

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pangan merupakan sesuatu hal yang sangat penting bagi manusia. Setiap manusia membutuhkan pangan yang cukup, baik dari sisi kualitas maupun kuantitas untuk menjamin kelangsungan hidup manusia. Namun, di era modern ini, banyak makanan yang tidak sehat karena banyak mengandung zat-zat yang membahayakan bagi tubuh manusia. Beberapa masyarakat di kota besar telah menyadari tentang bahaya zat kimia pada makanan yang mereka konsumsi. Salah satu contoh makanan yang banyak mengandung bahan kimia adalah beras. Zat kimia yang terkandung dalam beras berasal dari pupuk kimia dan pestisida. Maka diproduksi alternatif pangan yang sehat, yaitu beras organik.

Beras Organik bermanfaat bagi kesehatan. Dody Priadi dan kawan-kawan (2007) menyatakan ditinjau dari aspek fisiologis benih, secara off-farm, kualitas padi organik lebih baik daripada non-organik karena mengandung biji bernas yang lebih banyak, walaupun hari panen menjadi lebih panjang.

Beras Organik adalah beras yang dihasilkan melalui sistem pertanian organik. Jangkung Handoyo Mulyo dan kawan-kawan (2010) menyatakan selain ramah terhadap lingkungan, pertanian organik juga merupakan salah satu alternatif solusi untuk mengatasi permasalahan stagnasi produktivitas dan semakin menurunnya insentif usahatani karena menurunnya kualitas lingkungan. Prospek pertanian organik, termasuk padi organik sesungguhnya sangat menjanjikan, namun masih terkendala oleh berbagai faktor termasuk di antaranya pengembangan kelembagaan pemasaran beras organik, baik yang dilakukan oleh petani/keompok tani maupun pedagang.

Kabupaten Sragen merupakan salah satu lumbung padi yang dapat menjaga konsistensi stok beras di Jawa Tengah. Kabupaten Sragen juga dikenal sebagai pelopor beras organik di Jawa Tengah. Desa Sukorejo, Kecamatan Sambirejo adalah salah satu daerah penghasil beras organik terbanyak di Kabupaten Sragen. Luas tanah yang diolah secara organik mencapai 132 Hektar. Selain menjadi tempat pengolahan pertanian secara organik, Desa Sukorejo memasarkan sendiri hasil produknya melalui UKM yang didirikan oleh warga setempat. Ada 3 model

produk beras organik dan diproduksi dan dipasarkan sendiri oleh masyarakat desa setempat yaitu beras organik *grade* 1, beras organik *grade* 2, dan beras organik *grade* 3. Perbedaan dari ketiga model produk tersebut terdapat pada pengolahannya, dimana untuk beras organik *grade* 3 masih menggunakan pupuk kimia yaitu urea sebanyak 10% untuk membantu pertumbuhan bibit awal. Beras organik *grade* 2 juga masih menggunakan pupuk urea sebanyak 5%, sedangkan beras organik *grade* 1 sudah 100% tanpa pupuk kimia.

UMKM milik bapak Sukrisno yang berada di Desa Sukorejo, adalah pihak yang memasarkan beras organik tersebut. Ada Prospek usaha ini menjanjikan. Jangkung Handoyo Mulyo dan kawan-kawan (2010) menyebutkan Pendapatan usahatani padi organik lebih tinggi dibandingkan dengan usahatani padi semi organik dan juga non organik, yang disebabkan karena produksi padi organik lebih tinggi dibandingkan dengan usahatani padi semi organik dan non organik dan juga harga gabah organik lebih tinggi dibandingkan dengan harga gabah non organik.

Harga produk yang terlalu tinggi menjadi salah satu alasan mengapa produk ini kurang diminati oleh konsumen. Perawatan pengolahan padi secara organik membutuhkan tenaga kerja yang cukup besa sehingga biaya produksi menjadi sangat tinggi. Biaya transportasi yang tinggi juga menambah biaya produksi sehingga harga produk menjadi sangat tinggi. UMKM milik bapak Sukrisno selaku pihak yang memasarkan produk ini harus melakukan langkah strategis agar petani dan pengepul tidak mengalami kerugian akibat produk yang kurang diminati oleh konsumen.

