

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*) adalah jamur pangan dari kelompok *Basidiomycota* dan termasuk kelas *Homobasidiomycetes* dengan ciri ciri umum tubuh berwarna putih hingga krem dan tudungnya berbentuk setengah lingkaran mirip cangkang tiram dengan bagian tengah agak cekung (wikipedia). Salah satu kelebihan jamur tiram, adalah memiliki, cita rasa yang khas dan dapat diolah menjadi beragam menu makanan antara lain sup jamur tiram, keripik jamur tiram, soto jamur tiram, jamur tiram crispy, dan lain-lain.

Selain memiliki cita rasa yang enak, jamur tiram memiliki kandungan gizi yang cukup tinggi, tidak kalah dengan jamur jenis lainnya. Berikut tabel perbandingan gizi jamur tiram dengan jamur lainnya (per 100 gram berat kering)

Tabel 1.1 Perbandingan Gizi Jamur Tiram dengan Jamur lainnya

Jenis Jamur	Protein (g)	Lemak (g)	Karbohidrat (g)	Serat(g)
Jamur Tiram	1.9	0.1	5.5	3.6
Jamur Kuping	3.8	0,6	0.9	5.1
Jamur Encik	9.4	1.1	62	-
Jamur Merang	3.5	0.2	4	2.4
Jamur Sagu	1.9	3.2	2.8	1

Sumber : Direktorat Jenderal kesehatan Masyarakat & Direktorat Gizi Masyarakat 2018

Dilihat dari tabel 1.1 kandungan gizi yang terdapat pada jamur tiram cukup tinggi, namun demikian fakta dilapangan menunjukkan bahwa jamur tiram masih belum mampu menarik minat calon pembeli untuk melakukan pembelian jamur tiram. Ada beberapa kemungkinan yang menjadi faktor penyebab enggan nya penduduk desa Wonosari dalam membeli jamur tiram misalnya, masyarakat belum terbiasa untuk mengkonsumsi jamur tiram dan masih ada masyarakat yang tidak mengetahui kandungan gizi jamur tiram. Selain kedua faktor diatas masih banyak masyarakat belum tahu cara untuk mengelola jamur

tiram tersebut menjadi makanan lezat dan bergizi sehingga beberapa masyarakat lebih memilih membeli sayuran lain yang lebih mudah cara pengelolaannya.

Keputusan pembelian muncul karena adanya dorongan emosional dari dalam diri maupun pengaruh dari luar. Keputusan pembelian konsumen menjadi faktor yang penting dalam penentu eksistensi suatu usaha termasuk usaha jamur tiram itu sendiri. Proses keputusan pembelian merupakan proses psikologis dasar yang memainkan peran penting dalam memahami bagaimana konsumen benar-benar membuat keputusan pembelian mereka

Keputusan pembelian menjadi faktor penting dalam penentu keberlangsungan suatu usaha termasuk usaha jamur tiram. Terdapat faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan yaitu faktor budaya, faktor sosial, dan psikologis.

Berikut hasil pra survei konsumen dalam pengambilan keputusan membeli jamur tiram di Desa Wonosari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang berdasarkan respon dari kuesioner pra survei yang peneliti bagikan adalah sebagai berikut :

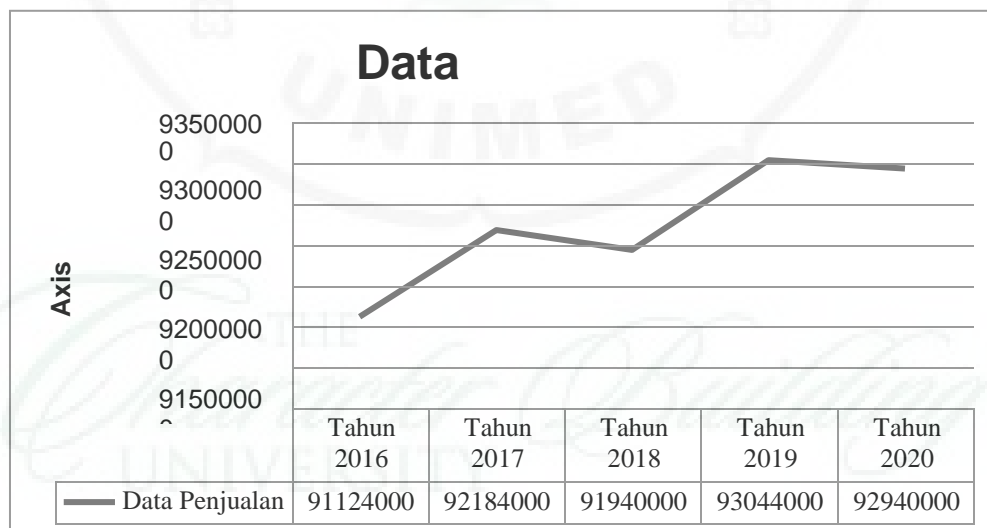
Tabel 1.2 Hasil Survei Keputusan Pembelian

