

## I. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

UKM memiliki fungsi atau peranan yang penting bagi perekonomian masyarakat, sehingga mampu memberikan alternatif bisnis yang cukup produktif, salah satunya yaitu menciptakan lapangan kerja baru serta mampu menjadi sumber alternatif penyaluran kredit. Keberadaan UKM di negara-negara berkembang saat ini menjadi sektor penting sebagai pusat orientasi perekonomian negara karena UKM dapat mendorong dan memperkuat perekonomian rakyat agar mampu bersaing di tingkat Nasional maupun skala Global (Prihatin, 2011). Berdasarkan data Badan Pusat Statistik pada tahun 2013 terdapat 55,2 juta usaha kecil-menengah. Seluruh usaha tersebut memberikan kontribusi penyerapan tenaga kerja 97,2. Data yang diperoleh Derryarman (2010) yang berdasarkan pada data APTINDO dalam Bogasari flour tahun 2004 sekitar 30 UKM yang memproduksi khusus makanan ringan jenis *snack* seperti kerupuk, keripik, dan turunannya.

Pada tahun 2014 di Indonesia, investasi di bidang makanan dan minuman diperkirakan akan mencapai Rp. 80-84 triliun, lebih besar dibandingkan dengan tahun 2013 yang hanya sebesar Rp. 73 Triliun atau naik sebesar 10-15%. Menurut Frangky Sibarani selaku Sekretaris Jenderal Gabungan pengusaha makanan dan minuman Indonesia (Gapmmi) “ sebagian besar investasi digunakan untuk makanan dan minuman yang permintaannya di dalam negeri terus meningkat, para produsen juga mulai melihat peluang ekspor untuk produk-produk yang dihasilkan” (Fury, 2013).

Camilan stik daun kelor yang dihasilkan oleh UD. Budi Jaya merupakan produk baru yang belum begitu dikenal luas oleh konsumen beda halnya dengan produk olahan salak yang memang sudah lama diproduksi oleh UD. Budi Jaya. Stik daun kelor memiliki ciri khas tersendiri, yaitu memiliki warna yang agak kehijauan karena pengaruh warna dasar daun kelor itu sendiri, selain itu stik daun kelor memiliki rasakan aroma yang agak berbeda dengan rasa stik pada umumnya karena efek daun kelor sebagai bahan baku dapat memperkuat cita rasa dan aroma stik. Daun kelor sebagai bahan baku stik daun kelor memiliki nilai keuntungan yang tinggi karena masih jarang UKM maupun sektor industri besar yang

memanfaatkan bahan olahan daun kelor sehingga harga bahan baku daun kelor cukup murah. Kelemahan stik daun kelor adalah promosi yang masih kurang sehingga belum banyak konsumen yang mengetahui dan mengenal luas stik daun kelor UD. Budi Jaya, oleh sebab itu UD. Budi Jaya harus melakukan promosi untuk memperkenalkan produknya dan harus mengetahui tingkat kesukaan konsumen terhadap camilan stik daun kelor, yang dapat dilakukan melalui survei preferensi konsumen. Menurut Ibu Saniyah selaku pemilik UKM UD. Budi Jaya stik daun kelor juga memiliki kelemahan pada persepsi konsumen terhadap bahan baku daun kelor karena sebagian besar konsumen masih menganggap daun kelor bukan untuk bahan pangan.

Preferensi konsumen merupakan konsep pemahaman kepada konsumen terhadap merek. Preferensi adalah faktor utama untuk dapat memahami hubungan antara persepsi dan penentuan pilihan. Merek-merek produk yang dipersepsikan oleh konsumen cenderung mempunyai banyak kesamaan antar pesaing satu dan yang lain. Preferensi konsumen diperlukan untuk menentukan arah pilihan konsumen terhadap suatu merk tertentu (Iskandar, 2005). Preferensi konsumen dapat diketahui dengan berbagai macam metode penelitian salah satunya yaitu metode kano.

Metode kano digunakan sebagai pemetaan preferensi konsumen dalam memperoleh kepuasan atas suatu produk atau jasa. Selain itu metode kano memberikan bantuan yang bernilai dalam menghadapi kondisi pada tahap pengembangan produk. Metode kano perlu dilakukan untuk mengetahui atribut-atribut produk dari produsen yang perlu dipertahankan karena disukai oleh konsumen dan atribut-atribut yang harus diperbaiki atau dihilangkan dari produk karena tidak disukai oleh konsumen.

Parameter yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah atribut kemasan, harga dan tempat sehingga nantinya dapat memperoleh solusi berbagai macam permasalahan yang ada sehingga dapat mengembangkan usahanya. Melalui atribut parameter yang telah ditetapkan diharapkan dapat memberikan gambaran tingkat kesukaan konsumen terhadap camilan stik daun kelor, karena produksinya masih baru dan masih belum bisa menembus pasar (*Market Share*).

### **1.2. Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini adalah mengidentifikasi karakteristik konsumen, keputusan konsumen untuk membeli produk camilan stik daun kelor dan menganalisis preferensi konsumen. Penelitian ini dilakukan di sekitar UD. Budi Jaya dan distributor di Kabupaten Bangkalan. Atribut produk yang diteliti kemasan, harga, dan tempat.

### **1.3. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Parameter apa saja yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam pembelian produk camilan stik daun kelor di UD. Budi Jaya?
2. Apa saja atribut produk camilan stik UD. Budi Jaya yang harus diperbaiki dan dipertahankan?

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui parameter yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam pembelian produk camilan stik daun kelor di UD. Budi Jaya.
2. Mengetahui atribut-atribut produk camilan stik UD. Budi Jaya yang harus diperbaiki dan dipertahankan.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

1. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi yang menjadi masukan bagi UD. Budi Jaya untuk lebih meningkatkan *market share* produknya.
2. Merumuskan strategi pemasaran sehingga nantinya akan efektif atribut mana yang akan dipertahankan dan diperbaiki.