

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

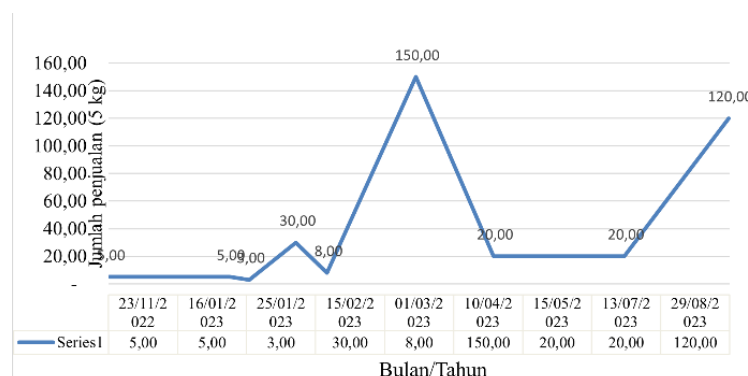
Beras merupakan bahan pangan pokok terpenting dan strategis bagi perekonomian di dunia. Indonesia adalah salah satu produsen beras terbesar di Asia setelah India, Vietnam dan beberapa negara Asia lainnya. Negara Indonesia memegang peranan penting dari keseluruhan perekonomian nasional karena negara penghasil bahan pangan terbesar. Oleh karena itu, pemerintah sangat memperhatikan usahatani padi dan bisnis perberasan (Anggarayini, 2020).

Potensi produksi padi September–Desember 2022 mencapai 55,67 juta ton atau mengalami peningkatan sebesar 1,25 juta ton GKG setara dengan 2,31% dibanding tahun 2021 hanya sebesar 54,42 juta ton. Menurut Badan Pusat Statistik 2022 bahwa produksi padi dijadikan beras sebagai bahan pangan penduduk mencapai angka 32,07 juta ton dibandingkan dengan tahun 2021 sebesar 31,36 juta ton. Produksi beras di Jawa tengah dari Januari-September 2018 mencapai 5,01 juta ton, bulan Oktober-Desemher mencapai 0,43 juta ton (BPS, 2018).

Konsumsi beras di Jawa Tengah dari Januari hingga Desember 2018 diperkirakan sekitar 3,72 juta ton, lebih rendah jika dibandingkan dengan produksi beras dari Januari hingga Desember 2018 sebesar 5,44 juta ton (BPS, 2018). Surplus produksi beras di Jawa Tengah pada tahun 2018 diperkirakan sekitar 1,72 produksi beras. Kota Semarang merupakan ibukota provinsi Jawa Tengah yang memiliki luas wilayah 373,70 km², dengan jumlah penduduk 1.729.428 jiwa, kepadatan penduduk

per km² sebesar 4.289 jiwa (BPS Kota Semarang, 2017). Jumlah penduduk Kota Semarang lebih dari 1 juta jiwa maka diasumsikan tingkat konsumsi beras premium cukup tinggi untuk wilayah perkotaan.

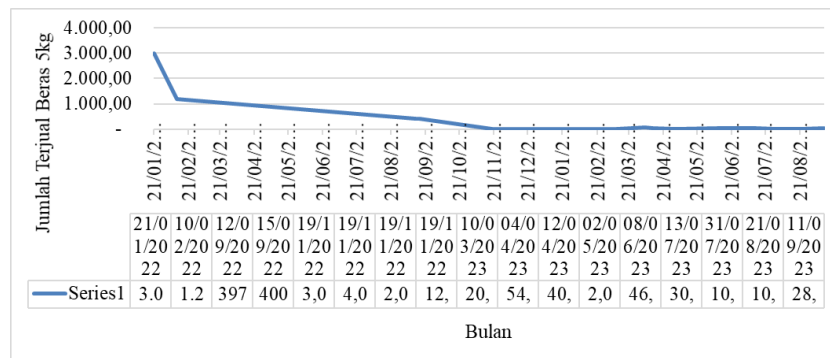
Beras Premium BULOG dipasarkan melalui Rumah Pangan Kita (RPK) atau disebut dengan *Outlet* BULOG. Penjualan beras premium BULOG di Rumah Pangan Kita (RPK) akan menggambarkan ketertarikan masyarakat Kota Semarang terhadap beras premium BULOG. RPK di Kota Semarang terdapat 134 RPK dan RPK yang menjual beras premium BULOG terdapat 99 RPK, diantaranya RPK Life by Grace, RPK Aniek Falah, dan RPK Sofiyah yang memiliki keberlanjutan dan dinamika penjualan beras premium BULOG. Ketiga RPK ini, berlokasi di area strategis yang berbeda, memberikan perspektif luas terhadap penerimaan konsumen dan efektivitas strategi pemasaran terhadap beras premium. Ketiga RPK tersebut terlibat dalam kegiatan seperti bazar, memberikan contoh produk, meningkatkan interaksi konsumen dan memperkuat kesadaran merek sebagaimana penjualan beras premium BULOG ketiga lokasi RPK Life by Grace, RPK Aniek Falah, RPK Sofiyah digambarkan dalam Ilustrasi 1, 2, dan 3.



