

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah Penelitian

Provinsi Bali, yang dikenal sebagai salah satu destinasi wisata utama Indonesia, tidak hanya menawarkan pesona alam yang memukau, tetapi juga kerajinan tradisional yang mencerminkan kearifan lokal masyarakat Bali. Salah satu Kabupaten yang terkenal dengan kerajinan tradisionalnya adalah Kabupaten Buleleng, yang terletak di bagian utara Bali (Kartika *et al.*, 2024). Di dalam Kabupaten ini, Desa Tigawasa dikenal sebagai sentra kerajinan anyaman bambu. Dua jenis anyaman bambu yang sering ditemui di daerah ini adalah anyaman bambu sokasi dan anyaman bambu bedeg. Anyaman bambu bedeg lebih rumit dan lebih dikenal dengan keindahan serta ketahanannya, waktu yang dibutuhkan untuk membuat anyaman bambu bedeg juga lebih lama. Bedeg sering digunakan untuk keperluan dekoratif maupun struktural, seperti dinding rumah adat Bali, plafon, atau pagar, dan dekorasi lainnya. Anyaman bambu bedeg memiliki pola yang lebih rapat dan terstruktur, memberikan ketahanan lebih terhadap cuaca serta tampilan yang lebih estetik (Sundari *et al.*, 2023).

Berdasarkan data yang diperoleh dari *Buleleng.go.id*, keterampilan menganyam bambu di Desa Tigawasa telah menjadi bagian penting dari warisan budaya yang terus dilestarikan oleh masyarakat setempat. Sekitar 80 persen penduduk desa ini memiliki keahlian dalam membuat berbagai kerajinan bambu, yang diteruskan secara turun-temurun dari generasi ke generasi, menjadikan kerajinan bambu sebagai salah satu mata pencaharian utama di desa tersebut.

Menurut data dari *NusaBali.com*, bahan baku bambu yang selama ini menjadi komoditas utama untuk kerajinan anyaman bambu di Desa Tigawasa semakin langka seiring dengan maraknya alih fungsi lahan yang terjadi di wilayah tersebut. Sebagian besar lahan yang dulunya digunakan untuk menanam bambu, kini telah dialihkan menjadi perkebunan tanaman yang dianggap lebih menguntungkan secara finansial, seperti cengkih, durian, dan tanaman produktif lainnya. Proses alih fungsi lahan ini menyebabkan pasokan bambu yang digunakan oleh para pengrajin setempat semakin berkurang, sehingga mengancam keberlanjutan usaha kerajinan bambu yang telah menjadi mata pencaharian utama masyarakat Desa Tigawasa selama bertahun-tahun. Dampak dari berkurangnya ketersediaan bambu ini tidak hanya berpengaruh pada sektor ekonomi, tetapi juga memengaruhi kelestarian budaya dan tradisi kerajinan yang telah diwariskan secara turun-temurun oleh nenek moyang mereka, baik kerajinan anyaman bambu bedeg, maupun sokasi.

Kerajinan anyaman bambu bedeg memiliki karakteristik tersendiri yang membedakannya dari jenis anyaman lainnya, salah satunya adalah harga produk yang cenderung fluktuatif akibat dinamika jumlah pengrajin. Peningkatan jumlah pengrajin sering kali memicu persaingan yang ketat, sehingga mendorong penurunan harga sebagai strategi untuk menarik konsumen. Sebaliknya, ketika jumlah pengrajin terbatas, harga cenderung lebih tinggi, meskipun hal ini dapat menurunkan permintaan karena konsumen cenderung mencari alternatif yang lebih ekonomis (Lindiani, 2020). Ketidakstabilan harga ini menciptakan tantangan bagi para pengrajin di Desa Tigawasa dalam menjaga keseimbangan antara daya beli konsumen dan peningkatan biaya produksi, yang berdampak langsung pada pendapatan dan omzet mereka. Situasi ini memaksa para pengrajin untuk terus

mencari cara agar tetap dapat bersaing di pasar, termasuk dengan mengelola biaya produksi secara lebih efisien tanpa mengorbankan kualitas. Meskipun menghadapi tantangan tersebut, anyaman bambu bedeg sampai saat ini masih bertahan dengan pasarnya yang mayoritas untuk villa ataupun usaha kontruksi bangunan, yang terus memberikan harapan bagi kelangsungan tradisi kerajinan ini.

