

PERILAKU PEMBELIAN AYAM POTONG BROILER  
DI “PASAR KEPUTRAN” SURABAYA

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Pertanian  
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur  
untuk menyusun Skripsi S-1



Oleh :

ERIANSYAH PRATAMA  
NPM: 0924010019

FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”  
JAWA TIMUR  
2013

**SKRIPSI**

**PERILAKU PEMBELIAN AYAM POTONG BROILER DI "PASAR KEPUTRAN"  
SURABAYA**

Disusun oleh :

**ERIANSYAH PRATAMA**  
NPM : 0924010019

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi  
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian  
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur  
pada tanggal 08 Februari 2013

Menyetujui,

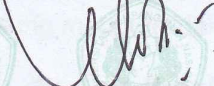
Pembimbing :

1. Pembimbing Utama :



Dr. Ir. SUMARTONO, SU

2. Pembimbing Pendamping



Ir. EKO PRYANTO, MP

Tim Dosen Penguji,

1. Ketua



Dr. Ir. Sumartono, SU

2. Sekretaris



Ir. Sri Tjondro Winarno, MM

3. Anggota



Dr. Ir. Endang Yektiningsih, MP

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian

Ketua Pogram Studi Agribisnis



Dr. Ir. RAMDAN HIDAYAT, MS

NIP. 19620205 198703 1005



Dr. Ir. EKO NURHADI, MS

NIP. 19570214 198703 1001

## *Riwayat hidup*



*Peneliti lahir di kota Surabaya, Jawa Timur pada tanggal 27 Mei 1992. Putra pertama dari tiga bersaudara yang merupakan anak dari Bapak Abdul Kadir dan Ibu May Sarah. Peneliti mengenyam pendidikan sekolah dasar di SDN Sawahan 1 Surabaya pada tahun 1997 dan tamat pada tahun 2003. Dilanjutkan pendidikan di SLTP Praja Mukti Surabaya dan lulus pada tahun 2006, serta melanjutkan pendidikan ke jenjang berikutnya di SMA TRIMURTI Surabaya yang lulus pada tahun 2009. Selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikannya pada tahun 2009 di UPN "Veteran" Jawa Timur Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis. Peneliti mampu mempertahankan Skripsi yang berjudul "Perilaku Pembelian Ayam Potong Broiler [p=Di Pasar Keputran Surabaya " pada tanggal 08 Februari 2013.*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyusun tugas akhir/skripsi ini dengan judul “Perilaku Pembelian Ayam Potong Broiler Di “Pasar Keputran” Surabaya” sebagai syarat untuk mengambil gelar Sarjana Pertanian.

Dalam hal ini peneliti menyadari bahwa segala keberhasilan dan kesuksesan tidak terlepas dari sang khaliq dan juga tidak lepas dari bantuan-bantuan berbagai banyak pihak-pihak yang terkait. Peneliti ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Dr. Ir. H. Sumartono, SU selaku Dosen Pembimbing utama dan Ir. Eko Priyanto, MP selaku Dosen Pendamping yang telah banyak memberikan pengarahan, motivasi, masukan serta meluangkan waktu dan tenaganya dengan penuh kesabaran dan keikhlasan untuk membimbing penulis.

Selain itu, peneliti juga ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak - pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan tugas akhir/skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung, kepada :

1. Dr.Ir. Ramdan Hidayat, MSi selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Dr.Ir. Eko Nurhadi, MS selaku ketua Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian-Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Dr. Ir. Endang Yektiningsih, MP serta Ir. Sri Tjondro Winanrno, MM selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan, sehingga terselesainya tugas akhir/skripsi ini.
4. Ayahanda dan Ibunda tercinta yang telah memberi dukungan materi maupun moril kepada peneliti.

5. Rekan-rekan sejawat penulis atas bantuannya selama penulisan skripsi.
6. Kharisma Agustria terima kasih atas bantuan fasilitas serta motivasi selama penulisan skripsi.

Peneliti menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu saran dan kritik yang membangun sangat peneliti harapkan untuk kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata, Peneliti berharap semoga tulisan ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak yang memerlukannya.

