

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Petshop hewan menjadi salah satu tempat alternatif masyarakat di masa pandemi ini. Untuk mencari berbagai macam kebutuhan hewan peliharaan, baik perlengkapan, peralatan maupun makanan hewan. Perlengkapan merupakan barang-barang yang sifatnya tidak wajib dimiliki oleh pemilik hewan seperti aksesoris. Sedangkan peralatan merupakan barang-barang yang bersifat wajib dimiliki oleh pemilik hewan peliharaan seperti kandang.

Keinginan masyarakat terhadap hewan peliharaan semakin meningkat terutama pada masa pandemi. Hal itu berkaitan dengan banyaknya masyarakat yang melakukan pekerjaan dari rumah (WFH) kebanyakan orang memilih hewan peliharaan kucing maupun anjing sebagai teman dirumah atau penghibur diri dikala penat setelah seharian bekerja. Pemeliharaan hewan sebagai salah satu alternatif penghilang stres yang ampuh dan efektif namun, perlu diimbangi dengan pengetahuan terkait kesehatan hewan agar hewan peliharaan dapat hidup sehat, perawatan yang baik mencakup dari makanan, vitamin, peralatan & aksesoris.

Semakin banyaknya perusahaan sejenis yang bermuculan membuat konsumen lebih selektif dalam memilih keputusan pembelian. Konsumen dalam melakukan pemilihan tempat untuk memenuhi kebutuhan hewan peliharaannya bukanlah hal yang mudah. Banyak pertimbangan yang dilakukan oleh konsumen sebelum membuat keputusan pembelian misalnya membandingkan produk, lokasi dan promosi sebagai keputusan pembelian.

Salah satu petshop di kota Depok yang banyak dikunjungi oleh konsumen adalah Kuka Petshop. Gerai Kuka Petshop beralamat di Jl.Abdul Ghani No.81 RT004/006 Kel.Kalibaru, Kec.Cilodong Kota Depok. Kuka Petshop menyediakan kebutuhan peralatan dan perlengkapan hewan peliharaan seperti makanan, vitamin, aksesoris, pasir, kandang dan lain-lainnya. Kuka Petshop berdiri sejak Tahun 2018 hingga saat ini Kuka Petshop semakin berkembang dan mempunyai banyak pelanggan. Kuka Petshop merupakan salah satu perusahaan yang tergolong dalam usaha kecil menengah yang bergerak dibidang penjualan perlengkapan, peralatan dan makanan hewan peliharaan.

Kuka Petshop sudah melakukan strategi umum untuk meningkatkan penjualannya, tetapi sejak awal pandemi mengalami penurunan dikarenakan perekonomian masyarakat yang tidak stabil.

Tabel 1.1. Data Penjualan Dari Tahun 2018-2021

No	Tahun	Omset Penjualan	Persentase
1	2018	Rp 95.550.000	0%
2	2019	Rp 254.800.000	63%
3	2020	Rp 214.700.000	-19%
4	2021	Rp 361.500.000	41%

Sumber: Data Primer , Data diolah Kuka Petshop (2022)

Data penjualan diatas menunjukkan bahwa penjualan di Kuka Petshop mengalami peningkatan penjualan disetiap tahunnya. Namun, Pada Tahun 2020 omset penjualan menurun dikarenakan adanya pandemi Covid-19. Saat awal masa pandemi banyak yang terdampak pemberhentian karyawan oleh sebab itu sebagian orang lebih mementingkan kebutuhan pokoknya terlebih dahulu, pada akhir Tahun 2020 sudah banyak yang mulai bekerja kembali dan sebagian ada yang dipekerjakan dirumah (WFH), dan minat keinginan untuk memelihara hewan peliharaan pun meningkat. Kebanyakan orang memiliki hewan peliharaan sebagai penghibur saat dirumah sehari-hari.

Di Gerai Kuka Petshop Produk yang paling banyak diminati oleh konsumen adalah merek *Beauty premium catfood*. Produk merek *Beauty premium catfood* mengandung serat *Psyllium* dan ekstrak *Yucca Schidigera* untuk menjaga kesehatan usus sehingga dapat mengurangi bau dan meningkatkan kualitas *feses* (padat dan kering), *Beauty premium catfood* di per kaya dengan *pribiotik* yang mengandung 5 *Strain* bakteri baik untuk mendukung keseimbangan *mikroflora* usus, dan *Antioksidan* serta Vitamin untuk membantu meningkatkan Imunitas tubuh, dilengkapi dengan *Biotin* dan *Taurine* untuk meningkatkan kualitas pengelihatn dan kesehatan mata. Berikut data penjualan produk *Beauty premium catfood* pada tahun 2021.

