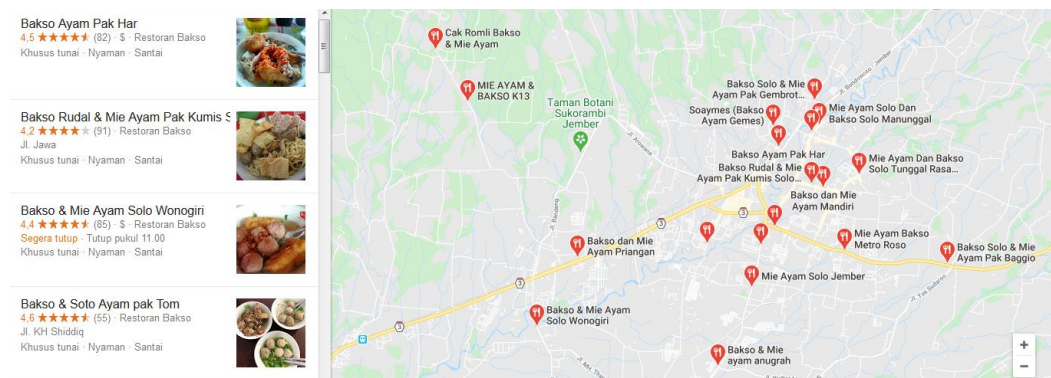


BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kuliner saat ini digemari dari segala lapisan masyarakat, khususnya di Kabupaten Jember. Hal ini dibuktikan dari adanya gerai warung makan, cafe, dan tempat makan yang ada di Kabupaten Jember. Salah satu menu favorit semua kalangan masyarakat adalah bakso, dikarenakan harga yang dapat dijangkau, cita rasa yang digemari oleh masyarakat, dan dapat dikonsumsi oleh seluruh rentan umur. Salah satu tempat makan dengan produksi bakso yang menarik untuk dijadikan lokasi penelitian adalah bakso ayam pak Har yang berada di Jalan Nusa Indah I-E/4 Lingkungan Pagah. Bakso olahan yang dikembangkan oleh pak Har sangat jarang ditemui di area Jember. Lokasi tersebut merupakan bakso yang terbuat dari daging ayam, sedangkan bakso biasanya terbuat dari daging sapi. Hal tersebut ditunjukkan dengan maps yang disediakan oleh google untuk pencarian bakso ayam (Gambar 1.1). Selain itu rating pada bakso ayam pak har memiliki rating tertinggi diantara lainnya. Hal tersebut membuktikan bahwa konsumen banyak yang puas dengan produk yang disediakan oleh bakso ayam pak Har.



Gambar 1.1 Lokasi Penjual Bakso Area Kabupaten Jember

Bakso ayam pak Har dinilai sangat berkembang dalam bidang bisnis produk olahan pangan asal daging ayam. Hal tersebut dibuktikan dari peningkatan omset yang didapat oleh pemiliknya dari awal mula berdiri tahun 2000 sampai saat ini tahun 2020. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik bakso ayam pak Har pendapatan kotor setiap harinya mencapai Rp2.000.000,00. Pendapatan yang

besar didapat dari konsumen yang memutuskan membeli produk bakso di tempat makan pak Har. Berdasarkan hasil wawancara pak Har dalam satu hari mampu menjual 250 sampai 300 mangkuk dengan rata-rata harga yang ditawarkan mulai dari Rp7.000,00 sampai Rp10.000,00. Konsumen dengan jumlah tersebut dapat dikatakan ramai karena penjual sudah memperoleh laba dari penjualan tersebut. Hal ini sesuai dengan pendapat Silfianti (2011) suatu usaha bakso dapat dinyatakan ramai dengan jumlah penjualan mencapai diatas 200 mangkuk.

Kegiatan usaha yang sudah dilakukan selama 20 tahun tentunya membuat pak Har sebagai pemilik terus – menerus memperhatikan kualitas bakso yang dijual. Hal tersebut terlihat dari menu bakso yang disajikan yakni bakso dengan komponen lengkap yang berisikan pentol, tahu, dan mie, adapun menu tambahan yang digunakan untuk menarik minat konsumen adalah tulangan (biasanya disajikan pada pagi hari). Pentol yang ayam yang menjadi minat konsumen memiliki warna putih (lebih terang dari pentol yang terbuat dari daging sapi), memiliki cita rasa khas Indonesia yakni gurih. Kegiatan usaha yang dilakukan pagi sampai sore memiliki 1 karyawan. Karyawan akan melayani konsumen dengan cara menanyakan perihal pesanan konsumen dan akan langsung mengantarkan ke meja makan konsumen tersebut. Karyawan yang membantu bisnis pak Har tidak memiliki seragam khusus.

Preferensi konsumen dalam memilih dan membuat keputusan pembelian untuk suatu produk sangat bervariasi menurut kebutuhan masing - masing. Menurut Ferrinadewi (2005) kebutuhan manusia tidak saja dipengaruhi oleh motivasinya melainkan juga hal-hal eksternal seperti budaya, sosial dan ekonomi. Simamora (2004) menyatakan faktor – faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih produk sebagai kebutuhan ialah faktor kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologis. Hal – hal eksternal dapat mengubah pandangan konsumen akan kebutuhannya. Sebelum konsumen memutuskan untuk membeli banyak hal yang akan dipertimbangkan. Hal-hal tersebut dapat dikarenakan faktor internal maupun eksternal. Konsumen memiliki kebutuhan dan keinginan masing-masing konsumen yang menjadi landasan untuk memutuskan membeli. Berdasarkan hasil penelitian Pristiwaningsih (2017) menunjukkan preferensi

konsumen dalam memutuskan membeli terdiri dari beberapa faktor yaitu harga, rasa, promosi, tempat, dan menjadi faktor dominan adalah tempat.

Hasil pustaka menunjukkan preferensi konsumen dalam membeli sebuah produk dipengaruhi oleh harga, produk, rasa, tempat, kualitas layanan, cita rasa, dan promosi. Hasil penelitian-penelitian sebelumnya untuk produk lokal seperti bakso faktor yang dominan berpengaruh signifikan dalam memutuskan membeli adalah kualitas produk. Bakso ayam pak Har menunjukkan angka penjualan yang dinilai menguntungkan karena penjualan sudah di atas nilai titik impas (Hasil wawancara dengan pemilik), sehingga penjualan yang terus meningkat dari waktu ke waktu dapat menjadi acuan untuk pengetahuan preferensi konsumen dalam memutuskan membeli.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apa sajakah yang menjadi preferensi konsumen terhadap keputusan pembelian bakso ayam pak Har?
2. Apakah terdapat faktor preferensi dominan yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian bakso ayam pak Har?

1.3 Tujuan

1. Mengetahui preferensi konsumen dalam memutuskan membeli bakso ayam pak Har.
2. Mengetahui faktor yang paling dominan dalam keputusan pembelian bakso ayam pak Har.

1.4 Manfaat

1. Memberikan informasi mengenai preferensi konsumen yang selama ini membeli bakso ayam pak Har.
2. Memperluas pengetahuan tentang preferensi konsumen dalam membeli bakso ayam pak Har.
3. Sebagai informasi untuk masyarakat mengenai preferensi pembelian produk olahan bakso.