Pemahaman yang mendalam tentang perilaku konsumen sangat penting dalam merancang strategi pemasaran yang efektif, khususnya terkait dengan minat beli. Konsumen dalam menilai suatu produk mempertimbangkan berbagai faktor, seperti kualitas produk, harga, desain, dan layanan yang diberikan oleh produsen. Faktor-faktor ini membentuk persepsi konsumen terhadap nilai produk, yang pada gilirannya mempengaruhi minat beli mereka (Sari, 2020). Dalam persaingan pasar yang semakin ketat, produsen berusaha untuk berinovasi dalam memenuhi ekspektasi konsumen. Analisis terhadap faktor-faktor yang memengaruhi minat beli konsumen menjadi penting untuk memahami elemen-elemen yang memiliki pengaruh besar terhadap minat beli tersebut (Suandari *et al.*, 2023). Di tengah persaingan pasar yang semakin ketat dan masuknya produk substitusi berbahan modern, industri kerajinan anyaman bambu bedeg di Desa Tigawasa menghadapi berbagai tantangan signifikan dalam mempertahankan eksistensinya. Salah satu tantangan utama adalah perubahan preferensi konsumen yang semakin terpengaruh oleh keberadaan produk kerajinan dari bahan modern, yang lebih mudah diperoleh dan lebih tahan lama. Selain itu, produk-produk berbahan bambu, meskipun memiliki nilai seni dan budaya yang tinggi, sering kali dianggap lebih rentan terhadap kerusakan dibandingkan dengan produk berbahan sintetis.

Di tengah banyaknya pengrajin yang ada, Genok *Bamboo* muncul sebagai salah satu pelaku usaha yang cukup besar dan berpengaruh di Desa Tigawasa. Sebagai pengrajin dan pengepul produk kerajinan anyaman bambu bedeg dari pengrajin lain, Genok *Bamboo* memainkan peran ganda yang strategis dalam industri ini. Pemilihan Genok *Bamboo* sebagai objek penelitian didasarkan pada perannya yang signifikan dalam industri kerajinan bambu bedeg di Desa Tigawasa. Sebagai usaha yang tidak hanya berfokus sebagai pengerajin tetapi juga membeli dan mengelola produk dari pengrajin lain, Genok *Bamboo* memiliki posisi yang penting dalam rantai pasokan dan distribusi produk kerajinan bambu menuju pasar yang lebih luas. Keberagaman produk yang ditawarkan, serta kemampuan untuk memenuhi berbagai kebutuhan pasar sesuai dengan ukuran dan desain yang diminta, menjadikan Genok *Bamboo* sebagai contoh usaha yang memiliki kapasitas fleksibilitas tinggi dalam merespons tren pasar yang terus berkembang.

Dalam perkembangannya, dengan semakin ketatnya persaingan di pasar kerajinan, berbagai alternatif produk berbahan modern mulai bermunculan dan lebih sering digunakan sebagai bahan untuk plafon, hiasan, maupun elemen desain interior. Kurang baiknya kualitas produk, mulai dari daya tahan, estetika, maupun keandalan, dan persepsi harga konsumen yang kurang baik terhadap kerajinan anyaman bambu bedeg di Desa Tigawasa. Hal ini secara perlahan memengaruhi minat beli konsumen terhadap produk kerajinan tradisional, termasuk anyaman bambu bedeg yang diproduksi di Desa Tigawasa, sehingga menyebabkan penurunan permintaan di pasar dan berdampak pada pendapatan para pengrajin. Genok *Bamboo*, sebagai salah satu pelaku usaha dan pengrajin terbesar di Desa Tigawasa, turut merasakan dampak dari perubahan tren dan persaingan ini.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha Genok *Bamboo*, diketahui bahwa omzet mereka mengalami penurunan signifikan dalam beberapa bulan terakhir. Data penjualan yang diperoleh dari wawancara ini menunjukkan adanya tren penurunan yang menjadi perhatian serius bagi para pengrajin lokal maupun pihak lain yang terkait dengan keberlangsungan industri kerajinan anyaman bambu bedeg. Adapun data penjualannya ditampilkan pada tabel 1.1

Tabel 1. 1
Penjualan Kerajinan Anyaman Bambu Bedeg

No	Bulan	Ukuran Dan Harga			Jumlah Produk Terjual/Bulan	Total Penjualan /Bulan
		Ukuran 2x3 (185.000)	Ukuran 3x4 (375.000)	Ukuran 4x4 (490.000)		
1	Mei	42	74	35	151 Produk	52.670.000
2	Juni	37	68	31	136 Produk	47.535.000
3	Juli	28	57	27	112 Produk	39.785.000
4	Agustus	32	51	22	105 Produk	35.825.000
5	September	27	42	25	91 Produk	32.995.000
6	Oktober	24	39	21	84 Produk	29.355.000