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS	JLH
1	Saya memilih membeli jamur tiram karena kandungan gizi yang terkandung didalamnya baik untuk kesehatan	7	1	5	10	7	30
2	Saya memilih membeli jamur tiram untuk menambah variasi menu masakan	7	4	7	6	6	30
3	Saya membeli jamur tiram karena ingin mencoba mengkonsumsinya	5	3	7	10	5	30
4	Saya membeli jamur tiram karena harganya terjangkau	0	5	5	12	8	30

Berdasarkan tabel diatas untuk pernyataan pertama dari 30 responden, 7 orang menyatakan sangat setuju, 1 orang menyatakan setuju, 5 orang menyatakan ragu-ragu, 10 orang menyatakan tidak setuju, 7 orang menyatakan sangat tidak setuju. Untuk pernyataan kedua dari 30 responden, 7 orang menyatakan sangat setuju, 4 orang menyatakan setuju, 7 orang menyatakan ragu-ragu, 6 orang menyatakan tidak setuju, 6 orang menyatakan sangat tidak setuju. Untuk pernyataan ketiga dari 30 responden, 5 orang menyatakan sangat setuju, 3 orang menyatakan setuju, 7 orang menyatakan ragu-ragu, 10 orang menyatakan tidak setuju, 5 orang menyatakan sangat tidak setuju. Untuk pernyataan keempat dari 30 responden, tidak ada yang menyatakan sangat setuju, 5 orang menyatakan setuju, 5 orang menyatakan ragu-ragu, 12 orang menyatakan tidak setuju, 8 orang menyatakan sangat tidak setuju. Artinya tingkat keputusan pembelian jamur tiram di Desa Wonosari tidak mengalami peningkatan pada tahun 2020. Angka keputusan pembelian jamur tiram dapat juga dilihat dari angka penjualan jamur tiram.

Berikut data penjualan yang peneliti dapatkan dari petani jamur tiram:

Tabel 1.3 Data Penjualan Jamur Tiram



Sumber : Petani Jamur Tiram (Ibu Romauli Tambun)

Berdasarkan data pada tabel 1.3 bahwa tingkat penjualan jamur tiram pada 5 tahun terakhir mengalami ketidakstabilan atau fluktuasi. Faktor penyebab turunnya penjualan jamur tiram yaitu salah satunya menurunnya keputusan pembelian masyarakat yang disebabkan oleh daya beli masyarakat yang mulai

menurun di masa pandemi covid 19. Selain dikarenakan pandemi ada faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian jamur tiram.

Berdasarkan hasil pra survei diatas, masih banyak masyarakat yang belum terbiasa mengkonsumsi jamur tiram dan daya beli masyarakat wonosari yang tergolong rendah dikarenakan mayoritas masyarakat wonosari memiliki pekerjaan bertani yang menyebabkan penghasilan mereka tidak menetap sehingga mereka enggan membeli jamur tiram dan lebih memilih jenis sayuran lain yang lebih murah, bahkan tidak sedikit masyarakat yang lebih memilih memetik sayuran di halaman belakang rumahnya sendiri.

