

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Di era modern saat sekarang ini begitu banyak tanaman-tanaman yang dikelola masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidup atau kebutuhan ekonomi, salah satunya adalah tanaman pala yang dianggap sebagai tanaman yang banyak menghasilkan keuntungan bagi masyarakat.

Pala dikenal sebagai tanaman rempah yang memiliki nilai ekonomis dan multiguna karena setiap bagian tanaman dapat dimanfaatkan dalam berbagai industri. Biji, fuli dan minyak pala merupakan komoditas ekspor dan digunakan dalam industri makanan dan minuman. Minyak yang berasal dari biji, fuli dan daun banyak digunakan untuk industri obat-obatan, parfum dan kosmetik. Buah pala berbentuk bulat berkulit kuning jika sudah tua, berdaging putih, bijinya berkulit tipis. Teknologi pengolahan pala keras berwarna hitam kecokelatan yang dibungkus fuli berwarna merah padam. Isi bijinya putih, bila dikeringkan menjadi kecokelatan gelap dengan aroma khas. Buah pala terdiri atas daging buah (77,8%), fuli (4 %), tempurung (5,1%) dan biji (13,1%).<sup>1</sup>

Secara komersial biji pala dan fuli (*mace*) merupakan bagian terpenting dari buah pala dan dapat dibuat menjadi berbagai produk antara lain minyak *atsiri* dan *oleoresin*. Produk lain yang mungkin dibuat dari biji pala adalah mentega pala yaitu *trimiristin* yang dapat digunakan untuk minyak makan dan

---

<sup>1</sup>Jurnal, Nanan Nurdjannah, *Teknologi Pengolahan Pala*. Padang, 2007, hal 1

industri kosmetik. Daging buah pala dapat dimanfaatkan untuk diolah menjadi manisan, asinan, dodol, selai, dan juga sirup pala.<sup>2</sup>

Penulisan nama sirup pala memakai merek *brand* sirup pala, label yang tercantum dikemasan sirup pala. Sirup pala merupakan produk minuman yang berasal dari bahan kulit pala matang diolah menggunakan mesin penggiling sampai membentuk cairan yang kental. Setelah itu dicampur dengan gula pasir, kemudian diaduk sampai membentuk larutan lalu dimasukkan kedalam kemasan kaca (botol) dan sirup pala siap diperjual belikan. Selama ini buah pala seperti biji dan bunganya yang selalu dimanfaatkan buat rempah-rempah. Namun, kali ini justru kulit pala yang biasanya menjadi sampah dapat diolah masyarakat menjadi sebuah minuman sirup, pengolahan minuman sirup pala salah satunya dilakukan oleh kelompok Bayang Bungo Indah.

Ketua Tim Pemberdayaan Inovasi Desa (TPID) Kecamatan Bayang Pesisir Selatan Khairijal Dt. Bagindo Kayo mengatakan, munculnya tata cara pengolahan kulit pala tersebut berawal dari program Pengolahan Hutan Untuk Kesejahteraan Perempuan (PHUKP) pada Agustus 2016. Pengolahan kulit pala yang diolah masyarakat untuk dijadikan sebuah minum sirup, dibimbing langsung dari Wahana Lingkungan Hidup (Walhi) dan juga oleh Dosen Teknologi Hasil Pertanian Tuty Angrainy Phd. Kelompok Bayang Bungo Indah dalam pengolahan kulit pala ini mendapat dukungan penuh dari pemerintah nagari maupun pemerintah daerah.<sup>3</sup> Dengan motivasi dan semangat kelompok Bayang Bungo Indah maka minuman sirup pala

---

<sup>2</sup>*Ibid*, hal 2

<sup>3</sup>Khairijal, *Wawancara Ketua BUMNag, Sejarah Sirup Pala Bayang Bungo Indah*, Pada Tanggal 27 April 2018

berkembang sampai saat sekarang ini. Tidak lepas dari karyawan beranggotan 68 pekerja, ketua kelompok adalah Sri Hartati, serta Fatma Yelli sebagai sekretaris kelompok. Dalam melakukan produksi, anggota dibagi menjadi empat kelompok yang mana satu kelompok terdiri dari 17 pekerja termasuk ketua dan sekretaris turut hadir selama proses produksi dari kelompok.

