

## I. PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara potensial di bidang agraris, hal ini didukung oleh beberapa faktor salah satunya adalah masyarakat Indonesia mayoritas bekerja di bidang pertanian. Data Badan Pusat Statistik Indonesia tahun 2020 menunjukkan bahwa hampir 34.577.831 penduduk Indonesia merupakan petani dan selanjutnya diikuti oleh bidang perdagangan sebesar 23.802.189, dari data Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa negara Indonesia mayoritas mata pencaharian penduduknya adalah petani (BPS, Indonesia dalam angka, 2020)

Industri adalah usaha yang dilakukan oleh manusia dalam rangka menjadikan barang dari mentah menjadi setengah matang atau matang, dalam rangka untuk meningkatkan nilai jual dari bahan olahan tersebut. Sedangkan menurut UU Perindustrian Nomer 5 tahun 1984 adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, setengah jadi atau barang jadi menjadi barang yang bernilai tinggi penggunaannya termasuk kegiatan rancangan bangun dan rekayasa industri. (Indonesia, 1984)

Dalam rangka meningkatkan nilai jual hasil pertanian, banyak petani saat ini membuat olahan dari hasil pertaniannya, melalui industri rumah tangga hasil produk pertanian bisa mendapatkan nilai jual yang lebih baik dibandingkan dengan hasil pertanian yang belum diolah. Industri rumah tangga merupakan salah satu solusi dalam meningkatkan nilai jual hasil pertanian, dimana potensi petani dalam

membentuk industri rumah tangga sangat terbuka lebar, karena secara administratif tidak terlalu susah.

Salak merupakan tanaman asli Indonesia yang memiliki nama latin *salacca edulis* dan tergolong tanaman hortikultura. Maka potensi salak di Indonesia masih terbuka lebar untuk dikembangkan, selain itu buah salak dapat dijadikan berbagai olahan yang bisa meningkatkan nilai jual salak dibandingkan dengan buah salak yang belum dijadikan olahan. Dalam budidaya tanaman salah tidak tergolong rumit dan tidak terlalu membutuhkan lahan khusus, sehingga akan meringankan para petani terkait dengan waktu dalam artian waktu yang digunakan petani dalam budidaya tidak terlalu intensif.

Tanaman salak sangat mudah sekali dalam perawatannya tidak terlalu banyak hama yang menyerang tanaman salak yang mengakibatkan kematian pada pohon atau gagal panen, selain itu masa panen salak tidak terlalu lama hanya membutuhkan waktu 2 tahun salak sudah menghasilkan maka dari itu potensi untuk membudidayakan tanaman salak begitu besar karena biaya perawatan yang tidak terlalu banyak dikeluarkan oleh petani.

Prospek buah salah begitu besar dilihat dari peluang untuk dipasarkan ke luar negeri (ekspor) hal ini dikarenakan permintaan buah-buahan di dunia semakin meningkat dan didukung oleh banyaknya varietas salak yang berkembang di Indonesia mulai dari pulau Sumatera sampai Sulawesi, yang paling terkenal yaitu varietas pondoh yang berasal dari Daerah Istimewa Yogyakarta, karena memiliki rasa dan tekstur yang baik dan banyak digemari oleh masyarakat Indonesia.

Yogyakarta dikenal sebagai daerah kota pendidikan yang memiliki lembaga pendidikan berkualitas, disisi lain dibidang pertanian Yogyakarta memiliki buah salak yang menjadi ciri khas yaitu salak pondoh. menurut data badan statistika Yogyakarta tahun 2017 tanaman salak dijogja menghasilkan produksi sebesar 379 134 ton dan mengalami peningkatan pada tahun 2019 menjadi sebesar 411,998, hal ini menggambarkan sebuah perkembangan atau peningkatan produksi buah salak di Yogyakarta. (BPS, Yogyakarta Dalam Angka, 2020)

Sleman menjadi satu-satunya kabupaten yang memproduksi buah salak terbesar di Daerah Istimewa Yogyakarta pada tahun 2018-2019, hal ini dijelaskan dalam badap pusat statistika Yogyakarta.

Tabel 1. Data Produksi Buah Salak Daerah Istimewa Yogyakarta 2018-2019

<b>Kabupaten/Kota</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
KulonProgo	19,965	20,039
Bantul	11	23
Gunungkidul	15	7
<b>Sleman</b>	<b>882,964</b>	<b>391,929</b>
Yogyakarta	-	-

Sumber : (BPS, Yogyakarta Dalam Angka, 2020)

Sedangkan untuk daerah kabupaten Sleman menurut data badan statistik Yogyakarta menjadi penyumbang salak terbesar di daerah Yogyakarta terutama salak varietas pondoh, dengan rincian pada tabel dibawah:

Tabel 2. Produksi Rata-rata Buah Salak Pondoh di Kabupaten Sleman, 2019.

