BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis di era globalisasi telah berkembang sangat pesat dan telah mengalami metamorfosis yang terus menerus. Setiap pelaku usaha di setiap kategori usaha dituntut untuk peka terhadap setiap perubahan yang terjadi dan menempatkan orientasi pada kepuasan pelanggan sebagai tujuan utama Kotler dan Keller dalam Emilia Alexandra (2017:2). Usaha penyajian makanan dan minuman (*food service*) tidak terkecuali, mulai dari skala kecil seperti warung dan tenda kafe, usaha makanan skala menengah seperti restoran dan kafe, hingga bisnis makanan skala besar seperti restoran di hotel bintang lima. Banyaknya pelaku usaha di bidang sejenis juga akan berdampak pada meningkatnya kuantitas produk di pasar. Dengan meningkatnya kuantitas produk dan pelaku usaha di pasar, tingkat persaingan juga menjadi salah satu topik permasalahan bisnis sehari-hari. Untuk itu tingkat persaingan akan meningkat tajam dari tahun ke tahun dan ke masa yang akan datang.

Melihat kondisi tersebut, penting bagi perusahaan untuk memikirkan langkah-langkah yang harus diambil agar kelangsungan usahanya dapat terus berjalan, bahkan jika memungkinkan untuk ditingkatkan lebih baik dari sekarang untuk menghadapi pesaing yang lebih kompetitif. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk dapat melakukan strategi pemasaran yang benar-benar dianggap penting bagi kelangsungan dan keberhasilan kehidupan setiap organisasi. Setiap perusahaan selalu ingin berkembang dan pada dasarnya bertujuan untuk memperoleh keuntungan. Untuk dapat mengembangkan dan mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus mampu beradaptasi dengan lingkungannya, sehingga diperlukan strategi pemasaran yang tepat. Seperti dalam manajemen pemasaran adalah cara yang paling penting untuk meningkatkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi tuntutan ekonomi.

Restoran Ayam Sambal Pelakor yang berada di Jl. Vet III (Tapos) Ds. Banjarsari Ciawi-Bogor ini merupakan restoran yang menawarkan bermacam-macam jenis makanan berat, makanan ringan dan minuman. Selain itu, restoran ini juga menawarkan jenis makanan lain serta minuman yang dapat dipesan melalui daftar menu. Usaha ini

didirikan karena banyaknya penggemar makanan cepat saji terutama dalam hal makanan pedas namun selain itu juga hal yang menjadi daya tarik masyarakat untuk makan di restoran Ayam Sambal Pelakor adalah banyak menu dan variasi makanan yang tidak dimiliki oleh tempat makan lingkungan sekitar tersebut, sehingga hal tersebut menjadi keunggulan bagi Restoran Ayam Sambal Pelakor.

Jika kita lihat restoran sering dijadikan tempat makan dan menyantap makanan ringan, pelanggan juga melihat bahwa banyak peluang dan manfaat yang mereka dapatkan ketika mengunjungi restoran seperti tempat berkumpul, bersosialisasi, berkencan, bertukar pikiran, memperluas jaringan, bahkan menjadi salah satu tempat untuk melakukan *business prospecting* antar eksekutif. Yang mana jika kita bandingkan dengan fasilitas yang dimiliki oleh Restoran Ayam Sambal Pelakor, serta lokasi tempatnya yang strategis karena dekat dengan akses jalan raya dan mudah dijangkau oleh kendaraan umum atau kendaraan lainnya, kemudian ada akses wifi, kamar mandi dan mushola dan juga memiliki ruang makan yang nyaman. Hal ini menjadi perbedaan tersendiri bagi Restoran Ayam Sambal Pelakor dengan para kompetitor di sekitarnya.

Beberapa kompetitor Restoran Ayam Sambal Pelakor tersebut antara lain dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 1.1. Kompetitor di Sekitar Ayam Sambal Pelakor

NO	NAMA RESTORAN	ALAMAT
1	D' Besto	Jl. Vet III (Tapos) Ds. Banjarsari Ciawi-Bogor
2	Warung Warna Warni	Jl. Vet III (Tapos) Ds. Banjarsari Ciawi-Bogor
3	Dr Chicken	Jl. Vet III (Tapos) Ds. Banjarsari Ciawi-Bogor
4	Sabana Chicken	Jl. Vet III (Tapos) Kp Banjarsari Ciawi-Bogor
5	Lotus	Jl. Raya Sesepan

Sumber: Kompetitor Ayam Sambal Pelakor (2022)

Tabel di atas menunjukkan cukup banyak Kafe/Restoran Ayam di sekitar Restoran Sambal Ayam Pelakor. Untuk memenangkan persaingan bisnis kuliner, Manajemen Ayam Sambal Pelakor harus terus melakukan berbagai upaya dan inovasi baik terkait produk maupun layanan yang ada. Diharapkan para pelanggan Restoran Ayam Sambal Pelakor tetap puas dan selalu melakukan pembelian di Restoran Ayam Sambal Pelakor. Berbagai cara yang harus dilakukan tentunya mengacu pada bauran pemasaran dan Keputusan Pembelian di Restoran Sambal Ayam Pelakor. Ada beberapa

hal yang telah dilakukan oleh Manajemen Ayam Sambal Pelakor untuk memenangkan persaingan bisnis kuliner antara lain terkait dengan produk, harga, promosi, dan lokasi.

