

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini pusat perbelanjaan menjadi daya tarik masyarakat untuk berkunjung dan memenuhi kebutuhan serta keinginannya. Pusat perbelanjaan merupakan sekelompok penjual eceran dan usahawan komersial yang merencanakan, mengembangkan, mendirikan, memiliki dan mengelola sebuah properti tunggal. Maka dari itu banyak orang yang membuka peluang bisnis untuk memenuhi kebutuhan ekonomi. Berbagai macam usaha yang bisa kita temui disekitar, baik itu yang bergerak di bidang kerajinan tangan, bidang kecantikan, bidang fashion, maupun dibidang kuliner dan sebagainya. Seperti halnya dengan perusahaan yang saya teliti yaitu bergerak dibidang kuliner.

Kata kuliner berasal dari kata “culinary” yang diartikan sebagai yang berhubungan dengan dapur atau masakan. Bahan mentah yang diolah menjadi makanan siap saji yang dihasilkan dari perusahaan Rumah Talas Bogor.

Rumah Talas merupakan toko oleh-oleh khas dari kota Bogor. Yang terletak di Jl.Raya Pajajaran No.77C Bogor tengah, RT.04/RW.05 Kota Bogor, Jawa barat. Awal mula terbentuknya toko ini yaitu dari restoran Gurih 7 yang menyediakan berbagai macam masakan sunda pada tahun 2002. Namun, usaha ini dikembangkan pada tahun 2009 dengan meresmikan Toko Kue Rumah Talas dengan menyediakan berbagai macam jenis oleh-oleh khas bogor. Berupa makanan, cemilan, baju, hingga souvenir. Pada tahun 2009, animo masyarakat terhadap talas masih kurang sehingga Rumah Talas ingin mengangkat talas sebagai makanan yang dapat diolah menjadi kuliner yang menarik. Umbi talas menjadi salah satu identitas khas dari Kota Bogor. Pada saat ini beberapa industri dibidang makanan telah menggunakan talas sebagai bahan pokok dalam campuran olahan produk makanan yang ditawarkan. Salah satunya adalah Kue Lapis Talas. Berbicara Kue Lapis Talas, ternyata tidak hanya Rumah Talas saja yang menjual produk tersebut, melainkan ada beberapa pesaing yang menjual produk serupa, seperti halnya Sangkuriang. Sangkuriang menjadi salah satu pesaing utama dari Rumah Talas, sebab kepopuleran sangkuriang lebih tinggi dibandingkan Rumah Talas. Namun Rumah Talas memiliki keunggulan yaitu pada kualitas produk yang diberikan kepada konsumen

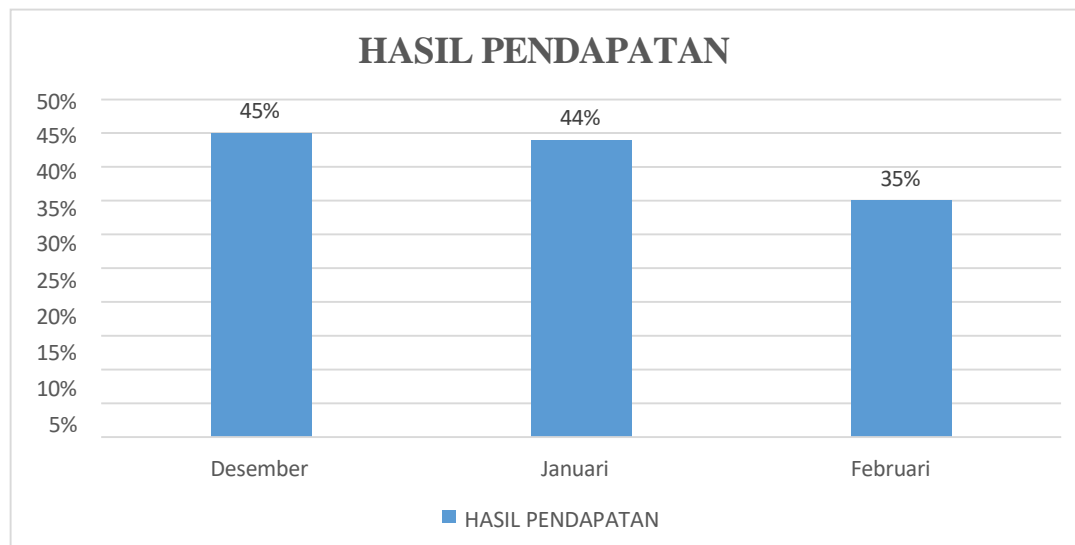
dan dari sinilah Rumah Talas mulai banyak dikenal masyarakat sehingga pada saat ini Rumah Talas Bogor sudah memiliki tiga outlet yang berada di Bantarjati, Baranangsiang, dan Sukasari. Penulis mengambil penelitian pada cabang Rumah Talas Baranang siang Bogor.