Surabaya, Maret 2013

Peneliti

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI .....	iii
DAFTAR GAMBAR .....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
II. TINJAUAN PUSTAKA .....	6
A. Karakteristik Ayam Broiler.....	6
B. Penelitian Terdahulu .....	6
C. Teori Perilaku Konsumen.....	8
1. Pengertian Perilaku Konsumen.....	8
2. Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.....	12
3. Model Perilaku Konsumen .....	15
4. Minat Beli .....	17
5. Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Pembelian .....	17
D. Pengertian Pasar.....	18
III. KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS.....	20
A. Kerangka Pemikiran .....	20
B. Hipotesis.....	23

IV. METODE PENELITIAN.....	24
A. Penentuan Waktu Dan Tempat Penelitian.....	24
B. Pengambilan Contoh .....	24
C. Pengumpulan Data.....	26
D. Analisis Data.....	26
E. Definisi dan Pengukuran Variabel.....	30
V. HASIL DAN PEMBAHASAN .....	33
A. Keadaan Umum Pasar Keputran Surabaya .....	33
1. Keadaan geografis Pasar Keputran Surabaya .....	34
2. Struktur Organisasi Pasar Keputran Surabaya .....	35
B. Karakteristik Konsumen.....	37
1. Tingkat Pendapatan Keluarga Konsumen.....	37
2. Jumlah Anggota Keluarga Konsumen.....	38
3. Tingkat Pendidikan Konsumen.....	39
4. Umur Ibu Rumah Tangga Konsumen Ayam Potong Broiler.....	40
C. Perilaku Konsumen.....	42
1. Jumlah Pembelian Ayam Potong Broiler Yang Sering Dilakukan .....	42
2. Frekuensi Pembelian Ayam Potong Broiler Yang Sering Dilakukan .....	43
3. Kualitas/Mutu Ayam Potong Broiler Yang Disukai Konsumen..	44
4. Harga Ayam Potong Broiler Yang Dibeli Konsumen .....	45
5. Saat Pembelian Ayam Potong Broiler Yang Sering Dilakukan Konsumen .....	46
D. Matrikulasi Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Pembelian .....	48
1. Matrikulasi Faktor Karakteristik Konsumen Yang Mempengaruhi Jumlah Pembelian.....	48
2. Matrikulasi Faktor Perilaku Konsumen Yang Mempengaruhi Jumlah Pembelian.....	51

E. Uji Correlation.....	53
F. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembelian.....	55
1. Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ).....	57
2. Uji Simultan (Uji F).....	58
3. Uji Parsial (Uji t).....	58
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	60
A. KESIMPULAN .....	60
B. SARAN.....	62
DAFTAR PUSTAKA .....	63
LAMPIRAN .....	65



## ABSTRAK

Tujuan skripsi ini adalah 1). Menganalisis karakteristik konsumen dan perilaku konsumen ibu rumah tangga dalam membeli ayam potong broiler di Pasar Tradisional Keputran Surabaya, 2). Menganalisis faktor yang mempengaruhi pembelian ayam potong broiler di Pasar Tradisional Keputran Surabaya. Analisis yang digunakan dalam menjawab tujuan satu yaitu menggunakan analisis deskriptif, sedangkan untuk menjawab tujuan dua yaitu menggunakan analisis regresi linier berganda dan analisis statistik. Karakteristik konsumen rata-rata dari pendapatan keluarga konsumen adalah diatas Rp 1.200.000 per bulan, dari jumlah anggota keluarga konsumen terdiri dari 4 – 5 orang, dengan umur konsumen lebih dari 50 tahun, pendidikan konsumen lulusan SMA, dan kekayaan/fasilitas yang dimiliki konsumen memiliki motor serta televisi. Perilaku konsumen pembelian ayam potong broiler berjumlah 4 – 6 kg dalam sebulan pembelian, umumnya frekuensi pembelian ibu-ibu rumah tangga 2 kali dalam seminggu, membeli pada waktu pagi hari yaitu pukul 06.00 – 11.00 WIB, sedangkan mutu ayam potong broiler umumnya ibu-ibu rumah tangga membeli ayam potong broiler di Pasar Keputran Surabaya dengan mutu/kualitas yang baik yaitu dilihat dari segi warna daging ayam, bau ayam potong broiler tersebut, serta tekstur daging ayam potong broiler. Warna tampak fresh, sedangkan dari bau (tidak berbau) artinya daging ayam potong tidak berbau apapun, sedangkan dari tekstur daging ayam memiliki tekstur daging yang mengkilap/licin serta tidak berair dan kenyal dengan harga ayam potong sebesar Rp 22.000 – Rp 23.000 per kilogram, dan dalam penggunaannya ayam potong broiler umumnya dimasak menjadi lauk ayam goreng guna untuk memenuhi kebutuhan pangan keluarganya. Hasil penelitian menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi jumlah pembelian ayam potong broiler yaitu : pendapatan keluarga, jumlah anggota keluarga, harga ayam potong broiler, dan kualitas ayam potong broiler.