Yang sudah dilakukan Restoran Ayam sambal Pelakor terhadap produk yaitu dengan menjaga kualitas produk dan juga citra rasa dari produk, serta memperbanyak variasi produk baik makanan maupun minuman. Selain itu juga ayam sambal pelakor melakukan promosi dengan melalui sosial media dan juga pemasangan banner di sekitar tempat makan.

Namun demikian manajemen Restoran Ayam Sambal Pelakor telah melakukan banyak hal yang berhubungan dengan produk, harga, tempat dan promosi. Tetapi jika kita lihat perkembangan dunia usaha yang semakin hari semakin ketat dengan persaingannya maka harus ada perbaikan yang berhubungan dengan stretegi yang bisa memperbaiki kekurangan ataupun untuk mengembangkan usaha salah satunya adalah produk dari ayam sambal pelakor yang menunya harus diperbarui dan ada disetiap meja sehingga memudahkan konsumen untuk memesan makan sehingga para konsumen tidak harus mengambil menu makan di meja yang lain terlebih jika ada konsumen di meja tersebut yang sedang makan. tempat yang harus diperluas karena jika dilihat terkadang ada beberapa pengunjung yang harus menunggu jika ingin makan karena terbatasnya tempat yang tersedia serta tempat parkir yang belum banyak orang tau bahwa lahan parkir yang tersedia luas namun kurangnya informasi sehingga terkadang ada yang ikut parkir di area sekitar seperti di indomart, dan juga dari segi promosi yang kurang sehingga banyak orang yang belum tau jika ada varian yang baru yang dikeluarkan oleh Restoran Ayam Sambal Pelakor dan sarana terbatasnya informasi terkait Restoran Ayam Sambal Pelakor karena jika dilihat akun sosial media seperti instagram masih kurang menarik dan juga masih belum *update* serta belum terfokus akun sosial medianya. .

Jika dilihat dari penjelasan di atas, sebagai salah satu upaya untuk menyelesaikan permasalahan yang ada yaitu bagaimana meningkatkan dan mempertahankan penjualan ayam sambal pelakor dan tetap eksis di ketatnya persaingan dunia usaha maka ada berbagai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian para pelanggan sehingga memilih Restoran Ayam Sambal Pelakor sebagai salah satu tempat untuk melakukan pembelian.

Guna memperoleh faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian di ayam sambal pelakor dan sebagai upaya untuk melakukan perbaikan dimasa yang akan datang, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian di Restoran Ayam Sambal Pelakor.**

1.2. Identifikasi Masalah

Beberapa permasalahan yang muncul, dapat diidentifikasi oleh penulis sebagai berikut :

1. Banyaknya kompetitor yang ada disekitar Restoran Ayam Sambal Pelakor
2. Permasalahan dalam penyediaan produk dan menu produk yang berantakan
3. Permasalahan tempat yang kurang memadai jika banyak pelanggan yang memenuhi tempat
4. Permasalahan dalam promosi jarang dilakukan dimedia sosial atau sekitar Restoran Ayam Sambal Pelakor ataupun tidak adanya event

1.3. Pembatasan Masalah

Melihat identifikasi masalah yang cukup banyak dan untuk mencegah mengembangkannya penelitian maka penulis membatasi masalah agar terperinci dan jelas dengan harapannya pemecahan masalahnya lebih terarah. Oleh sebab itu penulis membatasi penelitian ini hanya pada Bauran pemasaran dan Keputusan Pembelian

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka peneliti merumuskan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Apakah Bauran Pemasaran Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Ayam Sambal Pelakor
2. Bagaimana Bentuk Bauran Pemasaran yang diciptakan pada Restoran Ayam Sambal Pelakor

1.5. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah bauran pemasaran berpengaruh terhadap keputusan pembelian terhadap ayam sambal pelakor.

1.6. Manfaat Penelitian

Hasil pengamatan ini dapat berguna dan bermanfaat bagi beberapa pihak, diantara lain :

1. Bagi pihak penulis, yaitu dapat memperoleh kesempatan untuk mendeskripsikan secara praktis dan sistematis serta dapat menganalisis permasalahan apa saja yang ada dilapangan sesuai ilmu yang pernah dipelajari penulis semasa perkuliahan.
2. Bagi pihak program studi manajemen pemasaran, yaitu memberikan ilmiah pengembangan orientasi khususnya dibidang bauran pemasaran.
3. Bagi pihak Restoran Ayam Sambal Pelakor, penelitian ini dapat dijadikan sumber informasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian

1.7. Sistematika Pembahasan

Dalam sistematika pembahasan tugas akhir ini dapat dibagi menjadi 4 bab, dan masing-masing mempunyai kaitan satu dengan yang lainnya.

Adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan mengenai gambaran tugas akhir yang berupa latar belakang masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, serta manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan tugas akhir.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan teori-teori yang menjadi landasan pembahasan dari materi yang ada pada penulisan tugas akhir.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis dan metode data, metode pengumpulan data, dan metode pengolahan/analisis data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang hasil analisis data dan pembahasan yang secara lengkap membahas berbagai kejadian yang ada didalam penelitian.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini memuat simpulan dalam tugas akhir ini serta saran perkembangan pada Restoran Ayam Sambal Pelakor maupun bagi pembaca tugas akhir ini dimasa yang akan datang.