Kecamatan	Tanamana Produktif (Rumpun)	Produksi (Kwintal)	Rata-Rata Produksi (Kwintal)
Moyudan	-	-	-
Minggir	818	51,53	6,30
Sayegan	1 098	66,98	6,10
Godean	955	42,98	4,50
Gamping	-	-	-
Mlati	-	-	-
Depok	-	-	-
Berbah	-	-	-
Prambanan	-	-	-
Kalasan	2061	150,45	7,30
Ngemplak	-	-	-
Ngaglek	6760	452,92	6,70
Sleman	-	-	-
Tempel	1 266 945	190,041,75	15,00
<b>Turi</b>	<b>3 463 717</b>	<b>484 920,32</b>	<b>14,00</b>
Pakem	489 287	43 057,24	8,80
Cangkringan	42 571	3 448,25	8,10
<b>Jumlah/Total</b>	<b>5 274 211</b>	<b>722 232</b>	<b>13,69</b>

Sumber :(BPS, kabupaten sleman dalam angka, 2019)

Pada tabel menunjukkan bahwa kecamatan Turi memiliki tanaman produktif sebesar 3,463,717 rumpun, selanjutnya produksi salak pondok di kecamatan Turi sebesar 488661 kwintal dan rata-rata produksi sebesar 14,00 Kwintal. Dengan jumlah tanaman salak produktif di kecamatan Turi, harapannya kedepan dapat terus meningkatkan hasil produksi salak. Sehingga dari hasil produksi yang melimpah dapat tercipta sebuah inovasi olahan salak salah satunya minuman herbal biji salak.

Pada akhir-akhir ini petani buah salak dituntut dan didukung oleh pemerintah kabupaten Sleman untuk membuat produk olahan yang berbahan buah salah dikarenakan pemerintah mengantisipasi harga anjlok pada musim panen. Selaras dengan niat atau tujuan pemerintah kabupaten Sleman, kelompok wanita Tani Widuri

kecamatan Tempel yang mampu mengolah salak menjadi beberapa olahan, diantaranya: Nastar, Keripik, Kue, Geplek, Asinan, Manisan dan Kopi salak (minuman herbal biji salak). Hal ini sangat jauh dibandingkan harga salak yang belum di olah dengan salak olahan, salah satu anggota wanita Tani Widuri mengatakan harga salak yang belum diolah sebesar 5 ribu sedangkan salah yang sudah diolah mencapai 15-20 ribu rupiah (Suryana & Cristianingsih, 2020)

Kecamatan Turi, Sleman, Yogyakarta, terdapat industri rumah tangga yang menemukan sebuah Inovasi dari hasil pertanian buah salak. Inovasi tersebut adalah mengolah limbah biji salak atau kentos menjadi sebuah kopi yang menyehatkan bagi tubuh pengkonsumsinya. Hal ini mematahkan persepsi masyarakat bahwa kentos atau biji salak merupakan limbah yang tidak bisa dimanfaatkan untuk dijadikan sebuah bahan olahan.

Salak diyakini kaya akan manfaat bagi kesehatan yang dapat melancarkan pencernaan, menurunkan tensi darah dan kanker prostat. Selain itu kopi salak juga aman dikonsumsi oleh penderita penyakit hipertensi karena dalam kandungannya tidak terdapat kafein yang dapat memacu detak jantung yang lebih cepat. Maka hal ini menjadi sebuah peluang besar bagi para pengiat usaha untuk mengembangkan kopi salak menjadi sebuah olahan yang dapat memberikan manfaat bagi orang lain. (Hardjana, Pertiwi, & Rahayu, 2016)

Produk minuman herbal biji salak terbuat dari biji salak, dalam persepsi masyarakat luas merupakan limbah atau barang yang sudah tidak ada nilainya. Jika dijadikan sebuah olahan dari biji salak akan membuat suatu hal yang baru bagi konsumen. Produk minuman herbal biji salak merupakan sebuah sebutan saja,

sesungguhnya salah satu minuman alternatif pengganti kopi, dimana dari aroma dan rasa masih kental dengan khas buah salak hanya warna yang hampir mirip kopi pada umumnya (Agroindustri.id, 2015). Maka hal ini sangat berbeda jauh dengan kopi asli yang terbuat dari biji kopi dan pada umumnya lidah masyarakat Indonesia sudah terbiasa dengan rasa dan aroma kopi sesungguhnya. Bagaimana sikap konsumen terhadap produk olahan salak, karena aroma dan rasa berbeda dengan kopi asli.