Sumber : Data Internal Usaha dari Owner Genok *Bamboo* (diolah)

Berdasarkan data diatas, diketahui bahwa omzet dari penjualan kerajinan anyaman bambu bedeg mengalami penurunan dalam 6 bulan terakhir yaitu bulan Mei – Oktober 2024. Penurunan ini diduga terjadi karena rendahnya minat beli konsumen yang disebabkan oleh kurangnya kualitas produk yang baik serta persepsi harga yang belum sesuai dengan harapan konsumen. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk meningkatkan kualitas produk dan menyesuaikan persepsi harga agar lebih sejalan dengan keinginan pasar.

Menurut pemilik usaha Bapak I Made Sudia menyatakan bahwa, minat beli konsumen terhadap kerajinan anyaman bambu bedeg di Desa Tigawasa terbilang rendah. Rendahnya minat beli ini diduga dipengaruhi oleh kualitas produk dan persepsi harga dari konsumen yang kurang baik terhadap produk kerajinan anyaman bambu. Dalam hal persepsi harga, konsumen cenderung menganggap bahwa harga yang ditawarkan tidak sebanding dengan kualitas produk yang diterima. Ketidakpuasan terhadap kualitas produk, seperti ketahanan dan daya guna yang kurang optimal, memperburuk persepsi ini. Kualitas yang tidak sesuai dengan harapan konsumen, baik dari segi fungsionalitas maupun tampilan, membuat konsumen merasa harga yang dibayar tidak mencerminkan nilai yang diperoleh, sehingga konsumen enggan untuk melakukan pembelian, konsumen cenderung memilih produk yang memiliki kualitas tinggi karena produk tersebut memberikan kepuasan yang lebih baik dalam memenuhi kebutuhan mereka (Tjiptono, 2012). Kualitas produk adalah sebagai gambaran langsung dari suatu produk seperti kinerja, keandalan, mudah dalam penggunaan, estetika dan lainnya, kualitas produk merupakan segala sesuatu yang mampu memenuhi keinginan atau kebutuhan pelanggan (Tjiptono 2012). Untuk meningkatkan minat beli, perlu adanya keseimbangan antara persepsi harga dan kualitas produk. Jika kualitas kerajinan anyaman bambu bedeg dapat memenuhi harapan konsumen, dan harga yang ditawarkan dianggap wajar sesuai dengan kualitas yang diterima, maka persepsi harga yang positif akan terbentuk. Dengan demikian, kualitas produk yang baik dan harga yang sesuai diharapkan dapat meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk ini.

Menurut Kotler dan Keller (2016) minat beli merupakan salah satu perilaku konsumen yang muncul sebagai respons terhadap objek yang menunjukkan keinginan konsumen untuk membeli sesuatu. Proses ini mencerminkan bagaimana konsumen mengevaluasi nilai dan manfaat produk. Evaluasi tersebut mencakup aspek kualitas produk dan persepsi harga, yang menjadi dua faktor penting dalam penelitian ini terkait minat beli konsumen terhadap kerajinan anyaman bambu Bedeg. Semakin tinggi minat beli konsumen terhadap suatu produk, semakin besar kemungkinan mereka untuk melakukan pembelian (Sari, 2020). Permasalahan dalam persepsi harga pada kerajinan anyaman bambu bedeg mencakup beberapa aspek penting yang dapat memengaruhi minat beli konsumen. Salah satu masalah utamanya adalah persepsi konsumen bahwa harga produk tidak sesuai dengan kualitas yang ditawarkan, yang dapat menimbulkan kekecewaan dan menurunkan minat beli. Fluktuasi harga yang disebabkan oleh ketersediaan bahan baku bambu yang menurun atau kualitas bahan yang kadang berjamur menyebabkan kualitas produk anyaman bambu bedeg kurang baik, menjadi masalah tambahan yang memengaruhi persepsi konsumen terhadap stabilitas harga produk bedeg. Keseluruhan permasalahan ini menunjukkan pentingnya memperbaiki persepsi harga untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap kerajinan anyaman bambu bedeg.

