BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Beras merupakan bahan pokok yang tinggi karbohidrat yang banyak dikonsumsi oleh orang Indonesia, sebagai negara agraris Indonesia masih banyak memiliki ladang padi yang masih produktif. Selain Beras orang Indonesia juga mengkonsumsi bahan karbohidrat lainnya seperti jagung sagu dan umbi-umbian. Beras menjadi salah satu komoditi terbesar bahan pangan, selain bahan pangan lainnya. Keputusan pembelian adalah suatu proses pengambilan keputusan konsumen akan pembelian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk memilih dua atau lebih alternatif produk yang tersedia dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain kualitas, harga, lokasi, promosi, kemudahan, pelayanan dan lain- lain. Beras yang dijual dengan kualitas murni warnanya terang, bersih, dan bentuknya sempurna. Sedangkan jenis Beras dengan kualitas kw 1 warnanya tidak seterang kualitas murni, masih banyak rendemen gabah, dan bentuk Beras yang bulat. Dengan berbagai macam jenis dan kualitas Beras maka akan menentukan harga Beras yang akan dijual sehingga akan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap Beras yang mana mereka akan beli.

Beras adalah makanan pokok masyarakat Indonesia. Oleh sebab itu, Beras tidak akan pernah kehilangan penggemar. Begitu pula dengan peluang bisnis Beras tidak akan pernah surut karena konsumen Beras tersebar di seluruh pelosok

Indonesia. Mayoritas pekerjaan masyarakat Indonesia juga adalah petani. Menurut hasil penelitian Bank Indonesia (2012) Beras produksi Kabupaten Barito Kuala merupakan Beras jenis Siam Mutiara dan Siam Unus, yang menempati urutan pertama dalam KPJU (Komoditas Produk dan Jasa Unggulan) pada bidang pertanian di Kabupaten Barito Kuala. Fakta tersebut berbanding terbalik dengan keadaan mayoritas petani Indonesia yang masih berada digaris kemiskinan karena proses jual beli padi masih dikuasai oleh tengkulak, sehingga harga padi menjadi sangat murah. Ketika konsumen memutuskan untuk membeli suatu produk sebenarnya mereka memiliki alasan tertentu dalam memilih suatu produk, misalnya merasa puas dengan kualitas dan harga yang di tetapkan sebuah perusahaan dalam suatu produk.

Menurut Morissan (2010,:111) Keputusan pembelian adalah tahap selanjutnya setelah adanya niat atau keinginan membeli. Ada banyak faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen antara lain faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, faktor psikologi. Selain faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen di atas. Menurut Ghoniyah (2013) Konsumen yang pertama kali melakukan pembelian suatu produk biasanya melihat kualitas produk tersebut dari wujud luar, melalui kualitas konsumen akan melakukan pembelian terhadap produk yang di belinya.

Selain itu menurut Sumarwan (2011:369) Harga adalah atribut produk yang paling sering di gunakan oleh sebagian konsumen untuk mengevaluasi produk, untuk sebagian besar konsumen Indonesiamaka harga adalah faktor utama yang di pertimbangkan dalam memilih produk dan jasa.Oleh karena itu perusahaan harus mengetahui faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian.

Masyarakat Indonesia pada umumnya mengonsumsi Beras untuk di olah menjadi nasi sebagai makanan pokok sehari-hari, Beras merupakan salah satu makanan yang mengandung karbohidrat, sehingga apa bila seseorang mengonsumsi nasi bisa mengenyangkan perut sampai berjam-jam karena pada umumnya orang Indonesia memiliki aktivitas yang padat. Pertumbuhan ekonomi yang pesat dan persaingan bisnis yang semakin ketat membuat keputusan pembelian. menjadi faktor kunci dalam menjaga dan mengembangkan sebuah bisnis. Dalam konteks ini, kualitas produk dan harga menjadi dua aspek yang sangat mempengaruhi kepuasan pelanggan. di Indonesia banyak produksi padi yang di proses menjadi Beras yang tersebar di beberapa wilayah seperti pulau Jawa, Sulawesi, Sumatra, Kalimantan dan lainnya seperti Beras Ramos, Beras Pandan Wangi, Beras Rojolele, Beras IR 42, Beras Solok, Beras Siam Mutiara. di Kalimantan produksi Beras lumayan mendukung akan kebutuhan Beras bagi masyarakat salah satunya adalah Kalimantan selatan yang produksi padi setiap tahun cukup banyak, Salah satu daerah penghasil padi di Provinsi Kalimantan Selatan adalah Kabupaten Barito Kuala. Beras khas Batola, yang dihasilkan oleh Kelompok Tani Mayang Maurai, merupakan salah satu produk unggulan yang dihasilkan dari usaha pertanian di daerah ini. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana kualitas produk dan harga berkontribusi terhadap kepuasan pelanggan terhadap produk Beras Khas Batola. Pentingnya kualitas produk dan harga dalam mempengaruhi kepuasan pelanggan telah menjadi perhatian utama dalam industri pangan, terutama dalam konteks penjualan Beras Siam Mutiara Di Kota Banjarmasin. Salah satu upaya kelompok bisnis yang dapat dilakukan adalah dengan mengemas Beras. Membantu petani secara tidak langsung. Upaya ini mungkin kecil nampaknya, tetapi bagi mahasiswa sebagai pelaku bisnis