Sirup pala merupakan suatu usaha diproduksi berasal dari limbah kulit buah pala yang matang diolah menjadi sebuah produk seperti sirup yang telah muncul saat sekarang ini di nagari Kapujan yang bermanfaat bagi konsumen (pembeli). Sirup pala ini memiliki banyak manfaat dan khasiat bagi konsumen yaitu, mengatasi masuk angin, mengatasi *Insomnia*, menambah nafsu makan, memperlancar pencernaan, menghilangkan nyeri otot, meredakan asam lambung dan penyakit lainnya.<sup>4</sup>

Dalam penelitian ini, faktor-faktor yang mempengaruhi minat beli diantaranya faktor budaya, sosial, pribadi, psikologi. Dari segi budaya minuman sirup pala bagi konsumen untuk menyegarkan kondisi fisik yang sedang kurang fit, sebagian masyarakat memilih produk sirup pala karena citra rasa pilihan untuk dikonsumsi. Pergeseran budaya masyarakat sekarang yang memilih hidup sehat dan membutuhkan minuman yang memiliki banyak khasiat dan manfaat. Dari segi sosial, sirup pala sebagai minuman penunjang kegiatan mulai dari aktivitas kantor, bersosialisasi dengan komunitas, dan kegiatan lainnya. Segi pribadi, harga yang ditawarkan cukup terjangkau, mudah didapat serta kemasan yang praktis. Segi psikologi, sirup pala

---

<sup>4</sup> Meri Susanti, *Wawancara Pekerja Sirup Pala*, Pada Tanggal 01 Januari 2018

menggunakan media promosi sebagai alat mempengaruhi psikologis dan motif konsumen untuk melakukan pembelian.

Minat Beli berhubungan dengan perilaku pembelian yang dilakukan secara terus menerus oleh seseorang, usaha produksi sirup pala oleh anggota kelompok Bayang Bungo Indah ini semakin diminati oleh konsumen, baik di daerah Pesisir Selatan maupun luar Provinsi Sumbar. Sirup pala ini memiliki citra rasa khas, enak, dan berkhasiat untuk kesehatan dan tanpa menggunakan bahan pengawet, tak heran hasil karya kelompok Bayang Bungo Indah dikenal oleh berbagai lapisan masyarakat, sirup pala sangat cocok untuk konsumsi keluarga.<sup>5</sup>

Kelompok Bayang Bungo Indah juga menawarkan harga sirup pala yang lebih relatif terjangkau dari pesaing, dengan strategi tersebut diharapkan dapat diterima oleh semua kalangan.<sup>6</sup> Harga merupakan suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh oleh suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Harga merupakan unsur satu-satunya dari unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan dibanding unsur pemasaran lainnya (produk, promosi, dan distribusi).

Terdapat empat komponen dalam *marketing mix* yaitu *Product, Price, Place, promotion*, salah satunya yang terpenting adalah *price* (harga), karena harga mempengaruhi minat beli konsumen, bila harga yang ditawarkan sesuai

---

<sup>5</sup><http://www.Sahkato.com> *Sirup Buah Pala Makin Dilirik.*, diakses pada tanggal 29 Mei 2018

<sup>6</sup> *Ibid*,

dengan kualitas/manfaat yang diterima akan menarik bagi konsumen untuk melakukan pembelian ulang.<sup>7</sup> Berikut ini adalah daftar harga sirup pala.

**Tabel . 1.1**  
**Daftar harga sirup pala di Kenagarian Kapujan**

No	Ukuran Kemasan	Harga
1.	Sirup pala ukuran 350 ml	Rp. 35.000
2.	Sirup pala ukuran 500 ml	Rp. 45. 000
3.	Sirup pala ukuran 900 ml	Rp. 90. 000

*Sumber : catatan harga sirup pala kelompok Bayang bungo indah<sup>8</sup>*

Berdasarkan tabel harga di atas dijelaskan bahwa konsumen dibedakan kebutuhan dari konsumen yang membeli sirup pala. Untuk saat ini produk sirup pala yang baru dipasarkan adalah kemasan berukuran 350 ml. Berikut tabel penjualan sirup pala.

