

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Hasil pertanian Indonesia dapat dijadikan komoditas unggulan dalam persaingan global, terutama produk hortikultura seperti buah – buahan. Saat ini dengan meningkatnya kebutuhan dan kesadaran manusia untuk mengkonsumsi buah menjadi peluang bagi para petani untuk mengembangkan produksi buah – buahan di Indonesia. Produk pertanian merupakan proses produksi yang didasarkan pada pertumbuhan tanaman yang di dalamnya terdapat pengorganisasian sumber daya tanah, air mineral, serta modal dalam bentuk pengolahan, mulai dari tenaga kerja untuk memproduksi dan memasarkan barang yang diperlukan.

Pengembangan potensi ekonomi lokal melalui kesejahteraan bagi penduduk. Salah satu komoditas buah – buahan yang memiliki peluang untuk dikembangkan adalah jambu kristal. Buah ini memiliki keunggulan, karena biji jambu lebih sedikit dan tekstur buah ini renyah, serta mempunyai kandungan vitamin (B1,B2 dan C), mineral, dan serat yang dibutuhkan oleh tubuh (Pratama et al., 2021). Jambu kristal juga disukai petani karena budidayanya yang mudah dan berbuah sepanjang tahun serta harga jambu kristal lebih murah dibandingkan jambu biji varietas lain. Buah ini dapat dibeli di toko buah, pasar tradisional, swalayan, serta bisa didapatkan langsung di kebun buah agrowisata. Agrowisata yang memproduksi dan menjual jambu kristal, salah satunya agrowisata petik jambu UD. Bumiaji Sejahtera. Selain itu, tujuan dibangunnya agrowisata tersebut adalah untuk

mendapatkan keuntungan dan menjadikan jambu kristal sebagai produk unggulan di UD. Bumiaji Sejahtera Kota Batu, Jawa Timur. Perusahaan ini yang diutamakan adalah pada bidang agrowisata tanaman jambu kristal dan tanaman kale. UD. Bumiaji yang beroperasi pada tahun 2006. UD. Bumiaji Sejahtera bergerak dalam bidang pertanian, pariwisata dan *home industry*.

Perusahaan harus mampu menjalankan usahanya dengan strategi yang baik agar mendapatkan keuntungan yang maksimal. Pemasaran yang dilakukan UD. Bumiaji Sejahtera tidak hanya dalam agrowisatanya tetapi juga sudah melakukan pemasaran melalui pengiriman ke Surabaya, Cilegon, Bali dan area Batu atau Malang. UD. Bumiaji juga bekerja sama dengan Lay – Lay, 17 mitra petani (petani lemon, jambu kristal, dan sayuran), tandur pangan guna membantu lancarnya proses pemasaran. Pemasaran yang efektif berarti menyampaikan produk buah yang diinginkan dan dibutuhkan oleh konsumen. Pemasaran menjadi pertimbangan konsumen yang ditinjau dari segi kualitas produk, harga, lokasi, promosi dan sikap konsumen. Buah jambu kristal yang dijual di UD. Bumiaji Sejahtera memiliki keunggulan, yaitu kualitas produk yang terjaga karena bisa mendapatkan produk yang segar seperti memetik buah secara langsung, serta penanganan yang baik dapat dikonsumsi semua usia menjadi faktor konsumen membeli. Harga jambu kristal yang ditawarkan di UD. Bumiaji Sejahtera sesuai dengan harga secara umum, Harga jambu kristal yang ditawarkan UD. Bumiaji Sejahtera saat ini adalah sebesar Rp 10.000 - Rp 15.000/kg sedangkan di beberapa swalayan dan situs penjualan online, buah jambu kristal dijual dengan harga Rp 18.000 – Rp 30.000/kg sehingga menjadi faktor pertimbangan konsumen membeli jambu.

