1.PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Usaha pertanian bagi perekonomian Indonesia adalah rangkaian kegiatan produktif (budidaya, pengolahan, pemasaran) komoditas hayati pangan, hortikultura, perkebunan, peternakan yang mengorganisir modal dan tenaga kerja. Sektor ini berperan strategis sebagai tulang punggung ekonomi, penyedia pangan nasional, sumber ekspor/devisa, serta penyerap tenaga kerja terbesar. Oleh karena itu negara memprioritaskan pertanian dan ketahanan pangan penduduk dalam situasi sosial sebagai suatu hal yang penting bagi pembangunan manusia. Produk pertanian dapat memberikan keuntungan dan nilai tambah yang lebih jika produk tersebut diolah melalui berbagai proses produksi. Proses mengubah input menjadi ouput, yaitu bagaimana mengolah bahan baku menjadi produk sehingga memiliki nilai tambah dan keuntungan. Salah satu tanaman hortikultura yang digunakan sebagai bahan baku industri yaitu tanaman bunga telang yang digunakan untuk tanaman obat keluarga dan berbagai jenis olahan makanan dan minuman lainnya.

Bunga Telang adalah tumbuhan merambat yang biasa ditemukan di pekarangan atau tepi hutan. Tumbuhan anggota suku polong-polongan ini berasal dari Asia tropis, namun sekarang telah menyebar ke seluruh daerah tropika. Sejak dulu tumbuhan ini ditanam di pekarangan sebagai tanaman hias. Bunga ini memiliki nama yang beraneka ragam pada setiap daerah di Indonesia, seperti di daerah Sumatera disebut bunga Biru, bunga Kelentit, bunga Telang, di Jawa disebut kembang Teleng, Menteleng, di Sulawesi disebut bunga talang, bunga temen raleng, dan di Maluku disebut seyamagulele (Dalimartha, 2008).

Bunga Telang memiliki berbagai macam manfaatnya bagi kesehatan. Kandungan antosianin pada bunga Telang telah terbukti berperan sebagai antioksidan sehingga dapat berguna untuk menangkal radikal bebas (Bun 2016). Tanaman Telang (*Clitoria ternatea*) sudah lama dimanfaatkan sebagai obat tradisional untuk penyembuhan berbagai penyakit sehingga dijadikan salah satu tanaman obat keluarga (TOGA). Pemanfaatan bunga Telang bisa di lakukan dengan secara langsung atau di olah biasanya hanya sebatas pada konsumsi pribadi saja, belum banyak orang yang mamanfaatkan bunga Telang menjadi

produk olahan yang siap di konsumsi kemasyarakat menjadi produk siap konsumsi.

Home industry produk bunga telang Bu Nita merupakan *home industry* yang bergerak dalam bidang pengolahan minuman kesehatan. Usaha yang terletak di Kota Lhokseumawe merupakan usaha minuman milik Ibu Yusnita Dewi yang sudah berdiri sejak tahun 2019. Pada *home industry* ini bahan baku di dapat dari lahan pribadi milik keluarga. Adapun produk yang di hasilkan dari *home industry* ini berupa es Bunga Telang, minuman botol Bunga Telang, Bunga Telang kering, teh Bunga Telang, sirup Bunga Telang yang di produksi dengan proses pembuatan tanpa bahan pengawet dan pemanis buatan serta pewarna buatan. Produk ini di pasarkan dengan cara dititipkan ke *cafe* dan tempat oleh oleh terdekat dan secara online. *Home industry* ini sudah mendapatkan legalitas usaha pada tahun 2021. Usaha ini didirikan oleh Ibu Yusnita Dewi yang bekerja sebagai tenaga kesehatan di salah satu puskesmas di Kota Lhokseumawe. Pengetahuan yang dimilikinya mengenai manfaat bunga telang bagi kesehatan mendorong beliau untuk mulai menanam bunga telang di pekarangan rumah. Pada awalnya, bunga telang hanya dimanfaatkan sebagai minuman sehat untuk dikonsumsi oleh keluarga. Namun, seiring berjalannya waktu, Ibu Yusnita Dewi melihat bahwa bunga telang memiliki potensi untuk diolah menjadi produk yang bernilai jual. Dari pemikiran tersebut, beliau kemudian mengembangkan bunga telang menjadi minuman sehat yang tidak hanya dikonsumsi oleh keluarga, tetapi juga diproduksi dan dipasarkan kepada masyarakat sebagai peluang usaha. Beliau membuat inovasi olahan bunga telang menjadi es bunga telang yang merupakan minuman lebih kekinian. Selain karena manfaatnya produk tersebut dapat menjadi inovasi terbaru dari pengolahan bunga telang khususnya di kota Lhokseumawe. Kegiatan proses produksi ini dilakukan oleh 3 tenaga kerja keluarga anak, suami dan Ibu Yusnita Dewi sendiri, namun Ibu Yusnita Dewi ikut dalam kontribusi semua kegiatan produksi dan pemasaran.

