

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Usaha

Gaya hidup sehat merupakan sebuah kedisiplinan dari gaya hidup individu dengan tujuan untuk memaksimalkan fungsi dari anggota tubuh dan memiliki kesehatan mental yang baik. Gaya hidup sehat dapat meliputi olahraga teratur, istirahat cukup, dan mengatur asupan nutrisi yang masuk kedalam tubuh. (Tiara, 2022). Pada era globalisasi dan digitalisasi yang terjadi pada saat ini, menerapkan pola gaya hidup sehat merupakan pilihan wajib yang harus dijalani oleh individu untuk mencegah terjadinya suatu hal buruk yang tidak diinginkan dikemudian hari.

Salah satu contoh dari pola gaya hidup sehat adalah dengan mengonsumsi asupan yang bernutrisi kedalam tubuh kita, serta membatasi bahan-bahan makanan yang akan menimbulkan masalah kesehatan jika dikonsumsi secara berlebihan. Salah satu bahan makanan yang tidak baik jika dikonsumsi secara berlebihan adalah bahan pemanis seperti gula, gula merupakan bahan tambahan pangan yang paling banyak kita jumpai dalam kehidupan sehari – hari.

Banyak dari aneka minuman yang di konsumsi setiap harinya mengandung kadar gula yang tinggi, bahkan tanpa di sadari mengonsumsi minuman manis sudah merupakan hal wajib yang dilakukan ketika sedang mengerjakan tugas maupun bekerja. Padahal terdapat banyak efek buruk dari minuman manis yang di konsumsi secara berlebihan, misalnya diabetes dan obesitas.

Minuman atau *beverage* mempunyai pengertian bahwa semua jenis cairan dapat diminum (*drinkable liquid*) kecuali obat-obatan. Minuman bagi kehidupan manusia mempunyai beberapa fungsi yang mendasar, yaitu: sebagai penghilang rasa haus, perangsang nafsu makan, sebagai penambah tenaga, dan sebagai sarana untuk membantu pencernaan makanan (Boga Dasar, 2017).

Rempah-rempah adalah bagian tanaman yang bersifat *aromatic* yang berasal dari bagian batang, daun, kulit kayu, umbi, rimpang, akar, biji, bunga,

atau bagian-bagian tubuh tumbuhan lainnya (Hakim, 2015). Bagian-bagian tubuh tanaman tersebut mengandung senyawa fitokimia yang dihasilkan sebagai bagian dari proses metabolisme tanaman. Minuman rempah merupakan minuman yang dibuat berdasarkan hasil pengolahan rempah-rempah dan memenuhi kriteria definisi minuman, sehingga dapat dikonsumsi oleh manusia.

Banyak minuman yang beredar di pasar tergolong kurang baik untuk tubuh jika dikonsumsi dalam jumlah yang banyak, batas maksimal konsumsi gula harian orang dewasa menurut Permenkes RI no.30 tahun 2013, menyatakan bahwa konsumsi maksimal gula harian adalah sebanyak 50gr. Sedangkan jumlah kandungan gula pada minuman botol pada umumnya adalah melebihi dari 25gr, bahkan pada kebanyakan minuman kekinian melebihi 50gr kandungan gula.

Minuman yang sehat dan praktis memang sangat diperlukan pada era digitalisasi dan pasca pandemi wabah *Covid-19*. Selain dapat menjaga kesehatan tubuh juga dapat membantu meningkatkan produktivitas kita dalam menjalani hari. Tentunya dengan memanfaatkan bahan-bahan lokal yang mudah didapatkan, sehingga mampu memberikan nilai jual lebih tinggi terhadap produk pangan lokal.

Kemasan yang digunakan dalam pengemasan minuman tentunya sangatlah beragam, terdapat beberapa bahan kemasan yang sudah umum digunakan untuk mengemas produk minuman, diantaranya adalah kemasan botol kaca, kemasan botol plastik, kemasan kaleng, ataupun kemasan kardus dengan bahan laminasi.

Minuman sehat dalam bentuk botol siap minum dapat diterapkan untuk mengatasi beberapa masalah yang terjadi saat ini, minuman sehat yang praktis ini dapat dikonsumsi kapanpun, dimanapun, dan oleh siapapun. Dengan menggunakan botol plastik higienis satu kali pakai *Disposable Product* yang aman untuk minuman akan meningkatkan kepercayaan bagi konsumen dengan higienisasi produk yang akan kami pasarkan ini.

Dengan beberapa fakta masalah yang peneliti temukan dalam menyusun latar belakang usaha ini, peneliti berkesimpulan untuk membuat strategi pemasaran terkait produk minuman rempah sehat rendah kalori yang akan

dipasarkan kepada calon konsumen. Dengan memanfaatkan keunggulan produk yang peneliti buat dibandingkan dengan produk yang sudah ada di pasaran, sebagai nilai jual lebih dalam menentukan strategi pemasarannya.

Tentunya memerlukan strategi pemasaran yang baik untuk memasarkan produk minuman rempah sehat ini supaya diterima dengan baik oleh masyarakat atau calon konsumen. Strategi pemasaran merupakan sebuah sekumpulan dari perencanaan, proses, hingga tujuan yang dilakukan secara terstruktur untuk mencapai target yang ditetapkan. (Sofjan, 2013).

