

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sebagai salah satu negara yang menghasilkan beraneka ragam komoditi minyak atsiri yang merupakan bagian penting dari pendapatan nasional negara Indonesia. Hingga saat ini ada sembilan jenis minyak atsiri yang populer di Indonesia: diantaranya minyak cengkeh, minyak kenanga, minyak nilam, minyak akar wangi, minyak pala, minyak kayu putih, minyak jahe, minyak kayu manis, dan minyak serai wangi (Sulaswatty & Adilina, 2019). Salah satu jenis minyak atsiri ini memiliki prospek yang sangat baik dibandingkan dengan jenis minyak atsiri lainnya dan memiliki pangsa pasar global yang signifikan. Indonesia memiliki pasokan minyak serai wangi tertinggi di dunia, setelah negara China dan Vietnam.

Minyak serai wangi banyak diaplikasikan sebagai komponen pembuatan obat-obatan, kosmetik serta banyak dimanfaatkan dalam industri sebagai pemberi rasa dan aroma. Pengolahan minyak serai wangi di Indonesia sebagian besar dilakukan oleh masyarakat awam, yang tidak memahami prosesnya, sehingga belum dapat menghasilkan minyak yang memenuhi standar mutu yang telah ditetapkan. Kualitas dan harga jual minyak serai banyak dipengaruhi oleh komponen utamanya. Minyak akan sangat murah jika tidak memenuhi persyaratan kualitas (Shintawati et al., 2016).

Pendekatan dan strategi pengelolaan yang sistematis, terpadu, dan berkelanjutan diperlukan untuk memulai pengembangan dan pengelolaan bisnis minyak serai wangi dan produk turunannya. Dalam hal ini secara aktif mengamati potensi pasar, membangun bisnis, melihat siklus hidup produk, membuat desain produk, membangun perusahaan dan rantai pasok yang kuat, dan memelihara peralatan produksi yang tetap dalam kondisi baik. Selain itu, industri penjualan minyak serai wangi masih tradisional dan kekurangan teknologi daya yang telah ada tidak dikelola dengan optimal (Hariyono & Trihastuti, 2021).

Sebagian pelaku usaha telah mencoba mempromosikan produk dengan mengadakan acara pameran atau bazar, tetapi tidak banyak yang menggunakan teknologi untuk mempromosikan produk. Salah satu alasan mengapa produk tersebut kurang dikenal. Kabupaten Samosir tepatnya di Desa Sipira, Kecamatan Onan Runggu menjadi salah satu daerah yang melakukan produksi serai wangi. CV Lewis Pea Abadi adalah sebuah badan usaha yang beroperasi dalam sektor penjualan bibit serai serta penyulingan minyak serai wangi. CV Lewis Pea Abadi didirikan oleh seorang pengusaha yang bernama Manatar Rumapea. Usaha penyulingan serai wangi CV Lewis Pea Abadi telah beroperasi selama kurang lebih 3 tahun dan memiliki luas lahan serai wangi seluas 5 hektar. Jenis serai wangi yang dibudidaya oleh CV Lewis adalah serai wangi Mahapengiri yang dijadikan sebagai bahan dasar pembuatan minyak serai wangi. Minyak serai wangi yang dikelola CV Lewis Pea Abadi tersebut belum terlalu dikenal masyarakat Samosir.

Dengan demikian adaptasi CV Lewis Pea Abadi sangat penting untuk pemasaran produk agar konsumen dapat menemukan, menilai, dan memilih produk dengan mudah. Perilaku konsumen mempengaruhi pemasaran dan evaluasi produksi produk di masa depan. Konsumen akan menilai dan mengevaluasi apakah produk yang mereka beli layak atau tidak layak untuk dibeli lagi atau dapat menyarankan orang lain untuk

melakukannya. Hal ini pasti lebih mendorong CV Lewis Pea Abadi untuk mempertimbangkan pengembangan minyak serai wangi yang lebih unggul.

Dengan demikian, dapat dilakukan pengumpulan saran dan masukan dengan cara melakukan strategi bauran pemasaran yaitu melakukan observasi terhadap pendapat konsumen terkait minyak serai wangi. Maka diperlukan rangkaian perencanaan sebuah usaha yang tentunya akan mampu mendukung dalam pemasaran produk seperti menerapkan strategi pemasaran produk. Dengan menggunakan bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, tempat dan promosi yang disesuaikan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi, observasi konsumen terhadap produk minyak serai wangi dapat menggambarkan apa yang diinginkan oleh konsumen dan calon konsumen tentang produk tersebut dapat mempengaruhi keputusan konsumen serta kepuasan konsumen.