Kata kunci : Perilaku pembelian ayam potong broiler.

## ABSTRACT

The purpose of this thesis is 1). Analyzing consumers characteristics and housewife's consumers behavior in buying poultry broiler in Traditional Markets Keputran Surabaya, 2). Analyzing the factors that affect the purchase of poultry broiler in Traditional Markets Keputran Surabaya. The analysis used to answer the purpose of using descriptive analysis, while to answer two purposes, namely using linear regression analysis and statistical analysis. Characteristics of the average consumer of the consumer household income is above Rp 1,200,000 per month, of the number of family members of consumers consist of 4-5 people, with consumers aged over 50 years, consumer education high school graduates, and property / facilities owned by consumers have motors and televisions. Consumer behavior broiler poultry purchases amounted to 4-6 kg in a month of purchase, frequency of purchase is generally the mother-housewife 2 times a week, buying in the morning is at 06:00 to 11:00 pm, while the general quality of broiler chicken pieces mothers home household purchasing poultry broiler in Surabaya Keputran market with quality / good quality in terms of color is chicken meat, broiler the broiler smell, and texture of broiler chicken meat pieces. Color looks fresh, while the odors (no smell) means poultry meat does not smell anything, while the texture of chicken meat has the texture of meat that shiny / smooth and not watery and rubbery chicken pieces priced at Rp 22,000 - Rp 23,000 per kilogram, and its used to generally cooked broiler chicken pieces fried chicken to a side dish to feed his family. The results stated that the factors that affect the amount of the purchase broiler chicken pieces are: family income, number of family members, the price of broiler chicken, broiler quality.

Keywords: Buying behavior of broiler chicken pieces.

## RINGKASAN

Salah satu produk hasil peternakan yang sering diminati konsumen diberbagai kalangan yaitu ayam potong, dimana suatu peternakan ayam yang diambil dagingnya untuk dikonsumsi. Daging ayam potong broiler merupakan penghasil protein hewani yang cukup tinggi dengan harga yang terjangkau oleh semua kalangan, maka dari itu banyak konsumen yang cenderung memilih daging ayam potong broiler dibanding dengan daging sapi potong yang memiliki harga selisih tinggi dengan harga ayam potong broiler. Oleh karena itu pedagang-pedagang ayam potong broiler haruslah memahami perilaku konsumen ayam potong broiler. Memahami kebutuhan-kebutuhan konsumen dan proses membeli merupakan landasan bagi keberhasilan pemasar atau pedagang ayam potong broiler. Memahami bagaimana konsumen menempuh proses pembelian mulai dari pengenalan masalah, pencarian informasi, menilai alternatif, menentukan pembelian dan tingkah laku pasca pembelian. Dengan hal itu diharapkan pedagang atau pemasar memperoleh informasi penting guna untuk memenuhi kepuasan konsumen serta meningkatkan penjualan ayam potong broiler. Tujuan skripsi ini adalah 1). Menganalisis karakteristik konsumen dan perilaku konsumen ibu rumah tangga dalam membeli ayam potong broiler di Pasar Tradisional Keputran Surabaya, 2). Menganalisis faktor yang mempengaruhi pembelian ayam potong broiler di Pasar Tradisional Keputran Surabaya. Analisis yang digunakan dalam menjawab tujuan satu yaitu menggunakan analisis deskriptif, sedangkan untuk menjawab tujuan dua yaitu menggunakan analisis regresi linier berganda dan analisis statistik.