Penjualan minuman Bunga Telang ini belum stabil disebabkan saat ini pemasarannya belum luas dan biasanya penjualan minuman bunga Telang mengalami peningkatan ketika ada event tertentu seperti bazar di bulan ramadhan, *expo*, dan festival. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. Penjualan produk Bunga Telang Bu Nita

NO	Jenis produk	Satuan Rp/ bungkus	Harga Jual (Rp)	Tahun				
				2020	2021	2022	2023	2024
1	Minuman Bunga Telang	Rp/ Botol	10.000	20.450	18.150	21.450	20.650	22.540
2	Bunga Telang Kering	Rp/ Bks	30.000	-	-	180	120	240
3	Teh Bunga Telang	Rp/Kotak	35.000	-	-	-	525	1.200
4	Sirup Bunga Telang	Rp/ Botol	30.000	-	-	70	80	88

Sumber :*Home Industry* bunga telang Bu Nita, 2026

Berdasarkan tabel 1 dapat di lihat dalam 5 tahun terakhir, data menunjukkan berbagai produk bunga Telang mengalami fluktuasi. Adapun produk dari bunga telang dengan harga yang berbeda yaitu minuman bunga Telang dengan harga Rp.10.000/botol, bunga telang kering Rp.30.000/bungkus, teh bunga telang Rp.35.000/kotak dan sirup bunga telang Rp.30.000/botol. Dari tabel 1, pada tahun 2021 dan 2023 mengalami penurunan dikarenakan pandemi covid 19 dan distribusi produk masih terbatas sehingga produk ini mengalami penurun penjualan dan produksi.

Sebagai sebuah usaha *home industry* minuman Bunga Telang menghadapi permasalahan yang dapat menghambat untuk mengembangkan usaha yang di jalankan salah satu yaitu permasalahan pada pemasaran. Sistem pemasaran minuman Bunga Telang ini masi terbilang sederhana sehingga usaha ini sulit berkembang. Permasalahan yang ada pada usaha minuman Bunga Telang yaitu produk tersebut masih belum dipasarkan secara luas, jangkauan pemasaran masih sekitaran kota Lhokseumawe, harga yang ditawarkan tergolong cukup terjangkau sehingga berpotensi besar usaha ini dapat berkembang. Promosi yang dilakukan masih kurang efektif, tempat yang di pilih untuk memasarkan produknya masih di rumah belum memiliki toko sendiri, membuka *outlet* di bazar minggu kota Lhokseumawe dan ada juga pengecer yang datang langsung ketempat produksi minuman tersebut selain itu permasalahan yang terjadi pada usaha ini yaitu terbatasnya bahan baku sehingga dapat mempengaruhi produksi usaha ini. Kegiatan pemasaran pada *home industry* minuman bunga telang dapat di dukung dengan adanya bauran pemasaran yang melibatkan konsep 4P *(produk, price, place, dan promotion).* Usaha ini di harapkan dapat memaksimalkan kekuatan (*strength)* baik berupa aset yang berwujud dan tidak berwujud.

Minuman Bunga Telang Bu Nita juga di harapkan dapat memanfaatkan peluang (*opportunity)* lingkungan eksternal yang bersifat menguntungkan, sehingga menjadi alat untuk memajukan usaha. Disisi lain, usaha ini juga dapat mengelola tindak lanjut dari setiap aspirasi (*aspiration)* yang di berikan oleh konsumen. Aspirasi ini dapat membentuk kepercayaan diri terhadap apapun yang di kerjakan sehingga dapat memaksimalkan hasil-hasil yang ingin dicapai. Dalam pengembangan usaha juga melihat sejauh mana hasil (*result)* pencapaian tujuan strategi bauran pemasaran yang telah di sepakati bersama.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai " Strategi Bauran Pemasaran Minuman Bunga Telang Bu Nita Di Kota Lhokseumawe" dengan analisis SOAR (*strenght, opportunities, aspiration, results).*

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang di uraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apa strategi bauran pemasaran yang tepat pada *Home industry* produk Bunga Telang Bu Nita di kota Lhokseumawe dengan analisis SOAR (*strengths, opportunities, aspiration,results)*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk merumuskan strategi bauran pemasaran pada *home industry* produk Bunga Telang bu Nita di Kota Lhokseumawe menggunakan analisis SOAR.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi bauran pemasaran serta penerapan analisis SOAR dalam meningkatkan perkembangan usaha minuman.
2. Bagi *home industry,* hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan untuk mengembangkan dan meningkatkan strategi pemasaran sehingga usaha dapat berkembang lebih optimal.

3. Bagi pemerintah, penelitian ini menjadi bahan pertimbangan dalam merumuskan kebijakan untuk mendukung pengembangan usaha kecil dan menengah.