Sumber : Data Sekunder Penjualan Beras Premium, 2024.

Ilustrasi 1. Grafik Penjualan Beras Premium RPK Aniek Falah 2022 – 2023

Berdasarkan Ilustrasi 1 penjualan beras premium di RPK Aniek Falah menunjukkan pola fluktuasi signifikan selama periode November 2022 hingga Agustus 2023. Tahap awal operasional RPK Aniek Falah pada November 2022 dengan menjual 5 pcs beras premium BULOG dengan ukuran 5 kg, kemudian bulan Januari 2023 tercatat menjual 8 pcs. Hal ini menunjukkan keberlanjutan penjualan meskipun dalam jumlah sedikit pada bulan Februari penjualan beras premium mengalami peningkatan mencapai 30 pcs, bulan Maret menurun menjadi 8 pcs, sebelum terjadi lonjakan signifikan pada April terjual 150 pcs. Stabilitas penjualan terlihat dengan penjualan 20 pcs pada Mei dan Juli, diikuti kenaikan menjadi 120 pcs di Agustus 2023. Pada bulan Desember 2022 dan Juni 2023 tidak ada penjualan, Hal ini disebabkan RPK Aniek Falah menghadapi tantangan ketersediaan stok beras premium dan faktor keterlambatan dalam pengiriman, serta fluktuasi permintaan yang tidak dapat diprediksi.

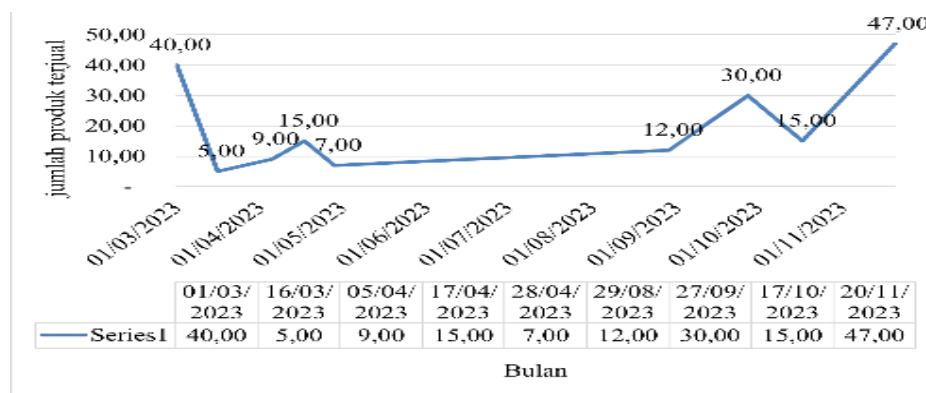


Sumber : Data Sekunder Penjualan Beras Premium, 2024.

Ilustrasi 2. Grafik Penjualan Beras Premium RPK Life By Grace 2022 – 2023

Berdasarkan Ilustrasi 2 penjualan beras premium RPK Life by Grace menunjukkan penjualan di awal tahun 2022 berhasil menjual 3.000 pcs beras premium pada Januari, kemudian menurun menjadi 1,200 pcs di Februari, dan terus

berfluktuasi sepanjang tahun dengan 797 pcs di September, dan turun drastis menjadi 21 pcs di November, penurunan ini berlanjut ke tahun berikutnya dengan penjualan yang beragam - mencapai puncaknya pada April dengan 94 pcs dan menyentuh titik terendah di Mei dengan hanya 2 pcs yang terjual. Penurunan penjualan terjadi di tengah meningkatnya persaingan pasar dan tantangan pasokan, yang berujung pada permintaan yang berkurang. Faktor-faktor eksternal seperti kondisi cuaca yang buruk, hambatan dalam proses penggilingan, dan kesulitan yang dihadapi oleh mitra BULOG mempengaruhi produksi beras premium. Ketidakstabilan ini sering kali mengakibatkan kekosongan stok, memaksa konsumen untuk mencari alternatif lain dan menyebabkan fluktuasi penjualan yang terlihat pada grafik.