UMKM Benuwi House salah satu pelopor pengolahan buah salak menjadi berbagai olahan salak, salah satunya yaitu minuman herbal biji salak dimana lokasi UMKM ini berada di kecamatan Turi, Kabupaten Sleman yang berdiri pada tahun 2008. Alasan didirikan usaha ini yaitu memanfaatkan hasil petani salak yang ada disekitar unit usaha. (Yolanda, Suyono, & Eka Wijayanti, 2020)

Dalam hal pemasaran produk minuman herbal biji salak lebih banyak menggunakan media sosial sebagai pemasarannya (facebook, instagram dan whatsapp) sebagai media untuk mengenalkan dan jual beli produk produk minuman herbal biji salak. Adapun secara offline pemasaran minuman herbal biji salak hanya terdapat di Kecamatan Turi, Kabupaten Sleman dimana lokasi tersebut berdekatan dengan desa wisata dan menjadikan wisatawan sebagai salah satu target pasarnya. Akan tetapi kurang memperhatikan strategi pemasaran dan konsumen.

Tabel 3. Jumlah Unit Usaha Pengolahan Salak di Kabupaten Sleman

<b>Jenis usaha</b>	<b>Jumlah Usaha (Unit)</b>	<b>Presentase (%)</b>
Aneka olahan salak	7	24
minuman herbal biji salak (kopi salak)	5	17
Wajik salak	7	24
Sari salak	2	7
Onde-onde salak	1	3
Stik salak	1	3
Suwar-suwir salak	1	3
Geplak salak	1	3
Sirup salak	1	3
Jenang salak	1	3
Pia & cocktail	1	3
<b>Jumlah</b>	<b>29</b>	<b>100</b>

Sumber : (Disperindag Sleman, 2019)

Hal ini membuat UMKM Banuwi House membutuhkan sebuah informasi tentang konsumen agar dapat tetap bersaing dengan UMKM lainnya sehingga dapat menentukan strategi pasar yang sesuai dengan kebutuhan konsumen beserta sikap konsumen. Jika sikap konsumen positif terhadap produk minuman herbal biji salak maka akan menceritakan kepada orang lain tentang keunggulan atau kelebihan produk yang mereka dapatkan, maka akan membentuk citra baik dikalangan konsumen.

Sikap merupakan suatu hal yang mendasar yang harus diperhatikan oleh bidang pemasaran, bahkan banyak kalangan orang yang rela mengeluarkan biaya lebih untuk belajar dan memahami sikap konsumen terhadap produk atau merek. Dengan upaya mempengaruhi sikap konsumen orang-orang yang bergerak dibidang marketing dapat mengubah perilaku konsumen terhadap barang yang dijual. (menurut buku Simamora, 2004: 152 dikuti dari skripsi (Edi, 2013)).

Sikap sangat erat kaitannya dengan perasaan seseorang dan hal ini dapat mempengaruhi terhadap perilaku konsumen untuk membeli suatu produk ataupun jasa tertentu. Konsep ini sesuai dengan definisi sikap konsumen menurut Schiffman dan Kanuk (dalam Simamora, 2004: 152) yang mengungkapkan bahwa sikap merupakan ekspresi perasaan, yang mencerminkan apakah seseorang senang atau tidak senang, suka atau tidak suka dan setuju atau tidak setuju terhadap obyek, dimana obyek yang dimaksud dapat berupa merk, layanan, pengecer, perilaku tertentu dan lain-lain.

Dalam menentukan sikap konsumen membutuhkan sebuah pertimbangan seperti mencari informasi terkait dengan barang atau jasa yang akan dibeli, kemudian dalam diri konsumen setelah mendapatkan informasi maka akan timbul keyakinan atau keputusan dalam dirinya berdasarkan pertimbangan yang sudah dipertimbangkan oleh konsumen terhadap suatu produk (Amam, Fanani, & Nugroho, 2016).

Sikap konsumen dalam menentukan sebuah keputusan dalam pembelian diperlukannya proses pengevaluasian terhadap produk yang akan dibeli, ini merupakan proses konsumen dalam pembelian suatu barang (menurut Piter dan Olson dikutip dari journal (Ramadhan & Pangestu, 2018).

Dalam upaya pengembangan dan perluasan pasar produk minuman herbal biji salak peneliti ingin mengetahui sikap konsumen yang potensial sehingga akan diketahui sikap konsumen terhadap produk minuman herbal biji salak.

**B. Tujuan Penelitian**

1. Mendiskripsikan sikap konsumen terhadap produk minuman herbal biji salak produksi UMKM Benuwi House.
2. Mendiskripsikan faktor-faktor yang berhubungan dengan sikap konsumen.

**C. Kegunaan Penelitian**

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi bagi calon-calon pengusaha yang terjun dalam bidang olahan buah salak..
2. Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat kepada UMKM Benuwi House dalam menentukan strategi pemasaran.