

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

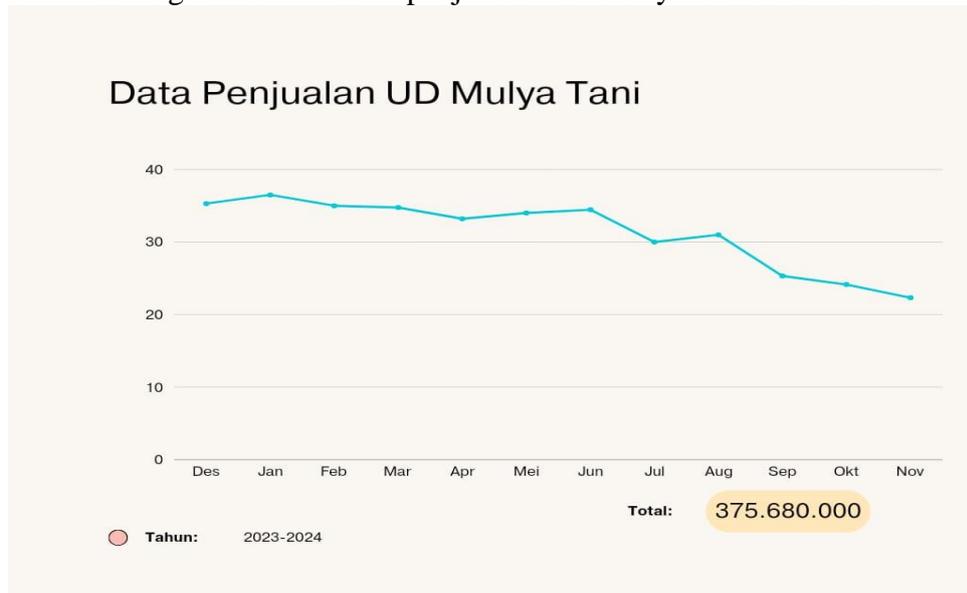
Pertanian merupakan sektor penting dalam perekonomian Indonesia yang berkontribusi signifikan terhadap pangan dan kesejahteraan masyarakat (Badan Pusat Statistik, 2021). Sektor pertanian di Indonesia menjadi salah satu sektor yang sangat dominan dalam pendapatan masyarakat, karena sebagian besar masyarakat Indonesia bekerja di bidang pertanian. Dalam bidang pengembangan sektor pertanian menurut Badan Pusat Statistik (BPS) 2023, menyatakan sektor pertanian di Indonesia menyumbang sekitar 13,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap lebih dari 30% tenaga kerja. Data ini diperoleh dari hasil Sensus Pertanian 2023, yang mencatat bahwa jumlah rumah tangga usaha pertanian (RTUP) mencapai 28.419.398 rumah tangga meningkat 8, 74% dibandingkan dengan tahun 2013. Hal ini menunjukkan bahwa pertanian tidak hanya berperan dalam penyediaan pangan, tetapi juga di sektor ekonomi khususnya dalam pengembangan rumah tangga usaha pertanian. Salah satunya membuka bisnis di bidang pertanian seperti toko pertanian.

Toko pertanian menjadi salah satu usaha yang sasarannya di bidang pertanian, karena mayoritas masyarakat di daerah Tuban berprofesi sebagai petani. Meskipun di daerah Kabupaten Tuban banyak pesaing di bidang pertanian tetapi setiap konsumen mempunyai alasan untuk memilih keputusan. Sebelum adanya keputusan pembelian toko perlu untuk memahami terlebih dahulu mengenai perilaku konsumen.

Perilaku konsumen dalam hal ini tentunya akan di pengaruhi oleh banyak faktor dalam melakukan keputusan pembelian. Menurut penelitian terdahulu oleh (Kusmadeni dan Eriyanti 2021) mendefinisikan keputusan konsumen dalam pembelian merupakan seleksi terhadap dua pilihan alternative atau lebih, dengan kata lain, pilihan alternative harus tersedia bagi seseorang ketika mengambil keputusan. Di dalam keputusan pembelian terdapat faktor yang mempengaruhi

keputusan pembelian yaitu kelengkapan produk, kualitas pelayanan dan lokasi. Salah satu toko pertanian yang ada di Tuban Kecamatan Soko Desa Prambontergayang yang berdiri pada tahun 2016, namun akhir-akhir ini sedang menghadapi tantangan dalam persaingan kompetitor bisnis toko pertanian. Berikut ini data penjualan di toko pertanian UD. Mulya Tani mulai dari bulan Desember 2023 sampai bulan November 2024:

1. Gambar grafik Data omset penjualan UD. Mulya Tani 2023-2024



Sumber: data primer di olah, 2025

Dari data penjualan yang diperoleh berasal dari hasil wawancara dengan pemilik toko tersebut, terdapat penurunan penjualan dalam pembelian produk di tiga Bulan terakhir yaitu di Bulan September, Oktober dan November tahun 2024. Agar toko UD. Mulya Tani tetap mampu bersaing dengan para kompetitor lain maka toko harus mampu menentukan strategi pemasaran yang tepat serta menciptakan keunggulan yang kompetitif yaitu dengan memberikan kelengkapan produk yang baik. Kelengkapan produk adalah tersedianya semua variasi dan jenis produk yang ditawarkan untuk dimiliki, dipakai pada konsumen. Produk yang di jual di toko pertanian UD. Mulya Tani ada banyak macam variasi produk sehingga para petani senang membeli produk ditoko tersebut sesuai dengan kebutuhan mereka. Produk yang di jual seperti pupuk dan pestisida dengan berbagai macam merk dan kebanyakan menggunakan produk dari PT. Petrokimia Gresik

untuk pupuk dan PT. Syngenta untuk pestisida baik jenis herbisida, fungisida, dan insektisida.