Sumber: Data Sekunder Penjualan Beras Premium, 2024.

Ilustrasi 3. Grafik Penjualan Beras Premium RPK Sofiyah Tahun 2023

Berdasarkan Ilustrasi 3 penjualan beras premium RPK Sofiyah Tahun 2023 pada periode Januari hingga Oktober 2023 penjualan beras premium di RPK Sofiyah menunjukkan variasi bulanan yang signifikan karena pengaruh ekonomi dan perilaku konsumen yang berubah-ubah. Awal tahun ditandai dengan volume

penjualan yang tinggi, mencapai 40 pcs pada bulan Januari, namun mengalami penurunan yang tajam hingga 5 pcs di bulan Februari. Fluktuasi ini berlanjut dengan penjualan yang meningkat menjadi 9 pcs di bulan Maret dan kemudian kembali menurun ke 7 pcs pada April. Bulan Mei memperlihatkan peningkatan yang lebih signifikan, dengan penjualan sebesar 15 pcs, yang tidak bertahan pada bulan Juni dengan penurunan kembali ke 7 pcs. Pada bulan Juli, terdapat peningkatan penjualan menjadi 12 pcs yang kemudian menurun kembali di bulan Agustus ke angka 7 pcs. Sebuah kenaikan yang drastis terjadi pada bulan September, dengan penjualan mencapai 30 pcs, diikuti oleh stabilisasi pada bulan Oktober dengan 15 pcs yang terjual. Fenomena ini menandakan adanya pola konsumsi yang tidak konstan dan dipengaruhi oleh variabel eksternal seperti fluktuasi harga pasar, efektivitas strategi pemasaran, dan perubahan dalam preferensi konsumen.

Grafik penjualan beras premium BULOG di ketiga lokasi RPK Life By Grace, RPK Aniek Falah dan RPK Sofiyah menunjukkan pola yang tidak tetap, mencerminkan variasi dalam perilaku konsumen dan faktor eksternal. Di RPK Aniek Falah, dimulai dengan penjualan yang kecil namun stabil dan mengalami lonjakan yang menonjol pada bulan-bulan tertentu, karena faktor ketersediaan stok dan efisiensi distribusi. RPK Life by Grace awalnya menunjukkan penjualan tinggi yang berkurang secara signifikan sepanjang waktu, menandakan adanya perubahan dalam dinamika pasar atau preferensi konsumen. RPK Sofiyah mengalami fluktuasi penjualan yang lebih kecil tetapi konsisten, dipengaruhi oleh harga dan pendapatan konsumen. Ketiga lokasi RPK secara keseluruhan penjualan cenderung berfluktuasi karena pengaruh faktor internal yaitu manajemen stok dan strategi pemasaran, serta

faktor eksternal seperti cuaca dan kondisi pasar yang mempengaruhi preferensi dan keputusan konsumen.

Permintaan beras premium BULOG di Kota Semarang dipengaruhi oleh perilaku konsumen. Beras premium BULOG memiliki kualitas tinggi dibanding beras medium, selain itu harga beras premium BULOG lebih terjangkau dibanding dengan harga beras premium di pasaran. Beras premium BULOG di pasarkan melalui Rumah Pangan Kita atau ritel tertentu. Permintaan terhadap beras premium BULOG tidak terlepas dari peran konsumen dalam menilai dan mengidentifikasi produk tersebut sehingga nantinya akan memutuskan melakukan pembelian atau tidak (Anggi, 2022). Keputusan pembelian bagian dari perilaku konsumen yaitu bagaimana individu, kelompok memilih barang atau jasa untuk memuaskan keinginan mereka. Konsumen membeli produk yang dapat memuaskan keinginan tidak hanya dalam bentuk fisik tetapi juga manfaat kualitas dari produk tersebut (Kotler dan Armstrong, 2016). Kualitas produk, harga, pendapatan, jumlah anggota keluarga dan promosi merupakan faktor penentu keputusan konsumen untuk melakukan pembelian dan pemakaian terhadap suatu produk.

