

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kota Padang Panjang merupakan kota di Provinsi Sumatera Barat yang terkenal dengan aktivitas perdagangan dan menjadi pusat kegiatan pendidikan. Aktivitas lain yang berkembang pesat yaitu di bidang pertanian dan peternakan. Hal ini dikarenakan tanah di Kota Padang Panjang memiliki jenis andosol yang subur dan cocok untuk pertanian meskipun luas kota ini hanya sekitar 23 km². Berjuluk kota Serambi Mekkah, kota ini berada di ketinggian antara 650-850 meter di atas permukaan laut, sehingga memiliki potensi untuk pengembangan usaha peternakan sapi perah yang merupakan salah satu bidang unggulan daerah setempat. Sektor pertanian juga menjadi pendukung bagi bidang peternakan, perdagangan, hingga industri kecil. Salah satu jenis usaha yang berkembang pesat di Kota Padang Panjang adalah usaha di bidang peternakan sapi perah. Terbukti dari data rata-rata produksi susu Sumatera Barat menurut data BPS tahun 2020 sebanyak 1.212,8 liter/tahun yang mana dinyatakan sebagai produsen susu terbesar di luar pulau Jawa. Potensi Padang Panjang sebagai produsen susu sapi perah ditunjukkan oleh kelompok tani Permata Ibu, Serambi Milk, dan Rumah Susu yang telah terkenal di kalangan masyarakat Sumatera Barat di bawah pembinaan dinas peternakan dan kesehatan hewan, pangan, dan pertanian kota Padang Panjang.

Pada tahun 1981 pemerintah Indonesia memberikan sapi perah ke beberapa provinsi, Sumatera Barat waktu itu mendapatkan bantuan sebanyak 800 ekor sapi perah yang didistribusikan ke setiap kabupaten. Kota Padang Panjang mendapatkan 21 ekor sapi yang kemudian dibagikan ke beberapa kelompok tani, salah satunya adalah kelompok tani Permata Ibu. Kelompok tani Permata Ibu inilah yang menjadi cikal bakal UMKM My Dairy bergerak di bidang peternakan dan pengolahan susu sapi pasteurisasi di Kota Padang Panjang. Pemilik usaha ini adalah pasangan suami istri Bapak Iskandar dan Ibu Deslia Sulastri, S, Pt yang sebelumnya merupakan salah satu *founder* dari Koperasi Mersi (Merapi Singgalang) atas nama kelompok

tani Permata Ibu dengan merek dagang Serambi Mekkah Fresh Milk. Koperasi Mersi merupakan koperasi berbadan hukum yang menampung produksi susu peternak dari 13 kelompok tani di Kota Padang Panjang. My Diary kemudian didirikan tahun 2018 dan diresmikan oleh Walikota Padang Panjang Bpk H. Fadli Amran, BBA karena pemilik memutuskan untuk mengembangkan usaha di luar Koperasi Merapi Singgalang. Pemilik My Diary merupakan peternak sapi perah yang telah memiliki pengalaman yang cukup mumpuni dari berbagai pelatihan baik dalam maupun luar negeri untuk mengolah susu pasteurisasi. Salah satu pelatihan bagi peternak sapi perah yang pernah didapatkan oleh Ibu Deslia Sulastri, S, Pt berasal dari beasiswa Fonterra yang dilaksanakan di Negara New Zealand selama 3 bulan.

Produk utama My Diary adalah susu pasteurisasi murni tanpa rasa, *yoghurt*, susu dengan varian rasa seperti melon, anggur, stroberi, coklat, dan vanila. Proses pengolahan susu sapi terdiri dari beberapa tahapan, yaitu pembersihan lokasi sekitar kandang dan sapi sebelum dilakukan pemerahan, kemudian penyiapan wadah untuk menampung susu sapi yang masih mentah, lalu susu diangkut ke lokasi pengolahan pasteurisasi. UMKM My Diary melakukan produksi dengan 2 orang pekerja untuk pemerah susu, 2 orang pekerja untuk mengolah susu pasteurisasi, dan 1 orang untuk bagian marketing. Adapun bahan baku yang digunakan dalam pengolahan susu sapi ini berasal dari peternakan sapi yang dikelola sendiri oleh My Diary serta dari pembelian susu mentah ke beberapa peternak sapi perah Kota Padang Panjang. Bahan mentah tersebut kemudian diolah sesuai dengan standar komposisi yang telah ditetapkan.