Pada obat pertanian terdapat produk pestisida jenis herbisida dengan merk gramaxone, fungisida dengan merk amistartop, dan insektisida dengan merk firtako dari Syngenta yang paling laris karena menurut petani sangat ampuh digunakan. Untuk pemupukan petani lebih memilih membeli produk dari PT. Petrokimia Gresik dengan merk NPK, urea, ponska, KCL, ZA, dan SP36. Sedangkan untuk benih padi petani lebih sering menggunakan jenis inpari32, inpari42, dan chierang. Menurut (Sholeh, 2024) Kelengkapan produk menyebabkan konsumen tertarik untuk membeli jika barang yang akan di beli di toko tersebut tidak ada maka kesempatan untuk memperoleh keputusan pembelian akan hilang dan membuat konsumen tersebut malas untuk kembali melakukan pembelian lagi.

Keputusan pembelian di UD. Mulya Tani terjadi karena adanya kualitas pelayanan yang memuaskan konsumen. Hal ini akan menentukan konsumen dalam memilih keputusan pembelian berdasarkan kualitas pelayanan. Menurut (Maharani, 2020) kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan konsumen. Jika layanan yang di terima sesuai atau melampaui harapan konsumen, maka kualitas pelayanan dipersepsikan baik, sebaliknya jika di bawah harapan dianggap buruk. Penelitian ini menekankan pentingnya kualitas pelayanan dalam meningkatkan kepuasan dan minat beli konsumen.

Kualitas pelayanan di toko UD. Mulya Tani cukup memuaskan, karena karyawan disana memberikan pengarahan kepada pembeli untuk memilih produk yang baik sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan. Dan di toko tersebut ada sebuah kerja sama dengan penyuluh pertanian tentang penggunaan obat- obatan untuk hama dan penyakit. Hal ini di UD. Mulya Tani memiliki keunggulan di kualitas pelayanan.

Selain faktor dari kelengkapan produk dan kualitas pelayanan terdapat faktor lokasi yang mengakibatkan alasan konsumen untuk memutuskan membeli produk di toko tersebut. Lokasi merupakan faktor penting penghubung antara faktor

kelengkapan produk dan kualitas pelayanan yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam pembelian produk, dimana lokasi usaha memiliki peran krusial dalam menentukan aksesibilitas konsumen. Menurut (Wibowo *et, al.*, 2023) Mereka menekankan bahwa lokasi yang strategis dapat meningkatkan aksesibilitas dan kenyamanan bagi pelanggan, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi minat dan keputusan untuk berbelanja. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini toko perlu untuk mengetahui sejauh mana faktor dari kelengkapan produk, kualitas pelayanan dan lokasi mempengaruhi keputusan pembelian.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka peneliti tertarik untuk menganalisis masalah tersebut. Melalui penelitian dengan judul **“Pengaruh Kelengkapan Produk, Kualitas Pelayanan dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Di UD. Mulya Tani.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, peneliti menarik rumusan masalah yaitu Apakah kelengkapan produk, kualitas pelayanan, dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di UD. Mulya Tani?

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui apakah pengaruh kelengkapan produk kualitas pelayanan, dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk di UD. Mulya Tani.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu bahan acuan yang sangat bermanfaat untuk berbagai kepentingan, baik peneliti maupun pembaca. Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan mengenai faktor-faktor yang

mempengaruhi keputusan pembelian, dan menyediakan dasar untuk penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini akan memberikan wawasan untuk strategi pemasaran yang lebih efektif bagi UD. Mulya Tani. Meningkatkan kualitas pelayanan dan kelengkapan produk, yang berdampak pada keputusan pembelian. Membantu manajemen dalam pengambilan keputusan yang lebih baik untuk meningkatkan penjualan dan daya saing.

1.5 Batasan Penelitian

Penelitian ini akan difokuskan pada konsumen yang melakukan pembelian produk pestisida, pupuk, dan juga benih di UD. Mulya Tani, yang terletak di Desa Prambontergayang Kecamatan Soko Kabupaten Tuban. Dan penelitian ini hanya akan menganalisis tiga variabel independen yaitu (kelengkapan produk, kualitas pelayanan dan lokasi) terhadap variabel dependen (keputusan pembelian). Peneliti hanya fokus pada keputusan konsumen dalam melakukan pembelian produk yang ada di UD Mulya Tani dengan di analisis menggunakan analisis regresi linear berganda.