Selain faktor internal diatas terdapat faktor eksternal yaitu cuaca dan hama. Pada musim kemarau jamur tiram sulit berkembang, karena jamur tiram sendiri dapat berkembang di suhu sekitar 24-28°C, jika suhu melewati 28°C jamur tiram sulit untuk berkembang. Faktor hama juga mempengaruhi hasil produksi jamur tiram, hama akan datang pada waktu musim panen padi tiba. Penghambatan hasil produksi jamur juga dapat mempengaruhi kestabilan penjualan jamur tiram.

Berdasarkan keterangan petani jamur, peneliti mendapatkan fakta bahwa pemilik jamur mengurangi kegiatan personal selling dikarenakan pandemi covid 19 sehingga kemungkinan menyebabkan tidak ada peningkatan angka penjualan jamur tiram. Ditambah lagi karena jamur tiram merupakan jenis sayuran yang baru bagi masyarakat desa Wonosari jadi, wajar saja masih banyak masyarakat belum mengerti bagaimana cara untuk mengolah jamur tiram menjadi makanan yang enak, sehat dan bergizi.

Kegiatan personal selling inilah cara untuk mengedukasi masyarakat bagaimana cara mengolah jamur tiram menjadi makanan yang sehat dan enak. Personal selling juga bermanfaat bagi si petani jamur, selain untuk meningkatkan penjualan, personal selling juga dapat memperluas jaringan pemasaran hingga ke supermarket yang dapat menaikkan penjualan jamur tiram.

Berdasarkan keterangan masyarakat, memang benar bahwa selama menjalankan usaha jamur tiram ini produsen kurang mempromosikan usahanya ke masyarakat, jadi belum banyak masyarakat yang tahu mengenai manfaat dan cara mengolah jamur tiram.

Berikut hasil pra survei personal selling dalam mempengaruhi keputusan pembelian.

Tabel 1.4 Hasil Survei keputusan pembelian karena Personal Selling

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS	JLH
1	Petani Jamur Tiram memberikan penjelasan mengenai kualitas dan keunggulan produk	0	0	13	10	7	30
2	Petani Jamur Tiram memberikan solusi atas keluhan pelanggan	6	4	10	7	3	30

Berdasarkan tabel diatas untuk pernyataan pertama dari 30 responden, 0 responden memilih sangat setuju dan setuju, 13 responden memilih ragu-ragu, 10 responden memilih tidak setuju dan 7 responden memilih sangat tidak setuju. Untuk pernyataan kedua dari 30 responden, 6 responden memilih sangat setuju, 4 responden memilih setuju, 10 responden memilih ragu-ragu, 7 responden memilih tidak setuju dan 3 responden memilih sangat tidak setuju. Artinya tingkat keputusan pembeli rendah di Desa Wonosari yang disebabkan oleh faktor personal selling yang dilakukan oleh petani jamur rendah.

Selain personal selling, kualitas produk juga merupakan hal yang penting dalam mempengaruhi konsumen untuk mempertimbangkan produk yang akan dibeli. Menurut sumber yang peneliti dapat yang berasal dari petani jamur itu sendiri, jamur yang dikatakan berkualitas yaitu

1. Memiliki warna yang putih bersih dan tidak kekuning-kuningan,
2. Memiliki kelopak atau payung yang lebar, tidak berbintik
3. Memiliki tekstur yang tidak keras dan tidak terlalu lembek, memiliki tingkat kelembapan yang sedang
4. Tidak memiliki aroma yang busuk.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Kusnadi yang dimana ia adalah pemasok jamur tiram buat Ibu Romauli Tambun, ada beberapa cara yang dapat dilakukan petani jamur dalam meningkatkan kualitas jamur tiram yaitu :

1. Menjaga tingkat kelembaban dan suhu kumbung jamur sekitar 24°-28° C
2. Menjaga kebersihan kumbung sebelum dan sesudah jamur mulai tumbuh, agar mengurangi hama yang dapat merusak kualitas jamur

3. Menyemprot media tumbuhnya jamur dengan pestisida untuk mematikan hama

Berikut hasil pra survei kualitas produk dalam mempengaruhi keputusan pembelian.

