

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan perekonomian Indonesia melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, serta pemerataan ekonomi (Wati *et al.*, 2024). Salah satu sektor UMKM yang terus mengalami perkembangan adalah usaha makanan karena tingginya kebutuhan masyarakat terhadap produk pangan serta perubahan pola konsumsi yang semakin mengutamakan kepraktisan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari (Aulia & Puspitowati, 2024). Perkembangan tersebut memberikan peluang yang besar bagi pelaku usaha untuk mengembangkan bisnis kuliner, namun di sisi lain juga meningkatkan persaingan antarpelaku UMKM makanan. Oleh karena itu, pelaku usaha dituntut untuk mampu menciptakan inovasi, meningkatkan kualitas produk dan pelayanan, serta membangun keunggulan usaha agar mampu memenuhi kebutuhan konsumen dan mempertahankan keberlangsungan usahanya (Tambunan *et al.*, 2024). Perkembangan UMKM pada sektor usaha makanan juga terlihat di Kabupaten Sidoarjo yang memiliki beragam usaha kuliner dengan karakteristik produk yang beragam. Bertambahnya jumlah pelaku usaha makanan di wilayah tersebut menyebabkan konsumen memiliki lebih banyak alternatif pilihan sehingga setiap pelaku usaha perlu memiliki keunggulan yang mampu memberikan nilai tambah agar tetap diminati konsumen (Hikmah *et al.*, 2024). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pelaku UMKM tidak hanya dituntut untuk menghasilkan produk yang berkualitas, tetapi juga perlu memahami faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen sebagai upaya mempertahankan pelanggan dan meningkatkan daya saing usaha (Rahmantya *et al.*, 2024).

Persaingan usaha makanan juga dihadapi oleh Bubur Ayam Premium Bangeddo's, salah satu usaha makanan di Sidoarjo. Usaha ini berdiri sejak 23 Oktober 2017 dan berlokasi di Jalan Sidokare Indah No. 6 Perum Sidokare, Sepande, Kabupaten Sidoarjo. Menu yang ditawarkan terdiri atas bubur putih, bubur ayam biasa, dan bubur ayam spesial, dengan kisaran harga Rp10.000 hingga

Rp17.000. Lokasi usaha ini berada di kawasan permukiman yang cukup ramai, terutama pada pagi hari ketika masyarakat mulai beraktivitas. Di sekitar lokasi juga terdapat beberapa usaha makanan lain seperti warung makan, pedagang sarapan, dan usaha makanan rumahan. Kondisi tersebut membuat konsumen memiliki beberapa alternatif sebelum memutuskan untuk membeli.

Dalam menghadapi persaingan usaha makanan yang semakin meningkat, pelaku UMKM perlu memiliki berbagai keunggulan yang mampu menarik minat konsumen sehingga mendorong terjadinya keputusan pembelian. Bubur Ayam Premium Bangeddo's memiliki berbagai potensi daya tarik yang dapat menjadi pertimbangan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian, di antaranya kualitas produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan. Kualitas produk menjadi salah satu faktor yang berpotensi memengaruhi keputusan pembelian karena mencakup cita rasa, tampilan penyajian, variasi topping, serta konsistensi produk yang diterima konsumen (Pransiska & Syarfan, 2024). Selain itu, harga juga menjadi pertimbangan penting karena konsumen cenderung memperhatikan keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas dan manfaat, serta daya saing harga sebelum melakukan pembelian (Halim *et al.*, 2025). Dengan kisaran harga Rp10.000 hingga Rp17.000, Bubur Ayam Premium Bangeddo's perlu mengetahui apakah harga yang ditawarkan telah sesuai dengan persepsi konsumen dan mampu bersaing dengan usaha makanan lain di sekitarnya.

