

# DAMPAK TREN KESEHATAN

Terhadap Persaingan di Industri Jus Buah dan Sayuran Filipina

## PREFERENSI KONSUMEN DAN INOVASI PRODUK

Konsumsi jus buah dan sayuran semakin meningkat karena adanya perubahan selera dan juga penerapan pola makan sehat oleh konsumen. Munculnya produk-produk minuman jus olahan merupakan faktor utama yang mempercepat pertumbuhan pasar global jus buah dan sayuran. Tren yang muncul saat ini adalah munculnya inovasi rasa jus campuran buah dan sayur yang menawarkan kandungan nilai gizi yang tinggi. Menurut artikel terbitan Tetra Park (2021), konsumen telah mengalihkan pilihan ke jus segar dan meningkatkan penjualan sebesar 24% di Eropa, bahkan lebih dari 40% di wilayah lain. Meningkatnya pemilihan terhadap minuman berkadar vitamin dan mineral tinggi akan mendorong pertumbuhan pasar segmen tersebut, begitu juga pada segmen campuran jus buah dan sayuran. Mayoritas penduduk memilih jus alami dan mulai menghindari minuman soda yang memiliki kandungan gula tinggi.

Namun demikian, tantangan untuk pasar ialah fluktuasi untuk harga bahan baku, terutama harga buah-buahan yang fluktuatif karena perubahan kondisi cuaca, bencana alam, kekurangan pasokan dan kejadian tak terduga lainnya seperti kekeringan. Volatilitas harga bahan baku juga berdampak signifikan terhadap pertumbuhan pasar jus campuran buah dan sayuran global.

Di Filipina, inovasi untuk produk jus terus meningkat seperti jus *low sugar* dan jus dengan pilihan rasa yang diperkaya vitamin dan mineral sesuai profil wilayah di Filipina, juga adanya komitmen untuk membuat produk jus lebih bersih dan kaya nutrisi. Tak hanya itu, di Filipina, pengembangan produk jus buah dan sayuran juga dikembangkan mengikuti aspek *green environmental* dan pengurangan karbon dalam industrinya.

Jus yang diimpor di Filipina pada

umumnya menawarkan berbagai macam varian buah dan sayuran yang tidak tersedia di Filipina. Contohnya buah-buahan seperti blueberry, cranberry, raspberry, dan sayuran seperti kale. Jus-jus ini cukup disukai oleh masyarakat Filipina, oleh karena kualitas yang dianggap lebih baik dan juga memiliki rasa yang manis dan segar, dibandingkan dengan jus-jus lokal. Namun demikian, jus lokal juga digemari oleh masyarakat karena harga yang lebih murah dan mudah untuk didapatkan.



## STRATEGI MENGUASAI PASAR

Strategi yang dilakukan oleh pesaing-pesaing dalam produk jus buah dan sayuran (HS 200990) adalah dengan membuat inovasi-inovasi rasa dan varian jus buah yang menarik, dengan tambahan nutrisi. Selain itu, inovasi rasa dan varian jus buah dengan tambahan nutrisi dapat menarik konsumen oleh karena meningkatkan *awareness* terhadap pola hidup yang sehat. Selain itu, perusahaan juga perlu mempertimbangan kadar kandungan gula, karena Filipina telah menetapkan *sugar tax* sebesar PHP 12/liter sejak tahun 2018 untuk minuman dalam kemasan, kecuali 100% *natural fruit and vegetable juice*. Hal ini dikarenakan penderita diabetes di Filipina cukup tinggi.

Selanjutnya, pengemasan produk yang menarik dan modern juga dapat membuat konsumen lebih tertarik untuk membeli produk jus buah dan sayuran. Kemasan yang *modern* dapat membuat produk terlihat memiliki kualitas yang baik, sehingga konsumen akan lebih tertarik untuk mengonsumsi produk jus buah dan sayuran tersebut. Proses produksi yang pro-lingkungan atau *environment friendly* juga saat ini menjadi salah satu daya tarik bagi konsumen. Selain meningkatnya *awareness* terhadap gaya hidup sehat, *awareness* terhadap lingkungan juga semakin meningkat dan menjadi salah satu hal yang dipakai oleh berbagai perusahaan untuk mempromosikan produknya. Promosi yang dilakukan oleh perusahaan adalah hal yang penting untuk dilakukan, seperti dengan mempromosikan produk dengan berkolaborasi dengan popularitas budaya atau artis-artis yang sedang naik daun di negara tersebut. Juga, strategi lain yang dilakukan adalah dengan memberikan harga yang kompetitif untuk produk jus buah dan sayuran agar dapat bersaing dengan kompetitor.