UD. Bumiaji Sejahtera memberikan promosi berupa potongan harga kepada konsumen, bagi konsumen yang membeli serta memetik secara langsung dalam jumlah yang banyak. Promosi yang menarik perhatian konsumen untuk membeli juga dikarenakan perusahaan mempromosikan produk menggunakan situs sosial media online yang berupa Instagram, facebook, Whatsapp dan media cetak seperti menyediakan pamflet, brosur dan stiker yang menjadi sarana bagi konsumen membeli jambu kristal. Sikap konsumen dinilai dari segi kepercayaan dan sikap emosional konsumen terhadap produk itu sendiri menjadi salah satu faktor konsumen terus membeli dan berkunjung di agrowisata dan konsumen memutuskan untuk membeli. Faktor – faktor yang memiliki pengaruh pada keputusan pembelian jambu kristal penting diketahui agar bisa dijadikan pedoman bagi perusahaan dalam memperbaiki atau meningkatkan faktor-faktor yang memiliki pengaruh sehingga perusahaan mendapatkan loyalitas konsumen.

Perilaku konsumen merupakan salah satu faktor dalam pengambilan keputusan pembelian. Menurut Setiadi (2013), perilaku konsumen merupakan tindakan untuk memilih suatu produk yang mendasari kesukaan konsumen terhadap produk tersebut. Perilaku konsumen dapat memutuskan pembelian terhadap produk dan akan berdampak kedepannya. Dampak yang dimaksud adalah kepuasan konsumen terhadap produk tersebut. Konsumen sangat penting dalam pemasaran karena konsumen yang dapat memutuskan membeli atau tidak. Perusahaan tidak diperbolehkan mengabaikan masukan dan tanggapan dari konsumen sebagai pelaku yang berperan dalam majunya suatu perusahaan bahwa kepuasan konsumen dapat

dijadikan pedoman bagi agrowisata dalam memperbaiki atau meningkatkan usahanya (Pratama et al., 2021).

Penelitian mengenai keputusan pembelian sangat penting untuk dilakukan. Studi mengenai keputusan pembelian telah banyak dilakukan oleh peneliti terdahulu misalnya pada penelitian Anggara (2020) yang meneliti tentang faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian buah pepino dengan menggunakan variabel harga, lokasi, kualitas produk berpengaruh signifikan. Selanjutnya pada penelitian dari Pratama et al., (2021), yang meneliti tentang faktor yang mempengaruhi pembelian jambu kristal dengan variabel yang berpengaruh adalah kualitas produk, promosi, sikap, dan gaya hidup, sedangkan variabel yang tidak berpengaruh adalah harga, lokasi dan motivasi. Dalam penelitian ini peneliti akan menggunakan variabel kualitas produk, harga, lokasi, promosi dan sikap konsumen terhadap keputusan pembelian Sehingga faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian perlu diketahui agar produsen mengetahui produk yang mampu memperoleh keuntungan bagi konsumen. Oleh karena itu penting sekali untuk menganalisis mengenai faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen terhadap pembelian jambu kristal di UD. Bumiaji Sejahtera Kota Batu.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah kualitas produk, harga, lokasi, promosi dan sikap mempengaruhi keputusan pembelian jambu kristal di UD. Bumiaji Sejahtera Kota Batu?

2. Faktor manakah yang berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian jambu kristal di UD. Bumiaji Sejahtera Kota Batu?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan maka tujuan yang ingin dicapai adalah:

1. Untuk menganalisis pengaruh kualitas produk, harga, lokasi, promosi dan sikap keputusan pembelian jambu kristal di UD. Bumiaji Sejahtera Kota Batu.
2. Untuk mengidentifikasi faktor yang berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian jambu kristal di UD. Bumiaji Sejahtera Kota Batu.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti dan Akademisi

Penelitian ini dijadikan langkah awal penerapan ilmu pengetahuan dan sebagai pengalaman yang dapat dijadikan referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya.

2. Bagi Pengusaha dan Petani jambu kristal

Pengusaha dan petani budidaya jambu kristal, hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu memberikan informasi ilmiah mengenai faktor – faktor yang utama mempengaruhi keputusan konsumen terhadap pembelian jambu kristal

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