yang masih mencari pengalaman, tentu sangat besar maknanya untuk mampu berbuat bagi masyarakat petani di daerah Barito Kuala ini.

Beras produksi Kabupaten Barito Kuala adalah salah satu produk unggulan Beras Banjar (kesukaan orang/suku Banjar, penduduk mayoritas Kalimantan Selatan dan sebagian Kalimantan Tengah dan Timur). Disisi produk dapat diperhatikan aspek pengemasan , Jika Beras tersebut dikemas dengan cara yang tepat dan dipasarkan dengan sasaran yang jelas maka pendapatan petani sebagai mitra bisnis diharapkan akan meningkat. Oleh karena itu dalam pengemasan Beras diperlukan pembungkus Beras yang cukup kuat dan ketebalan plastik yang memadai agar tidak mudah pecah. kami memilih plastik yang sesuai dengan standar pengemasan Beras yaitu plastik jenis PET (*Poly Ethylene Theraphalate*). Pada target pasar, Beras kemasan akan disegmentasikan untuk kelas menengah ke atas dan kemudian diharapkan bisa masuk ke pasar modern (online). Pada tahun 2017, laba yang dihasilkan dari bisnis ini adalah Rp 1.680.000. Artinya bisnis ini terbukti menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu untuk memperbesar laba maka harus ada pengembangan bisnis guna memperbesar jangkuan pasar dan menambah unit produksi.

Ada anggapan jika belum makan nasi maka belum bisa disebut dengan “makan”. Ini menyiratkan bahwa Beras berada pada tingkat tertinggi sebagai sumber pangan yang wajib dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia. Oleh karena itu permintaan dan penawaran Beras tidak pernah surut. Pelanggan Beras tidak akan punah dan bisnis Beras akan terus tumbuh dan berkembang. Sehubungan dengan hal tersebut, mayoritas pekerjaan penduduk Indonesia adalah petani. Salah satu daerah yang menjadi lumbung padi Provinsi Kalimantan Selatan adalah Kabupaten

Barito Kuala. Padi menjadi produk unggulan daerah, sesuai dengan Laporan Akhir Bank Indonesia tahun 2012 yang menyatakan bahwa Beras jenis Siam Unus dan Siam Mutiara berada pada peringkat pertama dalam KPJU (Komoditas Produk dan Jasa Unggulan) di Kalimantan Selatan. Namun keunggulan itu belum mampu dimanfaatkan secara maksimal oleh petani. Setelah panen dilakukan, mayoritas petani menjual hasil panennya berupa gabah kepada para tengkulak, sehingga harga padi cenderung sangat murah. Kenyataan yang harus diterima sebagai bagian dari permasalahan para petani adalah para tengkulak memegang peranan penting dalam proses jual beli Beras di Barito Kuala. Begitu besarnya peran tengkulak ini sehingga menjadi penentu harga atau pemimpin pasar. Oleh karena itu harga jual maupun harga beli Beras ditentukan oleh tengkulak, maka petani kecil tidak memiliki pilihan lain untuk menjual gabahnya kecuali harus menerima tawaran dari tengkulak.

ide untuk mengemas Beras agar bisa membantu meningkatkan kesejahteraan petani. Bisnis ini akan menjadikan petani sebagai mitra bisnis utama yang menjadi *supplier*. Pengemasan Beras akan menciptakan *add value* yang akan mendorong pertumbuhan pendapatan dan terciptanya kesejahteraan petani. Petani tidak lagi harus menjual gabah dari padi yang baru dipanen melainkan menjual Beras yang sudah digiling dan siap dikonsumsi.

Peluang bisnis pengemasan Beras Siam Mutiara ini sangat terbuka lebar karena sebelumnya tidak pernah ada untuk Beras Banjar ini, yang ada di toko-toko swalayan adalah Beras kemasan dari Beras Jawa seperti Beras Ramos, Beras Pandan Wangi, Beras Rojolele, dan lainnya. Tentu ini menjadi peluang yang sangat baik bila dikembangkan pemasarannya sampai ke luar daerah. Apalagi masuk dalam

jaringan pasar modern (online), tentu peredarannya akan mampu menyebar sampai ke seluruh Indonesia.

