

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan Negara Agraris yang sebagian besar bahwa penduduknya bermata pencaharian dibidang pertanian. Pertanian tersebut didukung dengan iklim tropis yang dimiliki sehingga memiliki tanah yang sangat subur cocok untuk menjadi lahan pertanian. Hasil dari pertanian tersebut banyak munculnya komoditas-komoditas dibidang pertanian. Adapun komoditas-komoditas yang dibuat yaitu seperti komoditas karet, komoditas kopi, komoditas tembakau dan komoditas singkong serta masih banyak lagi komoditas-komoditas pertanian yang meluas di seluruh Indonesia.

Jember merupakan salah satu kota yang bergerak disektor pertanian. Salah satu komoditasnya adalah singkong atau ubi kayu. Badan Pusat Statistik kawasan daerah Jember mencatat pada tahun 2019 menghasilkan singkong sebesar 175.234 kwintal. Sehingga kota jember mempunyai banyak olahan singkong yang dihasilkan untuk dibuat seperti gethuk lindri, keripik, tape dan masih banyak lagi yang bisa dimanfaatkan dari tanaman singkong.

Tape atau tapai adalah singkong yang di olah dengan cara difermentasikan dengan menggunakan ragi. Sebelum difermentasi singkong harus dicuci hingga bersih lalu dikukus hingga matang setelah itu singkong ditaburi dengan ragi sampai difermentasi menjadi tape. Tape singkong merupakan suatu makanan tradisional kota Jember dan sekitarnya. Tape singkong memiliki banyaknya keunggulan yaitu meningkatkan kandungan vitamin B1, meningkatnya pertumbuhan bakteri dalam tubuh, dan mencegah infeksi dalam tubuh.

Industri jajanan oleh-oleh ini sangat berkembang dengan baik. Industri tape singkong merupakan suatu bisnis yang berkembang sangat pesat karena tape singkong merupakan suatu oleh-oleh khas masyarakat jember. Didukung dengan lokasi tempat penjualan yang baik dan strategis maka akan menjadi pusat tujuan oleh para konsumen serta dapat mempermudah menentukan sebuah sasaran bagi

produk tape singkong tersebut. Adanya lokasi dan target konsumen yang strategis maka akan memberikan dampak persaingan antara perusahaan semakin ketat sehingga produsen tape singkong akan terus meningkatkan kualitas produk yang dibuat.

Berdasarkan dari konsep pemasaran bahwa tidak hanya dari penjualan sebuah produk saja namun selalu mengutamakan dari selera konsumen itu tersendiri supaya konsumen tidak merasa kecewa akan produk yang dipasarkan atau diperjualkan jadi kepuasan konsumen harus diutamakan juga. Sehingga perusahaan harus memiliki sebuah tujuan strategi untuk dapat mencapai target dan tujuan perusahaan. Bauran pemasaran merupakan strategi pemasaran untuk menginformasikan secara luas dan memperkenalkan produk barang dan jasa untuk menanamkan citra produk didalam selera konsumen. Sehingga bauran pemasaran suatu unsur strategi yang potensial dalam memasarkan sebuah produk. Adapun bauran strategi pemasaran dikenal dengan 4P yaitu : produk, harga, promosi dan lokasi yang sangat berperan penting untuk meningkatkan produk tape singkong terutama dalam keadaan persaingan yang semakin ketat dan peningkatan akan permintaan barang.

Sumber Madu Sae merupakan salah satu produsen tape singkong yang memiliki lokasi yang berada di Jl. Prambanan No 03 Dusun Jatian Rt 03 Rw 07 Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember. Keunikan dalam packaging tape singkong sendiri menggunakan 2 jenis yaitu menggunakan besek dari anyaman bambu yang dibentuk seperti kerdus dan menggunakan kertas kerdus. Bahan singkong yang dipakai sumber madu sae perusahaan industri rumah tangga memilih singkong jenis mentega yang memiliki warna kuning. Penjualan akan produk tape singkong tersebut perusahaan sumber madu dengan cara mendistribusikan ke toko-toko supaya bisa dikenal oleh masyarakat atau konsumen. Tidak hanya mendistribusikan lewat toko-toko perusahaan sumber madu juga memasarkan lewat media social facebook, whatsApp, instagram serta dengan membuat brosur yang disebarakan kepada masyarakat secara meluas.

Selain itu produk yang dihasilkan perusahaan industri rumah tangga Sumber Madu Sae memiliki kemasan produk yang menarik yang tidak sama dengan produk

pesaing. Banyaknya variasi produk namun perusahaan Sumber Madu Sae masih diimbangi dengan harga yang sangat terjangkau sehingga dapat bersaing dengan pesaing lainnya. Selain itu perusahaan Sumber Madu Sae melakukan promosi produk tape singkong melalui media sosial dan membuat pavlet serta brosur produk tape singkong untuk disebarakan kepada kalangan masyarakat atau konsumen. Dengan dukungan melalui brosur perusahaan Sumber Madu Sae akan tetapi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan sumber madu sae terletak pada strategi tempatnya. Meskipun perusahaan terletak dipertengahan antara Jember dan Banyuwangi namun tempatnya masih di pelosok desa sehingga masih susah dalam mencari tempat perusahaan Sumber Madu Sae tersebut. Sehingga lokasi perusahaan sangat belum strategis dalam pengembangan produk tape singkong Sumber Madu Sae. Maka dari itu dalam penelitian saya tertarik untuk melakukan penelitian lebih dalam pada perusahaan sumber madu sae tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan uraian diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah bauran pemasaran berpengaruh secara serempak terhadap keputusan pembelian Sumber Madu Sae di Kabupaten Jember?
2. Apakah bauran pemasaran berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian Sumber Madu Sae di Kabupaten Jember?
3. Variabel manakah yang berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian Sumber Madu Sae di Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi permasalahan di atas, tujuan dilakukan penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis pengaruh serempak variabel bauran Pemasaran (produk harga, tempat dan promosi) terhadap keputusan pembelian Sumber Madu Sae di kabupaten Jember.

2. Untuk menganalisis pengaruh secara parsial variabel bauran pemasaran (produk, harga, tempat dan promosi) terhadap keputusan pembelian Sumber Madu Sae di Kabupaten Jember.
3. Untuk menganalisis dan menentukan variabel yang berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian Sumber Madu Sae di Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat dijelaskan manfaat penelitian ini yaitu :

1. Bagi lembaga perguruan tinggi Politeknik Negeri Jember dapat digunakan sebagai kontinuitas dan tambahan wawasan tentang pengaruh bauran pemasaran
2. Bagi peneliti, dapat menambah wawasan serta pengetahuan tentang perilaku konsumen produk tape serta sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di perguruan tinggi
3. Bagi peneliti selanjutnya, hasil dari penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk penyusunan penelitian selanjutnya, terutama penelitian tentang pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan konsumen pada produk yang dihasilkan suatu perusahaan