Tabel 1.2. Data Penjualan Produk *Beauty Premium Catfood* Tahun 2021

NO	BULAN	Total Penjualan (PCS)	Persentase
1	Januari	58	0%
2	Febuari	64	10%
3	Maret	76	19%
4	April	78	3%
5	Mei	83	6%
6	Juni	91	10%
7	Juli	112	23%
8	Agustus	124	11%
9	September	143	15%
10	Oktober	158	10%
11	November	167	6%
12	Desember	189	13%

sumber: Data Penjualan *Beauty Premium Catfood* tahun (2021)

Melihat data penjualan produk *Beauty Premium Catfood* tahun 2021, penjualan *Beauty Premium Catfood* dalam 6 bulan belum mencapai 100pcs. Namun mulai dibulan ke 7 penjualan produk *Beauty Premium Catfood* meningkat cukup tinggi hingga di akhir Tahun 2021. Jika melihat trend penjualan yang terus meningkat, maka dapat dikatakan bahwa produk *Beauty Premium Catfood* sudah banyak digunakan konsumen untuk makanan hewan peliharaannya. Volume Penjualan sudah mulai meningkat karna perusahaan memperbanyak produk terutama pada produk *Beauty Premium Catfood*, dan Kuka Petshop memperbesar Banner sehingga terlihat oleh konsumen, dan melakukan promosi terhadap produk yang banyak diminati oleh konsumen dan jangka waktu promosinya cukup lama.

Kuka Petshop menyediakan produk sesuai dengan kebutuhan atau keinginan konsumen, semakin banyaknya pemilihan produk maka semakin bebas konsumen dapat memilih barang sesuai dengan keinginannya. Kuka Petshop menyediakan produk dengan kualitas yang baik, display produk yang rapih, dan kelengkapan jenis produk. Tetapi melihat dari data penjualan, produk *Beauty Premium Catfood* lebih banyak diminati dibandingkan dengan produk lain yang mutunya lebih tinggi, dikarenakan *Beauty Premium Catfood* memiliki kelebihan yaitu bisa dikonsumsi untuk kucing anak

dan dewasa sehingga konsumen melakukan pembelian secara berulang pada produk tersebut.

Lokasi menjadi salah satu bagian mendasar bagi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian apabila lokasi usaha yang mudah dijangkau dan mudah diakses oleh transportasi maka tempat usaha mempunyai nilai lebih atau tambah tersendiri. Bagi sebagian orang, mereka akan lebih mempertimbangkan membeli sesuatu yang letaknya tidak jauh dari tempat tinggal atau lokasinya yang mudah dijangkau. Kuka Petshop memiliki lokasi sedikit menjorok kedalam serta posisi ruko berada paling ujung dan terhimpit oleh ruko lain dan banner Kuka Petshop kurang informatif karena tidak tertera jam operasional toko. Berdasarkan kondisi tersebut maka masih banyak yang belum menyadari keberadaan Kuka Petshop. Namun demikian, Kuka Petshop memiliki sarana parkir luas, aman dan nyaman serta dilengkapi CCTV.

Kuka Petshop melakukan promosi pada produk yang banyak diminati konsumen dan memberikan promosi pada produk yang berkualitas. Salah satunya promosi pada produk *Beauty Premium Catfood* promosi yang dilakukan dengan cara diskon. Namun promosi *Beauty Premium Catfood* sangat minim, promosi yang dilakukan pada waktu tertentu seperti menjelang Hari Raya Idul Fitri, Meskipun adanya minim promosi tetapi konsumen bersedia berdatangan kembali dikarenakan harga *Beauty Premium Catfood* di Kuka Petshop lebih murah dibandingkan dengan Petshop lain. Yang dapat mengubah pemikiran seseorang dari yang sebelumnya tidak tertarik menjadi tertarik sehingga konsumen melakukan keputusan pembelian secara berulang.