Susu yang diproduksi oleh My Diary tidak menggunakan pengawet apapun sehingga produk harus tetap berada di dalam *freezer* di bawah suhu -4°C agar dapat bertahan paling lama 1 minggu setelah dipasteurisasi. Hal ini juga membuat My Diary menggunakan jenis produksi *make to order* sehingga tidak ada *stock* yang terbuang akibat terlalu lama berada di etalase toko. Kemasan yang digunakan My Diary juga terbilang sederhana namun tetap menarik yaitu gelas ukuran 150 ml yang dijual dengan harga Rp 3.000 dan kemasan botol berukuran 220 ml seharga Rp

10.000. Penjualan produk biasanya berasal dari hasil promosi dengan cara *direct marketing* pada masyarakat luas dan *personal selling* kepada beberapa instansi yang dapat membeli dalam jumlah banyak sehingga pemilik dapat menekan biaya untuk iklan lokal dan brosur. Pemilik usaha rutin melakukan promosi secara langsung setiap akhir pekan di Kota Padang Panjang dan setiap diadakan pameran baik di Kota Padang Panjang maupun Kota Padang, Sumatera Barat.

Segmentasi pasar yang digunakan My Diary dalam penentuan target adalah segmentasi demografis dan segmentasi perilaku. Konsumen yang menjadi target utama dari segmentasi demografis adalah anak-anak usia 7 tahun hingga 12 tahun karena pada rentang usia tersebut masih berada dalam masa pertumbuhan dan membutuhkan susu sebagai nutrisi tambahan. Adapun target segmentasi perilaku yaitu konsumen yang telah menjadikan “meminum susu murni” sebagai *habit* dan paham perbedaan antara olahan susu lokal dengan olahan susu pabrik. Selain itu My Diary juga menjadi *supplier* susu pasteurisasi tanpa rasa untuk usaha seperti *cafe*, restoran, dan kedai susu lain sehingga usaha-usaha tersebut dapat mengolah kembali susu tersebut untuk menjadi produk usaha mereka masing-masing. Pendistribusian produk susu My Diary rutin dilakukan ke Kota Padang Panjang, Pariaman, Padang, Pekanbaru, dan Jambi.

Biasanya penjualan untuk produk dengan kemasan gelas dan botol dipasarkan di kawasan Bancah Laweh, Padang Panjang setiap minggunya. Kombinasi untuk produk dengan kemasan yang menggunakan merek My Diary ini yaitu gelas sebanyak 200 gelas dan botol sebanyak 150 botol. Susu varian rasa lainnya dikirimkan ke beberapa sekolah yang telah bekerja sama dengan usaha My Diary dengan kemasan plastik tanpa menggunakan label My Diary dikarenakan sekolah membagikan susu pesanan menggunakan gelas pribadi para siswa. Kiriman susu ke sekolah ini setiap harinya dapat menghabiskan sekitar 40 hingga 60-liter dengan kemasan plastik ukuran 5-liter seharga Rp 18.000 per-kemasan. Adapun pesanan My Diary sebagai *supplier* untuk *cafe* maupun usaha lain yang menggunakan susu pasteurisasi tanpa rasa sebagai bahan baku yang mana dijual dengan harga Rp. 14.000 per-liter. Produk yang dipesan oleh konsumen yang berlokasi di wilayah

Padang Panjang dikirimkan dengan biaya pengiriman Rp 3.000 dan ditanggung oleh konsumen. Pemesanan per minggu My Diary dapat dilihat pada **Tabel 1.1** berikut:

Tabel 1. 1 Pesanan Produk My Diary Sebelum Covid-19

No.	Kota	Keterangan	Status My Diary	Pesanan	Jenis Kemasan	Jumlah	Harga	Pengiriman (per-minggu)	Total Pendapatan (Per-minggu)
1.	Padang Panjang	penjual motor 1	Supplier	plain	Plastik (Liter)	15	Rp14.000	7	Rp 1.470.000
		penjual motor 2	Supplier	plain	Plastik (Liter)	15	Rp14.000	7	Rp 1.470.000
		Mifan	Supplier	varian rasa	Plastik (Liter)	35	Rp18.000	1	Rp 630.000
		Rumah Susu	Supplier	mentah	Plastik (Liter)	20	Rp10.000	7	Rp 1.400.000
		Outlet	Seller	varian rasa	Plastik (Liter)	50	Rp18.000	1	Rp 900.000
		Bancah Laweh	Seller	varian rasa	Botol (250 ml)	300 120	Rp10.000 Rp 3.000	1	Rp 3.360.000
2.	Padang Mangateh	Pengurus Peternakan	Seller	varian rasa	Botol (250 ml)	1000	Rp10.000	1	Rp 10.000.000
3.	Dharmasraya	Café	Supplier	varian rasa	Botol (250 ml)	400	Rp10.000	2	Rp 8.000.000
4.	Sijunjung	Café	Supplier	plain	Plastik (Liter)	20	Rp14.000	2	Rp 560.000
5.	Padang	Els Café	Supplier	plain	Botol (1 Liter)	5	Rp20.000	2	Rp 200.000
		Tong susu padang	Supplier	plain	Plastik (Liter)	27	Rp14.000	2	Rp 756.000
		Baristo Café	Supplier	plain	Plastik (Liter)	100	Rp14.000	2	Rp 2.800.000
6.	Pariaman	Good Beb	Supplier	plain	Plastik (Liter)	160	Rp14.000	2	Rp 4.480.000
		Café Wahyu	Supplier	plain	Plastik (Liter)	20	Rp14.000	1	Rp 280.000
7.	Jambi	Café	Supplier	plain	Plastik (Liter)	80	Rp14.000	2	Rp 2.240.000
8.	Pekanbaru	Tong susu pekanbaru	Supplier	plain	Plastik (Liter)	50	Rp14.000	4	Rp 2.800.000
		Neners (3 outlet)	Supplier	plain	Plastik (Liter)	50	Rp14.000	7	Rp 4.900.000
		Café	Supplier	plain	Plastik (Liter)	30	Rp14.000	2	Rp 840.000
		Café	Supplier	plain	Plastik (Liter)	35	Rp14.000	1	Rp 490.000
Total Liter						2532	Total Pendapatan Kotor		Rp 47.576.000

Tabel 1. 2 Pesanan Produk My Diary Setelah Covid-19

Tujuan Distribusi	Wilayah	Jenis Produk	Pemesanan Perminggu	Kemasan			Jumlah Liter Susu	Total Pesanan	Harga Penjualan
				Gelas	Botol	Plastik			
Event	Bancah Laweh	Varian Rasa	1	200	150		63	63	Rp2.100.000
Sekolah	Padang Panjang	Varian Rasa	3			12	60	180	Rp 648.000
	Padang	Varian Rasa	2			8	40	80	Rp 288.000
	Pariaman	Varian Rasa	2			12	60	120	Rp 432.000
Cafe	Pekanbaru	Pasteurisasi Murni	1			8	40	40	Rp 112.000
	Jambi	Pasteurisasi Murni	1			16	80	80	Rp 224.000
Total							563	563	Rp3.804.000

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik My Diary, usaha ini sangat bergantung pada *direct marketing* dikarenakan masyarakat banyak yang tidak mengetahui perbedaan susu pasteurisasi dengan susu kemasan pabrik. Konsumen cenderung melihat susu yang harga murah dengan *brand* pabrik ternama dari pada susu pasteurisasi yang diproduksi usaha My Diary. Masalah ini sudah menjadi hal biasa di kalangan produsen susu pasteurisasi lokal sehingga pemilik My Diary terkadang memberikan edukasi terhadap target konsumen untuk meyakinkan konsumen agar membeli produk My Diary. Edukasi tersebut biasanya dilakukan

pemilik sambil mempromosikan produk kepada konsumen, akan tetapi hal itu sulit dilakukan sejak terjadinya pandemi Covid-19. Promosi serta pemasaran My Diary banyak yang terputus sehingga penjualan produk menurun drastis, hal ini menunjukkan adanya penurunan karena jaringan pendistribusian ke beberapa tempat telah terputus. Contohnya adalah pesanan dari Sijunjung, Dharmasraya, Pekanbaru, Jambi, dan Peternakan Padang Mangateh.

