

Fenomena Perubahan Preferensi Pembelian Mahasiswa Universitas Negeri Semarang (UNNES) Dari Offline Ke Online: Studi Kasus Pada Warung Makan Prasajo

Femas Dwi Nurcahyanto

femasdwin123@gmail.com

Universitas Persatuan Guru Republik Indonesia

Brian Adi Sugara

brianadi1015@gmail.com

Universitas Persatuan Guru Republik Indonesia

Raully Sijabat

raulysijabat@upgris.ac.id

Universitas Persatuan Guru Republik Indonesia

Korespondensi penulis: *femasdwin123@gmail.com*

Abstract. *The development of digital technology has fundamentally transformed consumer behavior, particularly among university students, in shifting food purchasing methods from offline to online. This phenomenon is also observed at Warung Makan Prasajo, located in the Gunung Pati area of Semarang, which has long been a favorite dining spot for students of Universitas Negeri Semarang (UNNES). This study aims to understand how UNNES students perceive the shift in purchasing preferences from offline to online and its implications for the business sustainability of Warung Makan Prasajo. This research employs a qualitative approach with a case study method. Data were collected through in-depth interviews with UNNES students who have experience in both offline and online food purchases at Warung Makan Prasajo. Informants were selected using a purposive sampling technique. Data analysis followed the Miles and Huberman model, encompassing data reduction, data display, and conclusion drawing. The study utilized the Theory of Planned Behavior (TPB) as the theoretical framework. The results indicate that students tend to choose online purchasing because it is considered more practical, time-efficient, and supported by delivery service application promotions. Furthermore, social environmental influences, ease of technological access, and uncomfortable physical dining conditions further drive the shift in purchasing preferences toward online platforms.*

Keywords: *purchase preference, UNNES students, online purchase, Theory of Planned Behavior, MSMEs.*

Abstrak. Perkembangan teknologi digital telah mengubah perilaku konsumen, khususnya mahasiswa, dalam melakukan pembelian makanan dari metode offline ke online. Fenomena ini terjadi pada Warung Makan Prasajo di Gunung Pati, Semarang, yang mengalami penurunan jumlah pengunjung langsung seiring meningkatnya penggunaan layanan pesan-antar makanan. Penelitian ini bertujuan memahami bagaimana mahasiswa UNNES memaknai perubahan preferensi tersebut serta implikasinya terhadap keberlangsungan usaha. Menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus, data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Temuan menunjukkan bahwa mahasiswa memilih pembelian online karena faktor praktis, hemat waktu, promo aplikasi, serta kondisi fisik warung yang dinilai kurang nyaman. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pergeseran perilaku ini dipengaruhi oleh interaksi faktor psikologis, sosial, teknologi, dan lingkungan fisik.

Kata kunci: Preferensi Pembelian, Mahasiswa UNNES, Pembelian Online, Theory of Planned Behavior, UMKM.

LATAR BELAKANG

Transformasi digital telah membawa perubahan besar dalam berbagai aspek kehidupan masyarakat, termasuk dalam pola konsumsi dan perilaku pembelian. Aktivitas pembelian yang sebelumnya dilakukan secara langsung di tempat kini semakin banyak beralih ke platform digital. Perkembangan teknologi informasi, internet, serta penggunaan smartphone telah mempermudah masyarakat dalam mengakses berbagai layanan, termasuk layanan pemesanan makanan secara online. Kondisi ini menjadikan pembelian tidak lagi terbatas oleh ruang dan waktu.

Mahasiswa merupakan kelompok masyarakat yang paling cepat beradaptasi dengan perkembangan teknologi digital. Sebagai generasi digital, mahasiswa terbiasa menggunakan aplikasi berbasis internet untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, termasuk kebutuhan konsumsi makanan. Kehadiran layanan pesan-antar makanan seperti GoFood, GrabFood, dan ShopeeFood telah mengubah kebiasaan mahasiswa dari datang langsung ke tempat makan menjadi memesan makanan secara online. Perubahan ini tidak hanya didorong oleh kemudahan teknologi, tetapi juga oleh gaya hidup mahasiswa yang mengutamakan kepraktisan dan efisiensi waktu.