Tabel 1.5 Hasil Survei keputusan pembelian karena Kualitas Produk

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS	JLH
1	Kualitas jamur tiram yang ditawarkan petani adalah yang terbaik	1	2	10	10	7	30
2	Jamur tiram tidak memiliki efek samping ketika dikonsumsi	5	5	9	7	4	30

Berdasarkan tabel diatas untuk pernyataan pertama dari 30 responden, 1 orang menyatakan sangat setuju, 2 orang menyatakan setuju, 10 orang menyatakan ragu-ragu dan tidak setuju, 7 orang menyatakan sangat tidak setuju. Pernyataan kedua dari 30 responden, 5 orang menyatakan sangat setuju, 5 orang menyatakan setuju, 9 orang menyatakan ragu-ragu, 7 orang menyatakan tidak setuju, dan 7 orang menyatakan sangat tidak setuju

Artinya tingkat keputusan pembelian jamur tiram di Desa Wonosari rendah dikarenakan masih banyak yang belum tahu manfaat dan cara membedakan kualitas jamur yang baik dan buruk. Dari uraian diatas, maka peneliti bermaksud menguji seberapa besar pengaruh personal selling dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian jamur tiram di Desa Wonosari serta menuangkannya ke bentuk skripsi yang berjudul **“Pengaruh Personal Selling dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Jamur Tiram Di Desa Wonosari Kecamatan Tanjung Morawa”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis dapat menyimpulkan identifikasi masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Terdapat aktivitas keputusan pembelian yang mengalami fluktuasi di Desa Wonosari yang disebabkan karena kegiatan personal selling yang dilakukan petani jamur kurang maksimal dan pemahaman masyarakat akan kualitas jamur tiram
2. Personal selling yang dilakukan petani jamur tiram kurang efektif, contohnya pemilik usaha yaitu Ibu Romauli Tambun kurang tanggap dalam merespon keluhan yang dialami konsumen dan Ibu Romauli Tambun kurang memberi penjelasan mengenai kualitas ataupun keunggulan jamur tiram sehingga menyebabkan calon konsumen ragu untuk membeli jamur tiram.
3. Kualitas jamur tiram yang ditawarkan Ibu Romauli Tambun yang kurang baik menyebabkan calon konsumen ragu untuk membeli jamur. Contohnya, jamur tiram yang ditawarkan masih banyak ditemukan yang sudah menguning dan berlendir.

Berdasarkan beberapa permasalahan diatas, maka peneliti mengadakan penelitian tentang seberapa besar pengaruh personal selling dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian dan bagaimana keterkaitan antara personal selling dengan kualitas produk.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti melakukan pembatasan penelitian yang akan dilakukan yaitu;

1. Pengaruh personal selling terhadap keputusan pembelian Jamur Tiram di Desa Wonosari Kecamatan Tanjung Morawa
2. Pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian Jamur Tiram di Desa Wonosari Kecamatan Tanjung Morawa

1.4 Rumusan Masalah

Masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Sejauh mana personal selling berpengaruh terhadap keputusan pembelian jamur tiram di Desa Wonosari Kecamatan Tanjung Morawa?

2. Sejauh mana kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian jamur tiram di Desa Wonosari Kecamatan Tanjung Morawa?
3. Sejauh mana personal selling dan kualitas produk secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian jamur tiram di Desa Wonosari Kecamatan Tanjung Morawa?

1.5 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui seberapa besar pengaruh personal selling terhadap keputusan pembelian.
2. Mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian.
3. Mengetahui seberapa besar pengaruh personal selling dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian.

1.6 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini dapat memberi manfaat sebagai berikut :

1. Manfaat Praktis
 - a. Bagi Petani Jamur Tiram, untuk masukan bermanfaat dan tambahan informasi bagi petani jamur tiram dan sebagai bahan pertimbangan dalam mengatasi masalah yang terkait dengan penelitian.
 - b. Bagi Peneliti Lain, sebagai bahan referensi dan pembanding dalam melakukan penelitian tentang keputusan pembelian dengan menggunakan variabel lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian
 - c. Bagi Peneliti, sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen dan untuk menambah ilmu pengetahuan mengenai pengaruh personal selling dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian jamur tiram.
2. Manfaat Teoritis
 - a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi dalam pengembangan teori dalam bidang manajemen agribisnis, khususnya di bagian pemasaran yang berkaitan dengan personal selling, kualitas produk dan keputusan pembelian