Karakteristik konsumen untuk suatu pengambilan keputusan membeli ayam potong broiler dilandasi antara lain faktor karakteristik pribadi individu konsumen itu sendiri yaitu pendapatan keluarga, jumlah anggota keluarga, pendidikan, umur, kekayaan konsumen, dan harga ayam potong broiler yang dapat menentukan serta mempengaruhi konsumen untuk membeli ayam potong broiler di Pasar Keputran Surabaya. Perilaku konsumen ayam potong broiler di Pasar Keputran Surabaya dalam penelitian ini antara lain yaitu jumlah pembelian, frekuensi pembelian, mutu/kualitas ayam potong broiler yang sering dibeli konsumen, harga ayam potong broiler yang dibeli ibu rumah tangga, saat membeli dan penggunaan ayam potong broiler yang dibeli ibu rumah tangga. Hasil regresi linier berganda dalam penelitian menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi jumlah pembelian ayam potong broiler yaitu : pendapatan keluarga, jumlah anggota keluarga, harga ayam potong broiler, dan kualitas ayam potong broiler.

## I. PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha saat ini telah membawa dunia usaha kepersaingan yang sangat ketat untuk memperebutkan konsumen. Berbagai pendekatan dilakukan untuk mendapatkan simpati masyarakat baik melalui peningkatan sarana dan prasarana berfasilitas teknologi maupun dengan pengembangan sumber daya manusia. Persaingan untuk memberikan yang terbaik kepada konsumen telah menempatkan konsumen sebagai pengambilan suatu keputusan. Semakin banyaknya perusahaan atau dunia usaha sejenis yang beroperasi dengan berbagai jenis produk-produk maupun jasa yang ditawarkan, membuat masyarakat dapat menentukan pilihan sesuai dengan kebutuhannya (Siagian, 2005).

Keberhasilan pemasaran suatu perusahaan tidak hanya dinilai dari seberapa banyak konsumen yang berhasil diperoleh, namun juga bagaimana cara mempertahankan konsumen tersebut. Dalam pemasaran dikenal bahwa setelah konsumen melakukan keputusan pembelian, ada proses yang dinamakan tingkah laku pasca pembelian yang didasarkan dari rasa puas atau tidak puas. Rasa puas dan tidak puas konsumen terletak pada hubungan antara harapan konsumen dengan prestasi yang diterima dari produk atau jasa. Bila produk atau jasa tidak memenuhi harapan konsumen, maka konsumen tersebut merasa tidak puas, sehingga dimasa yang akan datang konsumen tidak akan melakukan pembelian ulang. Dilain pihak apabila produk atau jasa melebihi harapan konsumen, konsumen akan merasa puas dan akan melakukan pembelian ulang (Sutisna, 2002). Maka dari itu dalam penelitian ini yaitu "Perilaku Pembelian" dikarenakan perilaku pembelian merupakan suatu tindakan nyata dalam individu konsumen yang dapat dipengaruhi

oleh faktor-faktor kejiwaan dan faktor luar lainnya yang mengarahkan mereka untuk memilih, membeli dan mempergunakan barang dan jasa yang diinginkannya, selain itu perilaku pembelian sering kali berubah-ubah dimana hal tersebut dapat dipengaruhi oleh faktor lingkungan dan individu konsumen itu sendiri.

Perilaku pembelian suatu produk dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain keyakinan konsumen terhadap produk yang bersangkutan, keyakinan terhadap pengalaman masa lalu konsumen. Berkaitan dengan keinginan konsumen untuk membeli dikenal dengan istilah minat beli. Minat beli merupakan bagian dari proses menuju kearah tindakan pembelian yang dilakukan oleh konsumen. Perilaku konsumen dapat dirumuskan sebagai perilaku yang ditunjukkan oleh orang-orang dalam hal merencanakan, membeli dan menggunakan barang-barang ekonomi dan jasa-jasa. Dengan demikian perilaku konsumen terdiri dari aktivitas-aktivitas yang melibatkan orang-orang sewaktu datang menyeleksi, membeli dan menggunakan produk-produk dan jasa, sedemikian rupa sehingga hal tersebut memenuhi kebutuhan-kebutuhan dan keinginan-keinginan mereka (Winardi, 1991).