Fenomena pergeseran preferensi pembelian tersebut juga dirasakan oleh Warung Makan Prasajo yang berlokasi di kawasan Gunung Pati, Semarang. Warung makan ini selama bertahun-tahun dikenal sebagai tempat makan favorit mahasiswa UNNES karena harga yang terjangkau dan cita rasa yang sesuai dengan selera mahasiswa. Namun, seiring dengan meningkatnya penggunaan layanan pesan-antar, jumlah kunjungan langsung mahasiswa ke warung mengalami penurunan, sementara pesanan melalui aplikasi online justru meningkat.

Kondisi ini menunjukkan adanya perubahan perilaku konsumen yang perlu dipahami secara mendalam, khususnya dari sudut pandang mahasiswa sebagai konsumen utama. Bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) seperti Warung Makan Prasajo, perubahan preferensi pembelian ini menjadi tantangan sekaligus peluang. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk memahami faktor-faktor yang melatarbelakangi pergeseran preferensi pembelian mahasiswa dari offline ke online serta implikasinya terhadap strategi adaptasi dan keberlangsungan usaha UMKM kuliner.

KAJIAN TEORITIS

Penelitian ini menggunakan Theory of Planned Behavior (TPB) sebagai landasan teoritis utama untuk memahami perubahan preferensi pembelian mahasiswa. TPB yang dikemukakan oleh Ajzen menjelaskan bahwa perilaku individu dipengaruhi oleh niat berperilaku (behavioral intention), yang dibentuk oleh tiga komponen utama, yaitu sikap terhadap perilaku (attitude toward behavior), norma subjektif (subjective norms), dan persepsi kontrol perilaku (perceived behavioral control).

Sikap terhadap perilaku menggambarkan penilaian individu mengenai suatu tindakan, apakah dianggap menguntungkan atau merugikan. Dalam konteks pembelian makanan secara online, sikap mahasiswa terbentuk dari persepsi mengenai kemudahan, kenyamanan, penghematan waktu, serta manfaat ekonomi seperti promo dan diskon. Sikap positif terhadap pembelian online akan meningkatkan kecenderungan mahasiswa untuk memilih metode tersebut dibandingkan pembelian secara langsung.

Norma subjektif berkaitan dengan pengaruh sosial yang diterima individu dari lingkungan sekitarnya. Lingkungan kampus yang didominasi oleh mahasiswa dengan tingkat penggunaan teknologi digital yang tinggi menciptakan budaya pembelian online

sebagai sesuatu yang wajar dan umum dilakukan. Pengaruh teman sebaya, rekomendasi lingkungan sosial, serta tren digital turut memperkuat keputusan mahasiswa dalam memilih pembelian online.

Persepsi kontrol perilaku merujuk pada keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam melakukan suatu tindakan. Mahasiswa yang memiliki smartphone, akses internet yang stabil, serta pengalaman menggunakan aplikasi pesan-antar merasa memiliki kontrol penuh dalam melakukan pembelian online. Ketiga komponen TPB tersebut saling berinteraksi dan membentuk niat serta perilaku pembelian mahasiswa di era digital.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memahami fenomena perubahan preferensi pembelian secara mendalam berdasarkan pengalaman, persepsi, dan makna yang diberikan oleh informan. Studi kasus digunakan untuk memfokuskan penelitian pada satu objek, yaitu Warung Makan Prasajo, sebagai representasi UMKM kuliner di lingkungan mahasiswa.

Subjek penelitian adalah mahasiswa Universitas Negeri Semarang (UNNES) yang pernah melakukan pembelian makanan di Warung Makan Prasajo baik secara offline maupun online. Pemilihan informan dilakukan menggunakan teknik purposive sampling dengan kriteria: mahasiswa aktif UNNES, pernah membeli makanan secara langsung di warung, pernah melakukan pembelian melalui aplikasi pesan-antar, serta bersedia memberikan informasi secara mendalam.

Teknik pengumpulan data meliputi wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur untuk menggali pengalaman dan pandangan mahasiswa terkait perubahan preferensi pembelian. Observasi dilakukan untuk memahami kondisi fisik warung dan aktivitas pembelian, sedangkan dokumentasi digunakan sebagai data pendukung.

Validitas data dijaga melalui triangulasi sumber dan member check. Analisis data dilakukan menggunakan model Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan secara berkelanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan adanya pergeseran yang cukup signifikan dalam preferensi pembelian mahasiswa UNNES dari pembelian secara offline ke pembelian secara online di Warung Makan Prasajo. Mahasiswa menyatakan bahwa pembelian online menjadi pilihan utama karena dinilai lebih praktis dan sesuai dengan gaya hidup yang mengutamakan efisiensi waktu. Dengan memanfaatkan aplikasi pesan-antar, mahasiswa dapat memesan makanan tanpa harus datang langsung ke lokasi warung.