Adapun faktor lain yang mempengaruhi minat beli konsumen adalah persepsi harga. Menurut Lee dan Lawson-Body (2011) mengemukakan bahwa persepsi harga merupakan penilaian konsumen dan bentuk emosional yang terasosiasi mengenai apakah harga yang ditawarkan oleh penjual dan harga yang dibandingkan dengan pihak lain masuk akal dapat diterima atau dapat

dijustificasi. Selain itu, kurangnya transparansi dalam penetapan harga juga menjadi kendala ketika alasan dibalik harga produk tidak dijelaskan secara terbuka, konsumen mungkin merasa bahwa harga tersebut tidak wajar atau terlalu tinggi. Persaingan harga dengan produk sejenis yang mungkin lebih murah juga menambah tantangan, karena konsumen dapat membandingkan dan merasa produk bedeg lebih mahal, meskipun mungkin kualitasnya lebih tinggi. Di samping itu, minimnya pengetahuan konsumen mengenai nilai produk bedeg, seperti keunikan, daya tahan, teknik produksi, dan nilai budaya yang terkandung di dalamnya, juga membuat harga terasa kurang sepadan di mata mereka.

Berdasarkan pembahasan diatas, bahwa variabel kualitas produk dan persepsi harga memiliki pengaruh terhadap minat beli. Hal ini sejalan dengan penelitian Handayani dan Islamuddin (2024) bahwa kualitas produk dan persepsi harga berpengaruh secara simultan terhadap minat beli. Penelitian Rateng dan Soetedja (2021) juga menemukan hasil bahwa kualitas produk dan persepsi harga berpengaruh secara simultan terhadap minat beli. Didukung juga dengan penelitian Aditya dan Immanuel (2019) bahwa bahwa kualitas produk dan persepsi harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen. Namun tidak sejalan dengan hasil penelitian Saputra *et al.* (2021) yang menyatakan bahwa kualitas produk dan persepsi harga tidak berpengaruh terhadap minat beli. Penelitian Nurliati dan Mardian (2021) juga menyatakan bahwa kualitas produk, dan persepsi harga tidak berpengaruh terhadap minat beli. Berdasarkan dari uraian latar belakang dan dari penelitian terdahulu yang terdapat gap atau perbedaan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk dan Persepsi Harga terhadap Minat Beli Kerajinan Anyaman Bambu Bedeg”.

1.2 Identifikasi Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah yaitu sebagai berikut :

- 1) Penjualan kerajinan anyaman bambu bedeg mengalami penurunan omzet dalam periode bulan Mei – Oktober 2024.
- 2) Kualitas produk anyaman bambu bedeg yang kurang baik karena kualitas bahan baku yang kurang bagus.
- 3) Minimnya pengetahuan konsumen mengenai nilai produk bedeg, seperti keunikan, daya tahan, teknik produksi, dan nilai budaya yang terkandung di dalamnya, sehingga membuat persepsi harga terasa kurang sepadan di pandangan mereka.
- 4) Adanya *research gap* yang menunjukkan ketidak konsistenan hasil penelitian.

1.3 Pembatasan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah diatas, maka dalam penelitian ini memberikan batasan hanya memfokuskan pada permasalahan mengenai bagaimana variabel kualitas produk dan persepsi berdampak pada minat beli kerajinan anyaman bambu bedeg.

1.4 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan pada uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini sebagai berikut :

- 1) Apakah kualitas produk dan persepsi harga berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada kerajinan anyaman bambu bedeg ?
- 2) Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada kerajinan anyaman bambu bedeg ?

- 3) Apakah persepsi harga berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada kerajinan anyaman bambu bedeg ?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Menguji pengaruh kualitas produk dan persepsi harga terhadap minat beli konsumen pada kerajinan anyaman bambu bedeg.
- 2) Menguji pengaruh kualitas produk terhadap minat beli konsumen pada kerajinan anyaman bambu bedeg.
- 3) Menguji pengaruh persepsi harga terhadap minat beli konsumen pada kerajinan anyaman bambu bedeg.

1.6 Manfaat Hasil Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik manfaat secara teoritis maupun manfaat secara praktis, adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang bermanfaat bagi pengembangan ilmu dalam bidang manajemen pemasaran khususnya yang mempunyai kaitan dengan pengaruh kualitas produk dan persepsi harga terhadap minat beli.

- 2) Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh pihak pengerajin sebagai bahan dasar dan tambahan informasi dalam mengambil keputusan atau

kebijakan khususnya yang berkaitan dengan kualitas produk, persepsi harga, dan minat beli.

