

## **BAB I. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Daging broiler merupakan salah satu produk peternakan unggas yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan protein hewani. Salah satu penghasil daging yang digemari masyarakat Indonesia adalah daging ayam ras pedaging (broiler). Menurut data dari Kementerian Pertanian pada tahun 2015 Indonesia menghasilkan 1.627.106 ton produksi daging broiler. Pasar tradisional dan supermarket yang tersebar disetiap daerah dapat dipastikan terdapat penjual yang menawarkan daging broiler atau yang lebih dikenal masyarakat dengan istilah ayam potong. Perbedaan pasar daging ayam broiler membuat lokasi penjualan daging ayam broiler mudah didapat oleh setiap golongan masyarakat. Meskipun sama-sama menjual daging ayam broiler tetapi terdapat perbedaan dalam tata cara menawarkan daging ayam tersebut.

Pedagang di pasar tradisional cenderung menjual daging ayam masih dalam bentuk curah dan melayani setiap ukuran pembelian yang diinginkan konsumen, sedangkan di supermarket daging ayam yang dijual sudah dalam kemasan yang bervariasi ukuran serta beratnya. Selain di pasar tradisional dan supermarket, daging ayam broiler juga dijual di outlate perusahaan yang bergerak disektor peternakan. Umumnya daging ayam broiler tersebut dijual dalam keadaan masih segar dan dalam keadaan beku (frozen). Salah satu outlate daging broiler di Kabupaten Jember adalah Best Meat grosir daging broiler (PT. Ciomas Adisatwa).

PT. Ciomas Adisatwa adalah perusahaan terintegrasi yang bergerak dibidang commercial farm dan RPA dibawah naungan PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk. Best meat grosir daging segar merupakan outlet karkas ayam berskala besar dan memiliki kualitas baik dari perusahaan tersebut. Outlate produk PT. Ciomas Adisatwa masuk di wilayah Kabupaten Jember pada tahun 2019 akhir, dan mereka sudah memiliki 4 cabang outlet. Outlet ini menjual berbagai macam produk olahan daging broiler dalam keadaan beku (frozen), salah satunya adalah daging broiler beku. Berbagai faktor perilaku konsumen dalam memilih dan

membuat keputusan pembelian untuk suatu produk sangat bervariasi menurut kebutuhan masing – masing.

Konsumen sendiri memiliki perilaku yang berbeda dalam setiap pengambilan keputusan, termasuk dalam memilih daging broiler beku. Karakter masyarakat Indonesia umumnya suka memilih maupun membandingkan sebelum membelinya. Karakteristik yang berbeda-beda membuat setiap pengambilan keputusan dalam melakukan pembelian daging broiler menjadi bervariasi, ada yang membeli di supermarket, ada yang membeli di pasar tradisional, dan ada juga yang membeli di outlate daging broiler. Sebagian konsumen suka dengan daging segar, akan tetapi sudah mulai banyak juga yang suka dengan daging beku (frozen). Berbagai perilaku konsumen menjadi dasar pertimbangan melakukan pembelian daging segar maupun beku.

Perilaku konsumen sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang ada diluar diri manusia dan faktor-faktor yang ada didalam diri manusia. Faktor eksternal yang utama adalah faktor kebudayaan dan sosial, sedangkan faktor internal yang utama adalah faktor pribadi dan psikologis. Perilaku manusia dapat dipelajari dari lingkungan sekitarnya, sehingga nilai, persepsi, preferensi, dan perilaku antara seorang yang tinggal pada daerah tertentu dapat berbeda dengan orang yang berada di lingkungan lain. Perilaku konsumen juga akan dipengaruhi oleh faktor sosial seperti kelompok kecil, keluarga, peran dan status dari konsumen. Mereka dapat mempengaruhi pilihan produk dan merek yang akan dipilih oleh seseorang.

Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi seperti umur, pekerjaan, jabatan, keadaan ekonomi, gaya hidup, serta kepribadian dan konsep diri pembeli. Kebutuhan yang bersifat psikologis adalah kebutuhan yang timbul dari keadaan psikologis tertentu seperti kebutuhan untuk diakui, harga diri, atau kebutuhan untuk diterima oleh lingkungannya. Pemilihan pembelian seseorang lebih lanjut dipengaruhi oleh empat faktor psikologis, yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, kepercayaan dan sikap.

Kabupaten Jember merupakan salah satu daerah yang berkembang pesat dan mempunyai jumlah penduduk yang banyak, dengan latar belakang suku dan budaya yang berbeda beda. Meningkatnya jumlah penduduk didukung dengan banyaknya

pendatang di wilayah Jember, mulai dari kalangan pelajar sampai tenaga kerja. Besarnya jumlah penduduk di daerah ini, diikuti pula dengan tingginya kesadaran masyarakat tentang pemenuhan gizi terutama pemenuhan protein hewani bagi tubuh. Meningkatnya taraf pendidikan, dan pendapatan masyarakat turut memperlebar penyediaan pangan sumber protein. Hal tersebut juga menunjukkan bahwa semakin banyaknya penduduk, semakin banyak juga perilaku konsumen yang berbeda-beda.

Atas dasar latar belakang tersebut peneliti ingin mengetahui lebih dalam tentang perilaku konsumen dalam keputusan pembelian daging broiler beku (Frozen) di outlet Best Meat (PT. Ciomas Adisatwa) Kabupaten Jember.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang, rumusan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Apakah faktor kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologis berpengaruh secara serempak terhadap keputusan pembelian daging beku di outlate Best Meat ?
2. Apakah faktor kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologis berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian daging beku di outlate Best Meat ?
3. Faktor manakah yang berpengaruh paling dominan dalam keputusan pembelian daging beku di outlate Best Meat ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dikemukakan adapun tujuan dari penelitian ini :

1. Mengetahui faktor kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologis berpengaruh secara serempak terhadap keputusan pembelian daging beku di outlate Best Meat ?

2. Mengetahui faktor kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologis berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian daging beku di outlate Best Meat ?
3. Mengetahui faktor yang berpengaruh paling dominan dalam keputusan pembelian daging beku di outlate Best Meat ?

#### **1.4 Manfaat**

1. Bagi konsumen : hasil penelitian dapat dipakai sebagai bahan informasi bagi masyarakat dalam melakukan pembelian daging broiler beku.
2. Bagi perusahaan : hasil penelitian dapat dipakai sebagai informasi dalam menentukan strategi penjualan yang terkait dengan strategi produk, harga, promosi dan distribusi guna meningkatkan hasil penjualannya.
3. Bagi Perguruan Tinggi : hasil penelitian dapat dijadikan sebagai bahan pelengkap informasi dan pertimbangan bagi peneliti selanjutnya mengenai perilaku konsumen terhadap suatu produk tertentu.