1.2 Rumusan Masalah

Desa Sipira memiliki potensi untuk mengembangkan minyak atsiri. Minyak serai wangi adalah salah satu minyak atsiri yang dikembangkan oleh Desa Sipira. Saat ini ada beberapa perusahaan yang menggeluti bidang produksi minyak serai wangi dan produksi hilir serai wangi. Salah satunya adalah CV Lewis Pea Abadi merupakan sebuah perusahaan yang didirikan oleh Manatar Rumapea yang memiliki lokasi di Desa Sipira, Kecamatan Onan Runggu, Kabupaten Samosir. Usaha ini merupakan usaha yang telah berdiri kurang lebih 4 tahun. Salah satu permasalahan yang ditemukan pada CV Lewis Pea Abadi tersebut kurangnya pengenalan produk minyak serai wangi sehingga menyebabkan penjualan tidak stabil. Berikut merupakan data hasil penjualan CV Lewis Pea Abadi olahan produk minyak serai wangi dalam kemasan.

Tabel 1.1 Data penjualan minyak serai wangi CV Lewis Pea Abadi

Data Per Tahun	Ukuran ml/botol				
	8 ml	15 ml	30 ml	60 ml	100ml
2019	234	457	545	83	52
2020	179	345	590	498	378
2021	458	334	548	497	387
2022	658	466	553	116	72
Total	1529	1602	2236	1194	889

Sumber: Data Primer (2022)

Dari tabel 1.1 dapat dilihat bahwa penjualan minyak serai wangi yang tidak stabil. Konsumen yang membeli minyak serai wangi merupakan kebanyakan konsumen yang tinggal tidak jauh dari lokasi perusahaan dengan kata lain pelanggan CV Lewis Pea Abadi masih tergolong masyarakat lokal. Maka dengan demikian perlunya dilakukan penjualan yang lebih intens dengan melakukan penjualan minyak serai wangi di luar lokasi perusahaan. Jika perusahaan mampu memasarkan produk minyak serai wangi ke luar lokasi perusahaan kemungkinan besar dapat meningkatkan penjualan minyak serai wangi.

Hasil survei dan wawancara tentang penjualan minyak serai wangi menunjukkan bahwa tidak ada informasi yang cukup tentang manfaat dan kegunaan minyak serai wangi. Promosi dapat memengaruhi bagaimana pelanggan membuat keputusan

pembelian. Dengan adanya promosi, konsumen yang sebelumnya tidak tertarik mencoba produk dan akhirnya membeli. Disinilah promosi yang terarah diperlukan karena diharapkan dapat meningkatkan penjualan. Jika bisnis dapat memasarkan produknya dengan cara yang berbeda dari sebelumnya, promosi yang diterapkan akan jauh lebih baik. Jika perusahaan sebelumnya hanya melakukan promosi secara langsung, ada baiknya juga melakukan promosi secara online untuk membuat konsumen lebih mudah mengetahui tentang produk tersebut.

Promosi merupakan salah satu faktor penting yang menentukan keberhasilan kegiatan pemasaran. Meskipun suatu produk memiliki kualitas yang baik, konsumen tidak akan memiliki minat untuk membelinya apabila belum mengenal atau belum mengetahui manfaat produk tersebut. Selain promosi, harga juga menjadi faktor yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen sehingga berperan dalam menentukan keberhasilan pemasaran. Oleh karena itu, perusahaan perlu memantau harga yang ditetapkan oleh pesaing agar harga produknya tetap kompetitif tidak terlalu tinggi maupun terlalu rendah. Penetapan harga merupakan kebijakan perusahaan yang harus mempertimbangkan berbagai aspek, termasuk keunggulan produk yang ditawarkan. Pada dasarnya, tinggi atau rendahnya harga suatu produk bersifat relatif dan perlu dibandingkan dengan harga produk sejenis yang ditawarkan oleh perusahaan lain.

Berdasarkan uraian pada latar belakang, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai keputusan konsumen dalam membeli minyak serai wangi sebagai upaya memberikan masukan bagi peningkatan penjualan. Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana segmentasi konsumen minyak serai wangi pada CV Lewis Pea Abadi?
2. Bagaimana preferensi konsumen dan calon konsumen terhadap keputusan pembelian minyak serai wangi CV Lewis Pea Abadi?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui segmentasi konsumen minyak serai wangi CV Lewis Pea Abadi
2. Untuk mengetahui preferensi konsumen dan calon konsumen terhadap keputusan pembelian minyak serai wangi CV Lewis Pea Abadi

1.4 Kontribusi Tugas Akhir

Peneliti berharap hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi CV Lewis Pea Abadi sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun strategi pemasaran yang tepat guna meningkatkan penjualan minyak serai wangi. Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai masukan bagi CV Lewis Pea Abadi mengenai segmentasi konsumen minyak serai wangi untuk meningkatkan penjualan
2. Sebagai acuan dalam mengetahui apa saja dalam bauran pemasaran yang menentukan keputusan pembelian konsumen terhadap minyak serai wangi
3. Sebagai pedoman bagi usaha yang ingin meningkatkan penjualan minyak serai wangi

4. Bagi penulis diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai segmentasi konsumen dan bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian minyak serai wangi.