik mengenai faktor yang membuat konsumen merasa puas terhadap produk yang ditawarkan sehingga dapat dievaluasi dalam rangka pengembangan untuk meningkatkan kepuasan konsumen dimasa yang akan datang. Menurut (Hurriyati, 2010) menyatakan bahwa konsep bauran pemasaran tradisional terdiri dari 4P yaitu produk, harga, lokasi dan

promosi. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Persepsi Konsumen dan Kendala Bauran Pemasaran Bakso Warung Ibu Cucu di Kecamatan Muntok, Kabupaten Bangka Barat, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung”. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam mengembangkan usaha penjualan bakso pada warung Ibu Cucu.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana persepsi konsumen terhadap bauran pemasaran *Marketing Mix 4P* (*product, price, place* dan *promotion*) penjualan bakso pada Warung Ibu Cucu di Kecamatan Muntok, Kabupaten Bangka Barat, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung ?
2. Apa saja kendala – kendala yang dialami selama proses pemasaran menggunakan *Marketing Mix 4P* (*product, price, place* dan *promotion*) penjualan bakso pada Warung Ibu Cucu di Kecamatan Muntok, Kabupaten Bangka Barat, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang akan diteliti, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana persepsi konsumen terhadap bauran pemasaran *Marketing Mix 4P* (*product, price, place* dan *promotion*) penjualan bakso pada Warung Ibu Cucu di Kecamatan Muntok, Kabupaten Bangka Barat, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.
2. Untuk mengetahui apa saja kendala yang dialami selama proses pemasaran menggunakan *Marketing Mix 4P* (*product, price, place* dan *promotion*)

penjualan bakso pada Warung Ibu Cucu di Kecamatan Muntok, Kabupaten Bangka Barat, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat bagi peneliti untuk memperluas basis pengetahuan dan menambah pengalaman diri.
2. Manfaat bagi pengusaha yaitu memberikan pengetahuan terkait pentingnya persepsi dari konsumen dalam melakukan pengembangan usaha serta sebagai bahan evaluasi bagi pemilik usaha warung bakso Ibu Cucu dalam mengembangkan usahanya..
3. Manfaat bagi peneliti selanjutnya yaitu sebagai bahan referensi penelitian lebih lanjut bagi para kalangan peneliti.