Strategi pemasaran yang akan peneliti terapkan dalam memasarkan produk minuman rempah sehat ini adalah dengan melihat kebiasaan calon konsumen terlebih dahulu, yaitu merupakan individu dengan kegiatan yang padat atau individu yang berkegiatan mengoperasikan perangkat komputer setiap harinya. Tentu dengan target konsumen tersebut peneliti akan melakukan pemasaran secara *online* dengan beberapa media diantaranya, seperti iklan *youtube*, *whatsapp*, *broadcast*, postingan *Instagram*, kreasi video iklan dari *tiktok*, dan berbagai media *online* lainnya.

Selain media pemasaran, aspek yang perlu diperhatikan dalam menerapkan strategi pemasaran adalah kemasan dan label yang menarik konsumen. Peneliti akan membuat label produk minuman rempah sehat yang sesuai dengan ketentuan pembuatan label dan pastinya dapat menarik perhatian calon konsumen pada saat baru melihat tampilan luarnya saja.

1.2. Identifikasi Peluang dan Pangsa Pasar

Berdasarkan latar belakang usaha yang telah peneliti paparkan tersebut, peneliti menemukan beberapa peluang untuk memasarkan produk minuman rempah sehat rendah kalori ini, selain itu pangsa pasar untuk minuman sehat dan rendah kalori ini cukup mudah ditemui dalam lingkungan peneliti. Berikut beberapa hasil identifikasi peluang dan pangsa pasar yang telah peneliti lakukan untuk melakukan suatu rintisan usaha:

1.2.1. Peluang

1. Semakin berkembangnya teknologi, memberi dampak besar terhadap kemajuan internet dan aplikasi penyertanya. Dalam hal ini semakin

banyak bermunculan aplikasi belanja *online*, yang memudahkan konsumen dan penjual untuk memasarkan produknya lebih luas lagi.

2. Era digitalisasi juga disambut baik oleh masyarakat di Indonesia, hal ini berbanding lurus dengan menjadikan Indonesia sebagai salah satu pengguna media sosial terbanyak di dunia. Sebagai perintis usaha baru hal ini sangatlah menguntungkan, karena dengan adanya media sosial, penjual dapat mempromosikan produknya dengan mudah, murah, dan efisien.
3. Menurut UU RI nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, pemerintah mendukung terhadap adanya usaha mikro, kecil, dan menengah.

1.2.2. Pangsa Pasar

1. Pangsa pasar utama produk minuman rempah kami adalah para pegawai kantoran yang memiliki kegiatan di depan layar dalam waktu yang lama.
2. Banyak orang mulai menyadari pentingnya menjaga kesehatan tubuh, terlebih selepas terjadinya pandemi *covid-19* beberapa tahun lalu. Mereka mulai membiasakan diri untuk mengonsumsi minuman herbal yang dapat menjaga kebugaran tubuh.
3. Selain itu, karena produk kami juga terbuat dari bahan-bahan alami seperti jahe dan serih, juga diusahakan memikat perhatian anak muda yang peduli dengan konsumsi minuman herbal untuk kesehatan tubuh.

1.3. Identifikasi Spesifikasi Produk

Berdasarkan identifikasi peluang dan pangsa pasar yang telah ditentukan oleh peneliti, maka dapat dikemukakan identifikasi spesifikasi produk sebagai berikut:

Nama Produk : MRJ (Minuman Rempah Jahe)

Jenis Produk : Minuman rempah rendah kalori

Bahan Produk : Jahe, serih, kayu manis, cengkeh, gula stevia





Dimensi : Menggunakan kemasan berukuran 250ml

Harga Jual : Rp. 10.000

Kegunaan Produk : Sebagai minuman rempah sehat yang mampu menstimulasi panca indera dari penggunaannya, dan juga sebagai minuman kesehatan yang baik untuk tubuh.

Kemasan :

Table 1.1. Tabel Kemasan MRJ (Dok. Pribadi).

Kemasan Primer		Kemasan primer menggunakan botol plastik 250ml dengan bahan polietilen satu kali pakai.
Kemasan Sekunder		Kemasan sekunder menggunakan plastik kemasan tebal, bertujuan untuk membawa produk lebih banyak dengan mudah.
Kemasan Tersier		Kemasan tersier dengan box kardus digunakan sebagai opsi konsumen untuk memberikan produk MRJ sebagai hadiah.
Kemasan Tersier		Kemasan tersier dengan bahan anti panas digunakan dalam pengiriman produk untuk jarak yang jauh, sehingga mampu menjaga kualitas produk.

1.4. Tujuan Rintisan Usaha

Berdasarkan identifikasi peluang dan pangsa pasar serta identifikasi produk yang telah ditentukan oleh peneliti, maka dapat dikemukakan tujuan rintisan usaha sebagai berikut:

Tujuan utama dalam penelitian rintisan usaha produk minuman rempah lokal menggunakan gula stevia ini adalah untuk mengetahui minat konsumen terhadap penjualan produk minuman rempah lokal menggunakan gula stevia, kemudian tujuan rintisan usaha ini adalah untuk membuat rancangan usaha secara terstruktur, setelah itu diharapkan juga dapat melakukan analisa terkait aspek pasar dan pemasaran terhadap produk minuman rempah lokal.

Tujuan penelitian rintisan usaha ini juga untuk melakukan analisa terkait *SWOT* terhadap produk minuman rempah lokal menggunakan gula stevia, dapat membuat manajemen organisasi dan manajemen produksi untuk produk minuman rempah lokal, dapat membuat proyeksi keuangan dengan baik, dapat menjelaskan risiko atau hambatan yang dialami selama melakukan penelitian rintisan usaha, serta dapat menjelaskan terkait Tindakan yang harus dilakukan saat mengalami hambatan selama menjalankan usaha.