Hal lain yang menghambat pemasaran produk susu ini selain dampak sesudah pandemi Covid-19 yaitu adanya keputusan Menteri Pertanian Nomor 500.1/KPTS/PK.300/M/06/2022 mengenai penetapan daerah wabah penyakit mulut dan kuku yang menyerang hewan berkuku belah seperti sapi, domba, kambing, unta, rusa, dan babi. Keputusan ini membatasi adanya pengiriman baik sapi maupun hasil olahan dari sapi termasuk susu pasteurisasi, meskipun wilayah Kota Padang Panjang termasuk ke dalam wilayah zona hijau. Pandemi Covid-19 juga menyebabkan jumlah populasi sapi yang merosot dan menyisakan sekitar 40% sapi di Kota Padang Panjang. Penurunan populasi ini diakibatkan perekonomian peternak yang terus menurun sehingga banyak yang memilih untuk menjual daging sapi perah mereka ke rumah potong untuk memenuhi kebutuhan saat tidak ada pendapatan dari penjualan susu selama 2 tahun pandemi Covid-19 terjadi. Menurut data dari perubahan RPJMD Kota Padang Panjang, meskipun pada periode 2016 hingga 2018 populasi sapi perah di Kota Padang Panjang mengalami peningkatan, pada 2019 terjadi penurunan yang disebabkan oleh rendahnya angka kelahiran dan tingginya angka kematian sapi di beberapa kelompok ternak. Hal ini mengarah pada penurunan produksi susu sapi yang mana berimbas pada nilai produksi per tahun selama periode 2016-2020.

Pemilik usaha My Diary menjelaskan bahwa penjualan yang berjalan saat ini sangat jauh dari angka target penjualan My Diary. Hal itu dapat dilihat dari data produksi yang dilakukan saat ini yang menghasilkan sekitar 563-liter per minggu. Penjualan tersebut sangat jauh dari angka kapasitas produksi My Diary sebelum Covid-19 yaitu 2500-liter per minggu. Penurunan penjualan dari usaha My Diary ini didukung oleh data yang disampaikan dalam data perubahan RPJMD Kota

Padang Panjang yang menyatakan bahwa pencapaian produksi susu sapi di Kota Padang Panjang mengalami fluktuasi yang mana pada tahun 2020 tercatat sebesar 326.206 liter yang mana semakin menurun hingga pada tahun 2021 menjadi sebesar 298.902 liter. Pencapaian tersebut diakibatkan dampak Covid-19 yang mempengaruhi lemahnya daya beli masyarakat yang mana berdampak pula pada penurunan produksi susu sapi per tahun. Berdasarkan data tersebut, usaha My Diary membutuhkan perancangan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) untuk meningkatkan penjualan dan mengatasi masalah kurangnya daya beli konsumen serta perekonomian yang telah menurun sejak pandemi Covid-19.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasar latar belakang dilakukan identifikasi permasalahan strategi pemasaran yang mempertimbangkan kebutuhan dan preferensi konsumen susu pasteurisasi, persaingan pasar, dan ketersediaan sumber daya perusahaan dengan mengoptimalkan penggunaan bauran pemasaran. Rumusan masalah penelitiannya sebagai berikut:

1. Apa faktor yang menjadi preferensi konsumen susu pasteurisasi untuk dipertimbangkan dalam strategi pemasaran usaha My Diary?
2. Bagaimana strategi pemasaran produk susu pasteurisasi untuk penjualan yang menurun berdasarkan bauran pemasaran pada usaha My Diary?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan disusunnya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis preferensi konsumen terhadap susu pasteurisasi dengan survei pasar untuk usaha My Diary.

2. Merumuskan strategi pemasaran produk susu pasteurisasi My Diary menggunakan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) untuk meningkatkan penjualan.

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini mencakupi hal-hal berikut:

1. Penelitian dilakukan hanya berfokus pada produk susu pasteurisasi tanpa rasa dan susu dengan varian rasa di usaha My Diary.
2. Survei menggunakan kuesioner hanya diterapkan pada masyarakat Kota Padang Panjang sebagai sampel konsumen susu pasteurisasi.

1.5 Sistematika Penulisan

Bagian-bagian yang digunakan pada sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah dan sistematika penulisan pada penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan tentang kajian teori yang relevan dari buku, jurnal, dan penelitian yang telah diangkat sebelumnya sebagai landasan dalam melakukan penelitian ini.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan metodologi penelitian atau langkah-langkah penelitian yang mana meliputi survei pendahuluan, studi literatur, identifikasi masalah, pemilihan metode, pengumpulan data, pembuatan kuesioner, pengolahan data, analisis, dan penutup.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini menjelaskan tentang pengumpulan data dari UMKM My Diary yang kemudian dapat digunakan dalam pengolahan data menggunakan metode yang telah ditentukan untuk penelitian ini.

BAB V ANALISIS

Bab ini menjelaskan analisis dari penelitian yang telah dilakukan mengenai preferensi konsumen susu pasteurisasi serta analisis usulan strategi pemasaran yang efektif.

BAB VI PENUTUP

Bab ini menjelaskan mengenai kesimpulan dan saran dari hasil analisis penelitian yang telah dilakukan pada bagian sebelumnya.