Oleh sebab itu, Rumah Talas sebagai tempat penyedia oleh-oleh makanan olahan talas yang berkualitas, agar konsumen tertarik untuk melakukan pembelian oleh-oleh di Rumah Talas dibandingkan dengan melakukan pembelian di tempat pesaing. Rumah Talas menawarkan berbagai macam panganan untuk oleh-oleh, dan produk makanan yang ditawarkan hampir semua berbahan baku talas yang merupakan hasil khas daerah Bogor.

Namun demikian walaupun manajemen rumah talas sudah melakukan berbagai upaya dengan berusaha untuk mengoptimalkan kualitas produk yang ada, namun pada kenyataannya angka pendapatan yang didapatkan semenjak bulan Desember 2022 sampai dengan bulan Februari 2023 masih belum maksimal dan konsisten. Hal ini bisa dilihat dari perkembangan hasil pendapatan yang didapatkan masih jauh dari yang diharapkan.

Dibawah ini penulis sajikan data hasil pendapatan di Rumah Talas Bogor pada bulan Desember 2022 hingga bulan Februari 2023.

Diagram 1.1. Hasil Pendapatan Rumah Talas



Sumber : Rumah Talas Bogor (2023)

Melihat diagram diatas menunjukkan bahwa fluktuasi hasil pendapatan Rumah Talas Bogor tidak selalu stabil bahkan belum mencapai hasil pendapatan yang ditargetkan yaitu belum mencapai 100% hasil pendapatan. Artinya hasil pendapatan di Rumah Talas Bogor belum bagus dan perlu adanya peningkatan-peningkatan untuk menstabilkan hasil pendapatan sesuai target yang diharapkan.

Melihat penjelasan diatas, sebagai salah satu upaya untuk menyelesaikan permasalahan yang ada yaitu bagaimana meningkatkan pendapatan sehingga menjadikan Rumah Talas Bogor sebagai salah satu toko kue yang terfavorit dimasa yang akan datang. Salah satu hal yang bisa meningkatkan pendapatan yaitu dengan cara meningkatkan kualitas produk dan menstabilkan harga dari Rumah Talas Bogor.

Berbicara kualitas, menurut Kotler dan Keller (2019:37) bahwa kualitas produk merupakan suatu kemampuan produk dalam melakukan fungsi-fungsinya, kemampuan itu meliputi daya tahan, kehandalan, ketelitian, yang diperoleh produk dengan secara keseluruhan. Maka dari itu kualitas produk sangat berpengaruh dalam sebuah perusahaan yang bergerak dibidang ini. Baik itu dari rasa, warna, bentuk, cara penyajian dan lain sebagainya.

Menurut Gitosudarmo dalam Sunyoto (2019:69), produk adalah segala sesuatu yang diharapkan dapat memenuhi kebutuhan manusia ataupun organisasi. Suatu perusahaan seringkali menjual atau memasarkan tidak hanya satu produk saja tetapi berbagai macam produk yang dipasarkannya. Karena dengan memasarkan banyak macam produk maka perusahaan akan memperoleh stabilitas hasil yang tinggi. Sedangkan perusahaan hanya menjual satu macam produk jika produk tersebut mengalami kegagalan atau tidak disenangi lagi konsumen, maka perusahaan akan mengalami kesulitan.

Pengaruh kualitas produk sangat penting untuk diperhatikan, karena kualitas yang baik akan memberikan kepuasan tersendiri bagi konsumen dan dapat mendatangkan konsumen yang royal. Hal ini menjadi pertimbangan bagi para konsumen untuk mengambil keputusan pembelian. Selain itu, kualitas berpengaruh dalam penentuan Harga.

Penetapan harga merupakan suatu hal penting. Suatu perusahaan akan melakukan hal ini dengan penuh pertimbangan, karena pertimbangan harga akan mempengaruhi pendapatan total dan biaya.