Berdasarkan pemikiran tersebut maka dikembangkanlah Beras kemasan dari jenis Beras Banjar yang sangat dikenal dan disukai yaitu jenis Beras Siam Mutiara dari Kabupaten Barito Kuala sebagai produsen terbesar di Provinsi kalsel. Pengembangan bisnis ini tentunya memerlukan teknik pemasaran dan promosi berkelanjutan agar memiliki tingkat keberlanjutan usaha yang tinggi sehingga petani sebagai agen utama dapat merasakan manfaat dalam peningkatan kesejahteraan hidup.

Kualitas produk Beras Siam Mutiara merek Jembatan Barito, termasuk kesegaran, kebersihan, dan konsistensinya, sehingga dapat menjadi faktor penentu utama dalam keputusan pembelian. Konsumen cenderung mencari kualitas yang baik untuk memenuhi kebutuhan mereka. Kualitas Produk Beras Siam Mutiara di Kota Banjarmasin memiliki kualitas produk yang dapat diandalkan. Kualitas Beras Siam Mutiara ini terjamin karena proses seleksi yang ketat untuk menjaga kualitasnya. Faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas produk ini meliputi jenis padi, proses penggilingan yang baik, pengawasan sanitasi, serta penanganan pascapanen yang tepat. Perbedaan kualitas produk dengan merek lain terletak pada kualitas butir Berasnya yang lebih baik, rasa yang gurih, dan tekstur yang lembut.

Harga Beras Unus Mutiara merek Jembatan Barito juga akan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. di Kota Banjarmasin, di mana terdapat ada variasi harga yang signifikan di pasaran, Segmentasi pasar adalah konsumen menengah keatas, karna harga jualnya relatif tinggi sehingga bagi konsumen kelas menengah

kebawah di Persepsikan mahal, Oleh karena itu harga Beras Siam Mutiara sesuai dengan kualitas produk dan sesuai dengan manfaat nya, harga yang bersaing atau sesuai dengan nilai yang dirasakan konsumen akan memainkan peran penting.

Keputusan pembelian Beras Siam Mutiara di Kota Banjarmasin dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti citra merek, promosi penjualan, pengalaman sebelumnya, dan rekomendasi dari teman atau keluarga. Selain itu, faktor-faktor eksternal seperti kondisi ekonomi, tren pasar, dan preferensi pribadi juga bisa memainkan peran dalam keputusan pembelian.

Berdasarkan Uraian diatas maka Peneliti menentukan judul yaitu Pengaruh Kualitas produk dan Harga terhadap Keputusan pembelian (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin).

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut terkait pengaruh kualitas produk dan harga terhadap kepuasan pelanggan dalam konteks kelompok tani Mayang Maurai yang menghasilkan Beras khas Batola:

1. Apakah Kualitas Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)?
2. Apakah Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)?

3. Apakah Kualitas Produk dan Harga berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang di harapkan dapat tercapai dalam penelitian ini relevan dengan rumusan masalah dengan demikian penelitian ini bertujuan:

1. Untuk Menganalisis Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)
2. Untuk Menganalisis Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)
3. Untuk Menganalisis Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Beras Siam Mutiara (Studi kasus pada Pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin)

1.4. Manfaat Penelitian:

Penelitian ini memiliki potensi manfaat yang signifikan, baik bagi kelompok tani Mayang Maurai maupun pemangku kepentingan lainnya di sektor pertanian dan pangan. Manfaat penelitian ini antara lain:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Memberikan manfaat sebagai kajian untuk meneliti lebih lanjut, dengan menambah atau mengganti variabel lain.

- b. Memperluas pengetahuan penulisan dalam bidang manajemen pemasaran khususnya tentang kualitas produk, harga dan keputusan pembelian.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini menambah pengetahuan dan wawasan penulis tentang pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin.

b. Bagi Instansi terkait

Menjadi masukan yang berguna untuk Beras khas Batola Pada pelanggan Beras Siam Mutiara Merek Jembatan Barito Di Kota Banjarmasin dalam hal pengambilan keputusan tentang Kualitas Produk dan penetapan Harga yang mencakup keputusan konsumen untuk membeli produk Beras.

c. Bagi akademisi

Menjadi referensi bagi penelitian lain yang bermaksud mengkaji masalah masalah yang berkaitan dengan peneliti di masa yang akan datang.