Usaha peternakan ayam di Indonesia telah menjadi sebuah industri yang memberikan kontribusi nyata terhadap perbaikan gizi dan pangan masyarakat. Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia No.362/Kpt/TN.120/5/1990, skala usaha-usaha peternakan di Indonesia dapat dibedakan menjadi perusahaan peternakan dan peternakan rakyat. Perusahaan peternakan yaitu suatu usaha yang dijalankan secara teratur dan terus menerus pada suatu tempat dan dalam jangka waktu tertentu, untuk tujuan komersial yang meliputi kegiatan menghasilkan ternak (ternak bibit dan ternak potong), telur, susu, serta usaha mengembangkan produk-produk peternakan. Peternakan rakyat yaitu usaha yang diselenggarakan sebagai usaha sampingan yang jumlah maksimal

kegiatannya untuk setiap jenis ternak 15.000 ekor per periode produksi (Kusuma, 2005).

Salah satu produk hasil peternakan yang sering diminati konsumen diberbagai kalangan yaitu ayam potong, dimana suatu peternakan ayam yang diambil dagingnya untuk dikonsumsi. Daging ayam potong broiler merupakan penghasil protein hewani yang cukup tinggi dengan harga yang terjangkau oleh semua kalangan, maka dari itu banyak konsumen yang cenderung memilih daging ayam potong broiler dibanding dengan daging sapi potong yang memiliki harga selisih tinggi dengan harga ayam potong broiler. Oleh karena itu pedagang-pedagang ayam potong broiler haruslah memahami perilaku konsumen ayam potong broiler. Memahami kebutuhan-kebutuhan konsumen dan proses membeli merupakan landasan bagi keberhasilan pemasar atau pedagang ayam potong broiler. Memahami bagaimana konsumen menempuh proses pembelian mulai dari pengenalan masalah, pencarian informasi, menilai alternatif, menentukan pembelian dan tingkah laku pasca pembelian. Dengan hal itu diharapkan pedagang atau pemasar memperoleh informasi penting guna untuk memenuhi kepuasan konsumen serta meningkatkan penjualan ayam potong broiler. Oleh karena itu adanya suatu penelitian kali ini yang berjudul "Perilaku Pembelian Ayam Potong Broiler Di Pasar Keputran Surabaya".

## B. Perumusan Masalah

Pasar tradisional merupakan usaha yang menjual beraneka ragam bentuk hasil pertanian yang siap untuk di pasarkan, konsumen yang berbelanja di pasar tradisional dapat memilih produk atau hasil pertanian yang di inginkan serta di butuhkan. Pasar tradisional harus mampu memenuhi kebutuhan serta kepuasan

konsumen terhadap produk ataupun hasil pertanian yang di pasarkan di dalam pasar tersebut.

Ayam potong di pasar keputran Surabaya memiliki berbagai macam di antaranya ayam pedaging dengan di bedakan menjadi 2 yaitu ayam potong ras/broiler serta ayam potong buras pedaging. Begitu pula dengan konsumen ayam potong mereka memilih banyak jenis ayam potong yang ada di pasar tradisional keputran Surabaya. Hal tersebut menjadi pertimbangan konsumen untuk memilih dan membeli ayam potong karena konsumen memiliki alasan yang berbeda-beda, sehingga antara konsumen satu dengan konsumen lain sangat bervariasi dalam memilih. Variasi-variasi tersebut dapat di sebabkan oleh hal berikut ini yaitu pengaruh lingkungan, psikologis setiap konsumen berbeda-beda dari segi pendapatan keluarga, kebutuhan terhadap daging ayam potong broiler tersebut, jumlah anggota keluarga, umur konsumen, tingkat pendidikan konsumen.

Oleh karena itu perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah karakteristik konsumen dan perilaku konsumen ibu rumah tangga dalam membeli ayam potong broiler di Pasar Tradisional Keputran Surabaya?
2. Apa faktor yang mempengaruhi konsumen ibu rumah tangga dalam membeli ayam potong broiler di Pasar Tradisional Keputran Surabaya?

### C. Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Menganalisis karakteristik konsumen dan perilaku konsumen ibu rumah tangga dalam membeli ayam potong broiler di Pasar Tradisional Keputran Surabaya.
2. Menganalisis faktor yang mempengaruhi pembelian ayam potong broiler di Pasar Tradisional Keputran Surabaya.

### D. Manfaat Penelitian

1. Memberikan informasi untuk penelitian serupa dimasa yang akan datang serta bagi pemerintah dalam menentukan kebijaksanaan pembangunan pertanian.
2. Diharapkan dapat memberikan informasi khususnya peternak dan pedagang dalam meningkatkan produksi ayam potong dan memasarkannya yang sesuai dengan perilaku konsumen.