**Tabel . 1 . 2**  
**Penjualan Sirup Pala**

Hotel Bumi Minang	168 botol
Festival Padang	30 botol
Festival Pesisir Selatan	30 botol
Festival Bandung	30 botol
Festival Yogyakarta	30 botol
Festival Tanah Datar	30 botol
Kedai kecil	200 botol
Jumlah produksi	518 botol

*Sumber : Catatan data penjualan kelompok Bayang Bungo Indah<sup>9</sup>*

Menurut Sri Hartati selaku ketua kelompok sirup pala, bahwa yang menjadi kendala sirup pala adalah pemasaran dari sirup pala ini dikarenakan sirup pala belum diketahui luas oleh masyarakat (konsumen), pemasaran

<sup>7</sup> Jurnal Skripsi, Muhammad Gifary, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Minuman Isotonik ( Studi Kasus Pada Mizone Di Bandar Lampung )* : 2017

<sup>8</sup>Fatma Yelli, *Wawancara Catatan Daftar Harga Sirup Pala Kelompok Bayang Bungo Indah*, Pada Tanggal 01 Januari 2018

<sup>9</sup>*Ibid*

karena adanya permintaan dari konsumen terhadap sirup pala ( *by to request* ) dan melalui acara seperti festival dan *event* lainnya, berhubungan karena produk masih baru bagi masyarakat sehingga dianggap belum mengenal produk sirup pala ini, Selanjutnya masalah izin produk masih sedang dalam proses dari pemerintah, dikarenakan produk masih baru dalam beroperasi.<sup>10</sup>

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melihat dan mengangkat permasalahan ini dengan menarik judul **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen Terhadap Sirup Pala Kelompok Bayang Bungo Indah”**

#### **B. Rumusan Masalah**

Faktor-faktor apa saja yang dominan mempengaruhi minat beli konsumen terhadap sirup pala kelompok Bayang Bungo Indah?

#### **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka penulis membatasi masalah mengenai faktor-faktor *marketing mix*, budaya, sosial, pribadi, psikologis yang mempengaruhi minat beli konsumen terhadap sirup pala kelompok Bayang Bungo Indah dan dalam penelitian ini yang ingin diteliti yaitu konsumen di Nagari Kapujan.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui faktor-faktor yang dominan mempengaruhi minat beli konsumen terhadap sirup pala kelompok Bayang Bungo Indah di Nagari Kapujan.

---

<sup>10</sup>Sri Hartati, *Wawancara Ketua Kelompok Sirup Pala*, Pada Tanggal 01 Januari 2018

## **E. Manfaat Penelitian**

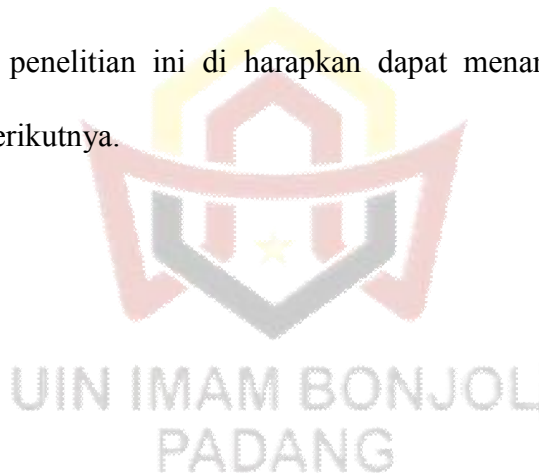
Hasil dari penelitian ini diharapkan akan mempunyai manfaat, yaitu:

1. Bagi penulis

Menambah pengetahuan dan wawasan bagi penulis tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen terhadap sirup pala kelompok Bayang Bungo Indah, serta sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Jurusan Ekonomi Islam konsentrasi Manajemen.

2. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini di harapkan dapat menambah referensi bagi penelitian berikutnya.



## **F. Sistematika Penulisan Penelitian**

### **BAB I : Pendahuluan**

Bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian.

### **BAB II : Landasan Teori**

Dalam bab ini akan diuraikan beberapa teori yang dapat digunakan sebagai kerangka pemikiran teori atau landasan penelitian

### **BAB III : Metodologi Penelitian**

Bab ini menjelaskan tentang tempat penelitian, desain penelitian, variabel dan definisi operasional, populasi, sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan pengolahan data.

### **BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Bab ini membahas profil objek penelitian, pengujian, dan hasil analisa data, pembahasan hasil dan jawaban dalam penelitian.

### **BAB V : Penutup**

Bab ini berisi kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini, keterbatasan penelitian dan saran-saran yang ditujukan untuk penelitian berikutnya.