Selanjutnya keputusan pembelian terpenuhi jika keinginan atau kebutuhan konsumen terhadap suatu produk *Beauty Premium Catfood* dapat terpenuhi, sehingga konsumen dapat memutuskan pembelian pada produk tersebut. Keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen dapat terjadi apabila konsumen merasa puas terhadap suatu produk *Beauty Premium Catfood*. Jika konsumen merasa puas terhadap produk *Beauty Premium Catfood*, lokasi dan promosi maka konsumen akan melakukan pembelian ulang.

Beberapa hal diatas yang dapat mempengaruhi meningkatnya penjualan di Kuka Petshop. Produk *Beauty Premium Catfood*, lokasi dan promosi perlu selalu diperhatikan oleh Kuka Petshop agar usahanya tetap stabil tidak mengalami penurunan. Guna lebih

meningkatkan penjualan Kuka Petshop di masa yang akan datang, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Pengaruh Produk, Lokasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian *Beauty Premium Catfood* di Kuka Petshop.**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan pengamatan yang peneliti lakukan, maka beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Di Kuka Petshop ada banyak pilihan produk yang mutunya lebih tinggi, tetapi *Beauty premium catfood* lebih banyak diminati, melihat berdasarkan data penjualan *Beauty premium catfood* lebih tinggi dari produk lain karena tidak ada produk yang bisa digunakan untuk kucing anak dan dewasa.
2. Lokasi sedikit menjorok kedalam, posisi ruko berada paling ujung dan terhimpit oleh ruko lain sehingga masih banyak yang belum menyadari keberadaan Kuka Petshop serta Banner Kuka Petshop kurang informatif karena tidak tertera jam operasional toko.
3. Promosi *Beauty premium catfood* sangat minim, meskipun pelanggan mengeluh minim promosi tetapi pelanggan bersedia datang kembali karna harga *Beauty premium catfood* di Kuka Petshop lebih murah dari petshop lain.
4. Konsumen akan melakukan keputusan pembelian atas dasar pemilihan produk, promosi dan lokasi dalam melakukan memenuhi kebutuhan hewan peliharaannya.

1.2. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian agar peneliti tidak terlalu meluas dan menyimpang dari tujuan penelitian. Maka peneliti membatasi penelitian sampai produk *Beauty Premium Catfood* untuk mempermudah dalam mendapatkan data dan informasi yang diperlukan. Peneliti menetapkan penelitian ini yaitu Pengaruh Produk, Lokasi dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian *Beauty Premium Catfood* di Kuka Petshop.

1.3. Rumusan Masalah

1. Apakah secara simultan Produk *Beauty Premium Catfood*, Lokasi, Promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian *Beauty Premium Catfood* di Kuka

Petshop ?

2. Apakah secara parsial Produk *Beauty Premium Catfood* berpengaruh terhadap keputusan pembelian *Beauty Premium Catfood* di Kuka Petshop ?
3. Apakah secara parsial Lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian *Beauty Premium Catfood* di Kuka Petshop ?
4. Apakah secara parsial Promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian *Beauty Premium Catfood* di Kuka Petshop ?

1.4. Tujuan Penelitian

Melihat Rumusan masalah di atas maka peneliti memiliki beberapa tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui secara simultan produk *Beauty Premium Catfood* berpengaruh terhadap keputusan pembelian *Beauty Premium Catfood* di Kuka Petshop
2. Untuk mengetahui secara parsial lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian *Beauty Premium Catfood* di Kuka Petshop
3. Untuk mengetahui secara parsial promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian *Beauty Premium Catfood* di Kuka Petshop
4. Untuk mengetahui secara parsial produk *Beauty Premium Catfood*, lokasi, promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian *Beauty Premium Catfood* di Kuka Petshop

1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan
Hasil penelitian ini memberikan masukan bagi perusahaan dalam melaksanakan strategi pemasaran yang berkaitan dengan produk, lokasi, promosi, sehingga perusahaan dapat lebih meningkatkan penjualan.
2. Bagi Peneliti
Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan peneliti terkait bidang pemasaran produk, lokasi dan promosi terhadap keputusan pembelian.

1.7. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah di dalam memahami isi hasil penelitian ini maka disusun sistematika pembagian bab dalam pembahasannya sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan itu sendiri.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan skripsi serta beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel dan teknik analisis data penelitian

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran obyek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk pihak obyek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal, rujukan yang digunakan dalam menyusun penelitian ini.