Pemerintah Pusat memiliki program Rumah Pangan Kita (RPK) untuk mitra kerjasama yang setara dan saling menguntungkan dengan masyarakat yaitu dengan menjual beras dan komoditi lainnya dengan harga yang terjangkau. Pemerintah Pusat menunjuk Perum BULOG dalam pelaksanaan program tersebut (Septia, 2021). Rumah Pangan Kita (RPK) merupakan jaringan pemasaran Perum BULOG atau *outlet* kecil milik masyarakat yang menjual berbagai produk pangan untuk meningkatkan usaha rakyat kecil serta pelayanan pangan. Perum BULOG Kantor

Cabang Semarang menciptakan *outlet* RPK di Semarang sebanyak 134 unit. Beras yang dipasarkan Perum BULOG Kota Semarang melalui RPK hanya jenis beras premium bermerek setra ramos dan beras medium SPHP (Khaidir, 2018)

Beras premium BULOG merupakan beras yang bersifat komersil, beras ini merupakan beras jenis premium yang diproduksi dalam negeri jenis IR64 dan kualitas paling tinggi dengan kadar air 14%, butir patah 15%, menir 1% dan derajat sosoh 95%. Beras premium BULOG tergolong jenis beras dengan harga relatif terjangkau dibanding jenis beras premium lainnya (Mufidah, 2017). Ciri mutu beras premium yaitu tekstur kepulenan, warna putih cerah, dan wangi. Beras premium memiliki kualitas yang bagus menjadi pasar potensial di dunia perberasan. Kondisi penjualan produk beras premium pada RPK di Kota Semarang mengalami fluktuasi dan belum stabil. Faktor yang mempengaruhi hal tersebut karena proses penjualan yang tidak merata, kegiatan komersial masih kurang optimal, ketersediaan stok. Hal tersebut berpengaruh pada volume penjualan karena masyarakat Kota Semarang kurang mengenali produk-produk BULOG yang ditawarkan. Produsen atau pemasar harus mengetahui berbagai macam perilaku konsumen yang diperoleh dari lapangan maka perusahaan akan melakukan strategi pemasaran yang mendukung kelangsungan transaksi antara produsen dengan konsumen.

Kebijakan strategi pemasaran yang dilakukan menentukan tujuan perusahaan agar tercapai secara maksimal. Peneliti memutuskan melakukan penelitian di tiga RPK Kota Semarang. Lokasi penelitian ini sesuai dengan kebutuhan peneliti yaitu menjual produk beras premium BULOG secara kontinu. Beras premium BULOG banyak dikonsumsi oleh kalangan menengah keatas

sehingga pembelian beras premium BULOG sangat terbatas dikarenakan harga yang relatif tinggi dibanding beras medium BULOG, selain itu masih sedikit penjual beras premium BULOG akibatnya terjadi kesulitan dalam mendapatkan beras premium BULOG. Hal ini membuat konsumsi beras premium BULOG masih terbatas dan pembelian banyak dilakukan tidak secara terus-menerus dan berulang.

1.2. Tujuan

Berdasarkan latar belakang di atas, tujuan dari penelitian digunakan untuk menganalisis pengaruh faktor – faktor kualitas produk, harga beras premium, harga beras sebagai produk substitusi terdekat, jumlah anggota keluarga, pendapatan, dan promosi terhadap keputusan konsumen dalam pembelian produk beras premium BULOG di Rumah Pangan Kita (RPK) Kota Semarang.

1.3. Manfaat

Manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Konsumen, memberikan wawasan yang lebih baik tentang faktor-faktor yang memengaruhi keputusan dan mendukung konsumen dalam membuat keputusan yang lebih bijak dan memuaskan dalam pembelian produk beras premium.
2. Bagi Perum BULOG dan Rumah Pangan Kita yaitu beras premium diharapkan dapat memberikan masukan dan informasi dalam menyusun strategi peningkatan volume penjualan

3. Bagi penelitian selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan mengetahui faktor-faktor keputusan pembelian beras premium BULOG serta diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi penelitian selanjutnya
4. Bagi Peneliti, mampu mengaplikasikan secara nyata ilmu perkuliahan tentang perilaku konsumen dan menambah pengetahuan secara nyata melalui pengalaman di lapangan sehingga mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen terhadap pembelian beras premium.