Selain kualitas produk dan harga, lokasi serta kualitas pelayanan juga menjadi faktor yang dapat memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Lokasi yang mudah dijangkau, memiliki visibilitas yang baik, serta didukung fasilitas yang memadai dapat memberikan kemudahan bagi konsumen dalam memperoleh produk (Untari & Satria, 2021; Halim *et al.*, 2025). Di sisi lain, kualitas pelayanan yang tercermin melalui pelayanan yang ramah, cepat, tanggap, dan sesuai dengan harapan konsumen dapat menciptakan pengalaman pembelian yang positif (Kosasih, 2025; Zhavira & Santoso, 2025). Oleh karena itu, kualitas produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan menjadi faktor-faktor yang penting untuk diteliti karena berpotensi memengaruhi keputusan pembelian konsumen pada UMKM Bubur Ayam Premium Bangeddo's. Hal tersebut didukung oleh berbagai penelitian

terdahulu, seperti penelitian Zhavira dan Santoso (2025), Kusumaningrum *et al.* (2023), Baihaky *et al.* (2022), Yani *et al.* (2023), serta Kosasih (2025) yang menunjukkan bahwa kualitas produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan merupakan faktor yang memengaruhi keputusan pembelian. Meskipun demikian, hasil dari berbagai penelitian tersebut masih menunjukkan ketidakkonsistenan, yaitu terdapat perbedaan temuan mengenai tingkat signifikansi maupun arah pengaruh dari masing-masing variabel. Ketidakkonsistenan hasil tersebut menunjukkan adanya celah penelitian yang perlu dikaji lebih lanjut, khususnya pada UMKM sektor makanan di Kabupaten Sidoarjo.

Keputusan pembelian merupakan proses ketika konsumen menentukan pilihan terhadap suatu produk untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Menurut Halim *et al.* (2025), keputusan pembelian merupakan kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam pengambilan keputusan untuk membeli produk yang ditawarkan oleh penjual. Sejalan dengan itu, Cahaya *et al.* (2023) menjelaskan bahwa keputusan pembelian berkaitan dengan proses penyelesaian masalah konsumen dalam memilih produk atau jasa. Dalam konteks usaha makanan, keputusan pembelian tidak hanya dipengaruhi oleh kebutuhan konsumen, tetapi juga oleh penilaian terhadap beberapa faktor, seperti kualitas produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan yang diterima konsumen.

Berdasarkan hasil observasi awal, jumlah pembelian konsumen di UMKM Bubur Ayam Premium Bangeddo's cenderung mengalami kenaikan dan penurunan pada periode tertentu, sehingga belum menunjukkan tingkat pembelian yang konsisten. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh berbagai faktor, sehingga potensi daya tarik yang dimiliki usaha, seperti kualitas produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan, belum tentu memberikan pengaruh yang sama terhadap setiap konsumen. Di tengah meningkatnya persaingan usaha makanan di Kabupaten Sidoarjo, pemahaman mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian menjadi penting sebagai dasar dalam menentukan upaya peningkatan daya saing usaha. Oleh karena itu, penelitian ini perlu dilakukan untuk menganalisis pengaruh kualitas produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada

UMKM Bubur Ayam Premium Bangeddo's di Kabupaten Sidoarjo. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai faktor-faktor yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian, sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku usaha dalam menentukan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan daya saing, mempertahankan pelanggan, serta mendukung keberlangsungan usaha.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka permasalahan dalam proses penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah kualitas produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen Bubur Ayam Premium Bangeddo's di Sidoarjo?
2. Apakah kualitas produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen Bubur Ayam Premium Bangeddo's di Sidoarjo?
3. Variabel manakah yang berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian konsumen Bubur Ayam Premium Bangeddo's di Sidoarjo?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis pengaruh kualitas produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan secara simultan terhadap keputusan pembelian konsumen Bubur Ayam Premium Bangeddo's di Sidoarjo.
2. Menganalisis pengaruh kualitas produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan secara parsial terhadap keputusan pembelian konsumen Bubur Ayam Premium Bangeddo's di Sidoarjo.
3. Menentukan variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen Bubur Ayam Premium Bangeddo's di Sidoarjo.

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah ditetapkan, manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Bubur Ayam Premium Bangeddo's

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen pada Bubur Ayam Premium Bangeddo's. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pemilik usaha dalam memahami aspek yang menjadi perhatian konsumen, seperti kualitas produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan, sehingga pemilik usaha dapat menentukan prioritas perbaikan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan pengaruh kualitas produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada usaha makanan.

3. Bagi Politeknik Negeri Jember

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumber referensi dan bahan kajian ilmiah dalam pengembangan ilmu pengetahuan di Politeknik Negeri Jember. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi dasar bagi perguruan tinggi dalam mendukung kegiatan akademik seperti pembelajaran dan penelitian lanjutan.