Janti Soegiastuti dan kawan-kawan (2013) menyatakan Kinerja Pemasaran Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Di Propinsi Jawa Tengah didukung oleh adanya usaha koordinasi, inovasi produk dan kreativitas. Sedangkan usaha koordinasi didukung oleh kualitas komunikasi, inovasi produk didukung oleh faktor lingkungan serta kreativitas didukung oleh kinerja individu dan ketidakpuasan kerja karyawan.

UMKM milik bapak Sukrisno melakukan pemasaran produknya secara manual dengan mencari pedagang besar di kota-kota besar dengan sistem kontrak. Tetapi akan menjadi masalah jika tidak ada lagi kontrak dari pedagang besar di kota-kota besar tersebut. Meskipun sudah melakukan beberapa inovasi produk seperti memproduksi beberapa varietas beras organik tetap belum bisa menembus pasar lokal yang ada di daerah setempat. Maka harus ada strategi pemasaran yang

bagus dan alternatif lain untuk memasarkan produk beras organik agar daya jualnya meningkat.

Daya jual yang rendah dapat menyebabkan stok menumpuk. Stok yang berlebih akan membuat beras organik mengalami penurunan kualitas mengingat umur kadaluarsa yang terbatas. Kualitas yang buruk menjadikan beras tidak bisa dikonsumsi lagi. Jika tidak bisa dikonsumsi, beras tidak akan bisa dijual dan dalam jangka panjang UMKM milik bapak Sukrisno akan mengalami kerugian bahkan terancam gulung tikar.

Pertumbuhan pasar mulai mengalami perubahan. Alasan lain yang menjadikan daya jual produk ini rendah adalah UMKM milik bapak Sukrisno belum mengetahui pertumbuhan pasar beras organik saat ini. Seperti yang dikatakan Jangkung Handoyo Mulyo dan kawan-kawan (2010) Konsumen beras organik merupakan konsumen mempunyai loyalitas yang tinggi kepada pedagang tempat pembelian dan produk beras organik yang dbelinya. Oleh karena itu beras organik memiliki segmen tertentu, maka untuk mengetahui segmen beras organik perlu melacak pertumbuhan pasar produk ini, maka diadakan riset pasar.

Riset pasar sangat penting untuk mengetahui selera pasar yang ada saat ini. Doman dan kawan-kawan (2002) Riset pasar akan membantu mengetahui pelanggan dan pasar kemudian anda akan berada di posisi terbaik untuk memenuhi kebutuhan mereka dan anda sendiri. Maka riset pasar menjadi sangat penting untuk menjaga kelangsungan hidup UMKM tersebut.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang telah diuraikan, yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah adanya kelebihan stok beras organik *grade 1* sehingga akan terjadi penurunan kualitas. Penurunan kualitas dalam jangka panjang membuat beras organik tidak akan lagi bisa dikonsumsi. Beras organik yang tidak bisa dikonsumsi menyebabkan beras organik tidak dapat dijual sehingga UMKM milik bapak Sukrisno akan mengalami kerugian. Kelebihan stok disebabkan karena daya jual beras organik yang rendah. UMKM milik bapak Sukrisno harus mengetahui segmen beras organik agar daya jual produk ini bisa meningkat. Untuk mengetahui segmen tersebut maka dilakukan riset pasar.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi segmen pasar beras organik *grade* 1 milik UMKM bapak Sukrisno di Desa Sukorejo, Kecamatan Sambirejo, Kabupaten Sragen.

1.4. Batasan Masalah

Batasan masalah yang ada dipenelitian ini meliputi :

- a. Masukan dari pihak UMKM merupakan salah satu pertimbangan dalam penelitian ini.
- b. Harga jual sudah ditetapkan pihak produsen.
- c. Metode riset pasar menggunakan lembar kerja sebagai panduan untuk mengarahkan dan mempermudah proses riset.
- d. Riset pasar dilakukan di karesidenan Surakarta sesuai dengan permintaan pemilik usaha.