

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha merupakan kegiatan ekonomi yang dijalankan secara terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan melalui pemanfaatan modal, sumber daya, serta kemampuan manajerial. Dalam suatu usaha terdapat berbagai faktor penting yang harus diperhatikan agar mampu bertahan dan berkembang, di antaranya potensi usaha, peluang pasar, kualitas produk, harga, serta kemampuan pelaku usaha memahami kebutuhan dan perilaku konsumen yang dinamis. Menurut Purbaningsih *et al.*, (2024), usaha merupakan bentuk pekerjaan yang dilakukan secara tetap dan berkesinambungan oleh individu maupun kelompok, baik yang berbadan hukum maupun tidak, untuk mendapatkan keuntungan serta memiliki lokasi usaha tertentu. Pemahaman terhadap faktor-faktor tersebut sangat penting agar pelaku usaha mampu menyusun strategi yang tepat dalam menghadapi persaingan dan perubahan preferensi konsumen (Naini *et al.*, 2022).

Dalam beberapa tahun terakhir, banyak pedagang atau usaha penjualan jagung di berbagai daerah mengalami penurunan jumlah konsumen. Persaingan antar-pedagang semakin ketat, ditambah dengan fluktuasi harga dan perubahan pola konsumsi masyarakat, menyebabkan beberapa pedagang memilih berhenti beroperasi. Namun, kondisi berbeda

terlihat pada Usaha Penjualan Jagung Lintang Jagad yang berlokasi di Kabupaten Madiun. Berbeda dengan pedagang jagung lainnya yang mengalami penurunan jumlah pelanggan, Lintang Jagad justru tetap ramai dikunjungi konsumen. Fenomena ini menarik untuk diteliti, karena menunjukkan adanya faktor-faktor tertentu yang membuat usaha ini lebih unggul dibandingkan usaha jagung sejenis di wilayah yang sama.

Salah satu faktor yang diduga memengaruhi tingginya minat konsumen pada Lintang Jagad adalah harga yang kompetitif. Usaha ini memperoleh jagung secara langsung dari petani sekitar sehingga harga jual dapat ditekan lebih rendah dibandingkan beberapa pedagang lain yang memperoleh produk melalui perantara. Selain harga, kualitas produk yang dijual juga menjadi keunggulan Lintang Jagad. Jagung yang ditawarkan memiliki ukuran yang baik, rasa yang lebih manis, serta tingkat kesegaran yang terjaga karena distribusinya tidak melalui jalur panjang. Faktor lain yang tidak kalah penting adalah keramahan pemilik usaha serta hubungan baik yang telah lama terjalin dengan pelanggan tetap. Hal ini menciptakan rasa nyaman, kepercayaan, dan kepuasan bagi konsumen ketika membeli produk di tempat tersebut.

Meski demikian, tidak menutup kemungkinan masih terdapat konsumen yang merasa kurang puas, misalnya akibat perbedaan harga antar-pedagang atau ketersediaan produk yang tidak selalu sama. Oleh karena itu, penting untuk meneliti sejauh mana harga dan kualitas produk memengaruhi tingkat kepuasan konsumen pada usaha tersebut

(Herlambang *et al.*, 2022). Apalagi dalam konteks pasar jagung saat ini, data menunjukkan bahwa harga jagung di tingkat produsen dan konsumen mengalami fluktuasi. Laporan Analisis Kinerja Perdagangan Jagung 2024 mencatat bahwa harga jagung di tingkat produsen tahun 2023 berada pada kisaran Rp5.360 per kilogram, sedangkan harga di tingkat konsumen perdesaan berada pada kisaran Rp7.937 per kilogram. Perbedaan harga ini dapat memengaruhi daya beli, preferensi, dan kepuasan konsumen. Selain itu, secara nasional produksi jagung pipilan kering pada tahun 2023 mencapai sekitar 19,99 juta ton, menunjukkan bahwa jagung tetap menjadi komoditas strategis yang melibatkan banyak pelaku usaha, termasuk pedagang kecil seperti Lintang Jagad.

Tabel 1.1 Data Penjualan Usaha Jagung di Kabupaten Madiun Tahun 2025

No	Bulan	Usaha Penjualan Jagung Cahya Saradan	Usaha Penjualan Jagung Sari Murni Gemarang	Usaha Penjualan Jagung Mitra Jaya Balerejo	Usaha Penjualan Jagung Lintang Jagad Pilangkenceng
1.	JANUARI	Rp48.906.000	Rp54.720.000	Rp58.023.000	Rp59.467.050
2.	FEBRUARI	Rp43.575.750	Rp49.384.500	Rp53.049.750	Rp204.993.400
3.	MARET	Rp44.997.000	Rp51.305.000	Rp55.315.000	Rp135.570.750
4.	APRIL	Rp34.881.750	Rp40.384.000	Rp43.740.000	Rp89.587.100
5.	MEI	Rp43.827.300	Rp49.276.000	Rp54.061.500	Rp122.438.400
6.	JUNI	Rp32.610.000	Rp37.587.000	Rp40.040.000	Rp249.243.400
7.	JULI	Rp41.144.500	Rp46.444.000	Rp49.692.500	Rp84.509.400
8.	AGUSTUS	Rp39.805.250	Rp41.276.400	Rp53.070.000	Rp96.751.800
9.	SEPTEMBER	Rp42.675.500	Rp32.897.000	Rp58.021.500	Rp79.908.400
10.	OKTOBER	Rp51.465.230	Rp64.876.900	Rp60.825.000	Rp119.535.000
	JUMLAH	Rp423.888.280	Rp468.150.800	Rp525.838.250	Rp1.242.004.700

Sumber: Data primer penjualan jagung (2025).

