

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Banyak peluang dalam menciptakan ide bisnis, akan tetapi juga banyak bisnis yang tidak mampu bersaing dan bertahan dalam menjalannya seperti peluang usaha dalam bidang florikultur (bunga). Peluang usaha ini dapat dikelola menjadi produk berbentuk buket (rangkai)an bunga yang sangat menarik. Akan tetapi, dalam usaha buket bunga berkaitan erat dengan keuletan, kesabaran serta hobi terhadap berbagai jenis bunga. Prospek usaha buket bunga cukup banyak diminati karena mudah dijalankan dimana saja seperti dirumah, ruko ataupun kios oleh beberapa kalangan saat ini. Menurut dari hasil data Statistik Produksi Hortikultura (SPH) tahun 2014, produksi yang dihasilkan oleh kelompok bunga potong terjadi peningkatan sekitar 8,30 persen dibandingkan pada tahun 2013 (Direktorat Jenderal Hortikultura, 2015:). Sedangkan dari produksi pada tahun 2018, peningkatan terjadi pada semua kelompok tanaman berjenis bunga potong. Peningkatan yang paling tinggi terjadi pada mawar sebanyak 17,61 juta tangkai (9,55 persen) disusul jenis bunga potong yang lain seperti bunga herbras, bunga krisan, bunga anggrek, bunga sedap malam, bunga anturium, gladiol, pisang-pisangan, serta anyelir (BPS,2019).

Menurut Razak (2016:4) berpendapat bahwa dasar dari perilaku konsumen ialah berwujud aktifitas secara fisik dan mental dari beberapa konsumen akhir dan konsumen bisnis yang melakukan aktifitas mulai dari mendapatkan, proses mengkonsumsi lalu menghentikan pada pemakaian dari produk atau ide jasa yang sudah dialami dari pengalaman yang sebelumnya. Menurut Kotler dan Amstrong (2012) dikutip dalam Firmansyah (2018:9) tentang proses pengambilan keputusan dalam pembelian produk berupa buket bunga ditentukan oleh beberapa dari faktor yang memberikan pengaruh pada perilaku konsumen sehari hari seperti faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologi.

Faktor budaya yang membentuk para pelajar/mahasiswa untuk membeli buket bunga pada saat wisuda, seminar proposal dan ujian tugas akhir sehingga secara tidak langsung membangun nilai dasar dan menjadi kebiasaan yang sering

dilakukan serta dapat menumbuhkan dan meningkatkan faktor sosial karena mengakibatkan *trend* dikalangan masyarakat luas. Kecenderungan sosial membeli buket bunga dapat mempengaruhi faktor pribadi dari individu yang secara sadar dilakukan agar dapat memenuhi kebutuhan dan memuaskan keinginan. Faktor psikologis yang tidak terlihat namun saling melengkapi dalam diri seseorang yang telah menganggap bahwa dengan adanya buket bunga akan terlihat lebih indah, estetik dan dapat memberikan kebahagiaan. Faktor pendapatan menjadi penentu dalam melakukan keputusan pembelian karena menentukan tingkat konsumsi masing-masing individu maupun kelompok. Konsumen dengan pendapatan cukup tinggi dapat menentukan tingkat kemampuan keputusan pembeliannya produk yang akan dibeli.

Rangkaian bunga atau sering disebut buket bunga merupakan kumpulan dari bermacam-macam bunga serta daun yang kemudian dirangkai menjadi susunan bentuk yang kreatif. Rangkaian bunga biasanya untuk kebutuhan dekorasi rumah ataupun berbentuk buket yang banyak diminati di kalangan masyarakat. Toko Summerlovin.co merupakan salah satu dari beberapa toko bunga yang menjual buket bunga sejak tahun 2016 di daerah Kabupaten Jember. Lokasi toko ini di Jalan Semeru, Kloncing, Karangrejo, Kec. Sumbersari, Jember tepatnya diantara *cafe* dan warung makan serta didepan sawah.

Di kawasan Kota Jember Kecamatan Sumbersari banyak toko yang menjual tanaman hias bunga potong berbentuk buket bunga, akan tetapi hanya toko Summerlovin.co yang masih ramai sampai saat ini dikunjungi masyarakat. Bahkan apabila ramai pesanan bunga, beberapa konsumen yang ingin pesan buket bunga seringkali ditolak dan tidak bisa membeli buket bunga di toko tersebut karena buket bunga sudah terpesan semua (*fully booked*). Toko ini menyediakan buket bunga *fresh flower* (tanaman hias bunga potong segar) sampai *Dried Flower* (tanaman hias bunga potong yang dikeringkan). Pemasaran di Toko Bunga Summerlovin.co dilakukan secara langsung (*offline store*) dan menerima pemesanan lewat *online*, dari harga Rp 5.000; sampai dengan Rp 1.500.000,- atau dapat dibuat buket sesuai *budget* harga dari konsumen.

Penjualan buket bunga di toko Summerlovin.co terus mengalami peningkatan, akan tetapi pesaing dengan produk yang sama juga semakin pesat sehingga kesimpulan dari uraian tersebut, perlu untuk diketahui bebarapa sikap dari perilaku konsumen yang dapat mempengaruhi keputusan dalam membeli buket bunga di Toko Summerlovin.co Jember. Manfaat yang diperoleh ialah dapat membantu pihak Toko Bunga Summerlovin.co mengetahui faktor dari perilaku konsumen agar pihak Toko dapat mengoptimalkan target pemasaran yang baik ditengah banyaknya pesaing dengan produk yang sama.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Rumusan dari uraian masalah pada latar belakang tersebut adalah:

1. Apakah faktor-faktor perilaku konsumen yang terdiri dari faktor budaya, sosial, pribadi, psikologis dan pendapatan berpengaruh secara serempak terhadap keputusan pembelian buket bunga di Toko Summerlovin.co Jember?
2. Apakah faktor-faktor perilaku konsumen yang terdiri dari faktor budaya, sosial, pribadi, psikologis dan pendapatan berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian buket bunga di Toko Summerlovin.co Jember?

## **1.3 Tujuan**

1. Untuk menganalisis dan menguji faktor-faktor perilaku konsumen yang terdiri dari faktor budaya, sosial, pribadi, psikologis dan pendapatan berpengaruh secara serempak terhadap keputusan pembelian buket bunga di Toko Summerlovin.co Jember
2. Untuk menganalisis dan menguji faktor-faktor perilaku konsumen yang terdiri dari faktor budaya, sosial, pribadi, psikologis dan pendapatan berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian buket bunga di Toko Summerlovin.co Jember?

#### **1.4 Manfaat**

1. Bagi pelaku industri kecil

Diharapkan dapat membantu pelaku insdutri bunga agar dapat mengidentifikasi faktor dari perilaku konsumen yang memberikan pengaruh pada keputusan membeli buket bunga agar dapat menjaga kualitas produk dan mengembangkan usaha dalam memasarkan produk.

2. Bagi pembaca

Diharapkan dapat meningkatkan wawasan dan pandangan dalam berbisnis usaha bunga dan menjadi bahan referensi untuk peneliti yang lain pada bidang penelitian perilaku konsumen bunga.

3. Bagi penulis

Diharapkan dapat membantu menambah ilmu dalam memahami sikap serta perilaku konsumen dalam suatu produk secara langsung dan dapat dijadikan sebuah pengalaman dalam berbisnis tanaman hias bunga potong.