Selain faktor kepraktisan, adanya promo, potongan harga, dan gratis ongkir dari aplikasi pesan-antar turut menjadi daya tarik utama. Faktor ekonomi ini membuat pembelian online dianggap lebih menguntungkan dibandingkan pembelian langsung. Temuan ini menunjukkan bahwa keputusan pembelian mahasiswa tidak hanya didasarkan pada kebutuhan konsumsi, tetapi juga pada pertimbangan manfaat tambahan yang diperoleh.

Dari sisi pembelian offline, mahasiswa menilai bahwa kondisi fisik Warung Makan Prasajo kurang mendukung kenyamanan makan di tempat. Ruangan yang relatif sempit, keterbatasan tempat duduk, serta aspek kebersihan menjadi faktor yang mengurangi minat mahasiswa untuk datang langsung. Akibatnya, warung lebih banyak didatangi oleh driver layanan pesan-antar dibandingkan konsumen yang makan di tempat.

Jika ditinjau menggunakan Theory of Planned Behavior, sikap positif terhadap pembelian online, norma subjektif dari lingkungan kampus, serta persepsi kemudahan penggunaan teknologi secara bersama-sama membentuk niat dan perilaku pembelian mahasiswa. Dengan demikian, pergeseran preferensi pembelian ini merupakan hasil interaksi antara faktor psikologis, sosial, teknologi, dan lingkungan fisik usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa terjadi pergeseran preferensi pembelian mahasiswa UNNES dari metode offline ke online di Warung Makan Prasajo. Pergeseran ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, antara lain sikap positif mahasiswa terhadap pembelian online yang dianggap praktis dan efisien, pengaruh lingkungan sosial yang mendorong penggunaan layanan digital, serta kemudahan akses teknologi yang dimiliki mahasiswa.

Selain faktor tersebut, kondisi fisik tempat usaha juga memiliki peran penting dalam membentuk keputusan pembelian. Lingkungan warung yang kurang nyaman dan terbatasnya fasilitas makan di tempat mendorong mahasiswa untuk lebih memilih pembelian secara online. Oleh karena itu, bagi pelaku UMKM kuliner, adaptasi terhadap teknologi digital perlu diimbangi dengan peningkatan kualitas layanan dan fasilitas offline agar dapat menjaga keseimbangan antara penjualan online dan offline serta mendukung keberlangsungan usaha.

DAFTAR REFERENSI

- 6697-Article Text-20402-1-10-20190717. (n.d.).
- Ajzen, I. (2020). The theory of planned behavior: Frequently asked questions. *Human Behavior and Emerging Technologies*, 2(4), 314–324. <https://doi.org/10.1002/hbe2.195>
- Chen, H., Chiang, R. H. L., & Storey, V. C. (2012). *Business Intelligence and Analytics: From Big Data to Big Impact* (Vol. 36, Issue 4).
- Darsono, J. T., Susana, E., Prihantono, Y., Ekonomi, F., Bisnis, D., & Malang, M. (n.d.). *Implementasi Theory of Planned Behavior terhadap Pemasaran Usaha Kecil Menengah melalui E-Commerce*.
- Kasiyan, -. (2015). KESALAHAN IMPLEMENTASI TEKNIK TRIANGULASI PADA Uji VALIDITAS DATA SKRIPSI MAHASISWA JURUSAN PENDIDIKAN SENI RUPA FBS UNY. *Imaji*, 13(1). <https://doi.org/10.21831/imaji.v13i1.4044>
- Kotler, Philip., Keller, K. Lane., Sivaramakrishnan, Subramanian., & Cunningham, P. H. . (2013). *Marketing management*. Pearson Canada.
- Magister, M. W., Pendidikan, A., Kristen, U., & Wacana, S. (n.d.). *Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)*.
- Mardatillah, N. A., & Murhayati, S. (n.d.). *Data dan Fakta Penelitian Kualitatif*.
- Putra, B. A., Tridayanti, H., & Sukoco, A. (2018). The Role Of Entrepreneurship Education In Cultivating Student's Entrepreneurial Intention: A Theory Of Planned Behavior Approach. *International Journal of Entrepreneurship and Business Development*, 1(2).