Penjualan jagung pada empat usaha, yaitu Cahya Saradan, Sari Murni Gemarang, Mitra Jaya Balerejo, dan Lintang Jagad Pilangkenceng menunjukkan dinamika yang beragam sepanjang periode Januari hingga Oktober. Secara total, Lintang Jagad tampak mendominasi dengan capaian penjualan mencapai Rp1.242.004.700, hampir setara dengan gabungan tiga usaha lainnya. Dominasi ini tampak dari lonjakan signifikan yang terjadi terutama pada bulan Februari dan Juni, yang menunjukkan adanya transaksi besar atau permintaan musiman yang berbeda dibanding usaha lainnya. Sementara itu, Cahya Saradan, Sari Murni Gemarang, dan Mitra Jaya Balerejo memperlihatkan pola yang lebih stabil, meskipun tetap mengalami fluktuasi. Ketiganya mencapai puncak penjualan pada bulan Oktober, yang kemungkinan disebabkan oleh peningkatan permintaan atau adanya pola musiman tertentu.

Dari sisi tren bulanan, Lintang Jagad menunjukkan volatilitas tertinggi dengan perubahan penjualan yang sangat tajam antar-bulan, seperti peningkatan lebih dari dua kali lipat pada Februari serta lonjakan lebih dari 100 persen pada Juni. Berbeda dengan itu, Mitra Jaya relatif stabil dengan rata-rata penjualan bulanan yang konsisten dan menjadi usaha paling stabil dari segi fluktuasi. Sari Murni menunjukkan penurunan tajam pada September namun pulih kuat pada Oktober, sementara Cahya Saradan mengalami penurunan signifikan pada pertengahan tahun sebelum kembali naik menjelang akhir periode. Perbedaan pola ini

mengindikasikan bahwa setiap usaha memiliki karakteristik pasar, strategi pemasaran, kapasitas produksi, dan jaringan distribusi yang berbeda.

Secara keseluruhan, data tersebut mencerminkan bahwa Lintang Jagad memiliki potensi pasar yang lebih luas namun disertai risiko fluktuasi yang tinggi, sedangkan tiga usaha lainnya memiliki stabilitas penjualan yang lebih baik meskipun tidak sebesar Lintang. Pola musiman tampak jelas pada sebagian besar usaha, terutama pada peningkatan penjualan di bulan Oktober. Analisis ini dapat menjadi dasar bagi setiap usaha untuk merancang strategi penjualan yang lebih efektif, menyesuaikan kapasitas, dan mengembangkan evaluasi terhadap faktor-faktor yang memengaruhi fluktuasi penjualan agar dapat meningkatkan kinerja secara berkelanjutan.

Fenomena keberhasilan Lintang Jagad mempertahankan konsumen di tengah kondisi persaingan yang menurun menjadi relevan untuk diteliti lebih dalam. Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa harga dan kualitas produk memiliki pengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen. Dalam penelitian Purbaningsih *et al.*, (2024) menemukan bahwa atribut produk seperti ukuran, rasa, dan harga memiliki hubungan signifikan dengan kepuasan konsumen jagung rebus. Penelitian lain oleh Nuranisyah *et al.*, (2024) juga menunjukkan bahwa kualitas dan harga benih jagung hibrida berpengaruh positif terhadap kepuasan petani sebagai konsumen. Temuan-temuan tersebut memperkuat dugaan bahwa harga dan

kualitas produk menjadi variabel penting dalam membangun kepuasan konsumen pada berbagai jenis usaha berbasis komoditas jagung.

Namun terdapat juga *gap research* yang menunjukkan tidak berpengaruh yaitu penelitian yang dilakukan oleh Nur Wahyuningsih, Sri Ernawati (2021) yang menunjukkan variabel Harga (X1) tidak berpengaruh terhadap kepuasan Konsumen (Y) Rocket Chicken Kota Bima. Kualitas Produk (X2) berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen (Y) Rocket Chicken Kota Bima. Harga dan Kualitas Produk berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen (Y) Rocket Chicken Kota Bima.