Harga merupakan faktor utama penentu posisi dan harus diputuskan dengan pasar sasaran, bauran ragam produk, dan pelayanan serta persaingan. Harga (*price*) yang dimaksud adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh user atau klien untuk mendapatkan produk yang ditawarkan. Dengan kata lain, seseorang akan membeli barang jika pengorbanan yang dikeluarkan (uang dan waktu) sesuai dengan manfaat yang ia ingin dapatkan dari produk yang perusahaan tawarkan. Atau dalam istilah bahasa Inggris “worth it”.

Harga cukup menjadi pengaruh dalam banyak atau sedikitnya penjualan produk, sebab konsumen akan mempertimbangkan harga dari Toko A dengan Toko B. Jika harga yang ditawarkan dari Rumah Talas lebih besar dibanding pesaing, maka besar kemungkinan konsumen akan lebih memilih untuk pergi ke tempat lain. Namun sebaliknya, Rumah Talas menawarkan produk yang berkualitas dengan harga yang sesuai dengan pasar akan mendatangkan konsumen lebih banyak lagi.

Dari latar belakang masalah tersebut, maka penulis tertarik untuk mengamati kualitas produk dan harga seperti apa yang diberikan oleh toko kue Rumah Talas sehingga terjadi keputusan pembelian. Maka dari itu penulis mencoba melakukan analisis lebih jauh mengenai **“Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Kue Rumah Talas Bogor”**.

1.2. Identifikasi masalah

Beberapa permasalahan yang dapat diidentifikasi oleh penulis sebagai berikut :

1. Outlet Rumah Talas Bogor berdekatan dengan Outlet sejenis.
2. Variasi produk masih sama dengan produk pesaing sejenis.
3. Kurangnya inovasi dalam menentukan harga jual.

1.3. Pembatasan Masalah

Hasil identifikasi masalah yang ada maka penulis membatasi masalah agar terperinci dan pemecah masalahnya lebih terarah yaitu sebagai berikut :

1. Penelitian hanya berfokus pada Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian.
2. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan Rumah Talas Bogor .
3. Periode penelitian ini dilakukan selama 6 bulan, dengan menggunakan 2 variabel

bebas yaitu Kualitas Produk dan Harga, dan 1 variabel terikat yaitu Keputusan Pembelian.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut, maka dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Apakah secara parsial kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada toko kue Rumah Talas Bogor ?
2. Apakah secara parsial harga berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada toko kue Rumah Talas Bogor ?
3. Apakah secara simultan kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada toko kue Rumah Talas Bogor

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk memperoleh hasil temuan mengenai:

1. Kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada toko kue Rumah Talas Bogor.
2. Harga berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada toko kue Rumah Talas Bogor.
3. Kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada toko kue Rumah Talas Bogor.

1.6. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini bermanfaat bagi beberapa pihak, antara lain:

1. Bagi penulis
Untuk membantu mengetahui, menjelaskan dan menganalisa tentang pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada toko kue Rumah Talas Bogor
2. Bagi pembaca
Sebagai referensi dan kajian tentang pengaruh kualitas terhadap keputusan pembelian pada Rumah Talas Bogor

3. Bagi Akademisi

Membantu pengembangan ilmu pengetahuan khususnya pada bidang manajemen pemasaran serta melengkapi kajian teori khususnya yang berkaitan dengan keputusan pembelian.

1.7. Sistematika Penulisan

Guna memahami lebih lanjut laporan ini, maka materi-materi yang tertera pada laporan tugas akhir ini dikelompokkan menjadi beberapa bab maupun subbab. Bab maupun subbab tersebut selanjutnya akan diuraikan satu persatu dengan sistematika penyampaian sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan dibahas mengenai landasan teori yang menjadi dasar pembahasan secara detail dan dipergunakan sebagai dasar analisis penelitian, yang diambil dari beberapa referensi buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan penelitian serta beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini akan dibahas mengenai metode penelitian yang digunakan oleh penulis beserta cara memperoleh data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang visi, misi dan gambaran umum perusahaan yang penulis teliti serta uraian hasil pembahasan.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini memuat simpulan serta saran pengembangan pada Toko Kue Rumah Talas Bogor maupun peneliti yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

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