Namun, studi yang secara spesifik meneliti pengaruh harga dan kualitas produk terhadap kepuasan konsumen pada usaha penjualan jagung skala mikro, khususnya pada kasus Lintang Jagad di Kabupaten Madiun, masih sangat terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk mengisi kekosongan kajian tersebut. Selain dapat memberikan gambaran empiris mengenai faktor-faktor yang memengaruhi kepuasan konsumen, hasil penelitian ini juga dapat menjadi masukan bagi pelaku usaha lain untuk meningkatkan strategi pemasaran dan kualitas layanan. Dengan memahami faktor yang membuat Lintang Jagad tetap ramai dikunjungi konsumen, pelaku usaha lain dapat meniru strategi yang efektif untuk mempertahankan daya saing di tengah dinamika pasar jagung yang semakin kompetitif.

Dengan demikian, penelitian berjudul **“Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Kepuasan Konsumen di Usaha Penjualan**

Jagung Lintang Jagad Kabupaten Madiun” ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana kedua variabel tersebut berpengaruh terhadap kepuasan konsumen dan mengidentifikasi faktor apa yang membuat usaha ini mampu bertahan dan berkembang, meskipun banyak usaha sejenis yang mengalami penurunan pelanggan.

B. Batasan Masalah

Agar penelitian lebih fokus dan tidak melebar, maka batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian hanya dilakukan pada konsumen yang membeli produk di Usaha Penjualan Jagung Lintang Jagad Kabupaten Madiun.
2. Variabel bebas yang diteliti dibatasi pada Harga dan Kualitas Produk, tanpa memasukkan variabel lain seperti promosi, lokasi, atau pelayanan, meskipun variabel tersebut dapat berpengaruh.
3. Kepuasan konsumen yang menjadi variabel terikat dibatasi pada persepsi konsumen mengenai pembelian jagung di tempat tersebut, meliputi rasa puas terhadap harga, mutu jagung, dan pengalaman pembelian secara umum.
4. Data yang dikumpulkan berupa data primer melalui kuesioner dan data sekunder pendukung seperti literatur, publikasi BPS, dan laporan resmi terkait komoditas jagung.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini disusun sebagai berikut:

1. Apakah harga berpengaruh terhadap kepuasan konsumen di Usaha Penjualan Jagung Lintang Jagad Kabupaten Madiun?
2. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap kepuasan konsumen di Usaha Penjualan Jagung Lintang Jagad Kabupaten Madiun?
3. Apakah harga dan kualitas produk secara simultan berpengaruh terhadap kepuasan konsumen di Usaha Penjualan Jagung Lintang Jagad Kabupaten Madiun?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Memberikan bukti empiris pengaruh harga terhadap kepuasan konsumen di Usaha Penjualan Jagung Lintang Jagad Kabupaten Madiun.
2. Memberikan bukti empiris pengaruh kualitas produk terhadap kepuasan konsumen di Usaha Penjualan Jagung Lintang Jagad Kabupaten Madiun.
3. Memberikan bukti empiris pengaruh harga dan kualitas produk secara simultan terhadap kepuasan konsumen di Usaha Penjualan Jagung Lintang Jagad Kabupaten Madiun.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan secara praktis dan kegunaan secara teoritis serta kegunaan bagi peneliti yaitu sebagai berikut:

1. Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan langsung kepada pemilik Usaha Penjualan Jagung Lintang Jagad mengenai pentingnya pengelolaan harga dan kualitas produk dalam meningkatkan kepuasan konsumen. Informasi mengenai pengaruh kedua variabel tersebut dapat membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan yang lebih tepat, seperti strategi penetapan harga, peningkatan mutu jagung, dan upaya mempertahankan pelanggan di tengah persaingan usaha yang semakin ketat. Selain itu, penelitian ini juga bermanfaat bagi pelaku usaha sejenis sebagai referensi nyata bahwa harga yang kompetitif dan kualitas produk yang baik merupakan faktor utama yang memengaruhi kepuasan pelanggan. Pemerintah daerah atau instansi pembina UMKM pun dapat memanfaatkan hasil penelitian ini sebagai bahan pertimbangan dalam merumuskan program pembinaan UMKM, khususnya pada sektor perdagangan komoditas pertanian di Kabupaten Madiun.

2. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang manajemen pemasaran dan perilaku konsumen. Hasil penelitian ini dapat memperkaya

literatur mengenai hubungan antara harga, kualitas produk, dan kepuasan konsumen, terutama pada konteks usaha mikro yang bergerak di sektor pertanian. Selain itu, temuan empiris dari penelitian ini dapat memperkuat atau melengkapi studi-studi sebelumnya yang telah membahas variabel-variabel tersebut, sehingga dapat dijadikan rujukan bagi penelitian akademik selanjutnya.

3. Kegunaan Bagi Peneliti

Penelitian ini memberikan manfaat berupa peningkatan wawasan dan pengalaman dalam melakukan riset lapangan, mulai dari penyusunan instrumen penelitian, pengumpulan data, hingga proses analisis hasil. Peneliti memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi kepuasan konsumen pada usaha kecil dan bagaimana variabel harga serta kualitas produk memainkan peran penting dalam proses pengambilan keputusan konsumen. Penelitian ini juga menjadi dasar yang kuat bagi peneliti apabila ingin mengembangkan penelitian lanjutan dengan cakupan variabel atau objek penelitian yang lebih luas pada masa mendatang.