

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dari tahun ke tahun terus tumbuh kemajuan di dunia usaha, salah satunya semakin banyak perusahaan yang mampu menciptakan produk dengan harga terjangkau, mempromosikan produk dengan baik dan produknya berkualitas. Oleh sebab itu perusahaan harus memakai ide yang kreatif guna menarik niat beli dari konsumen yang tinggi. Produsen dikatakan baik saat dapat memuaskan konsumen dengan komoditas yang di ciptakan, agar produk yang di ciptakan terus digunakan oleh konsumen (Veronika & Hikmah, 2020 : 211).

Di keadaan bisnis saat ini, kebutuhan dan juga keinginan konsumen menjadi tolak ukur utama bagi produsen, guna mencapai kepuasan pelanggan dan kepuasan pasar. Dalam era sekarang ini banyak pelaku bisnis dengan komoditas produk yang serupa. Produk yang mampu memberikan kepuasan tertinggi pasti akan mendapatkan tempat di hati konsumen dan dapat bertahan di pasaran. Oleh karena itu, seorang pengusaha harus dapat menciptakan suatu barang maupun jasa yang unggul di bandingkan dengan pesaing nya.

Harga dapat dikatakan sebagai sebuah faktor penting yang mempengaruhi keputusan pembelian. Sebelum memutuskan pilihan terhadap suatu produk, hal penting yang menjadi pertimbangan ialah faktor harga. Konsumen mempertimbangkan, dengan harga yang sama produk mana yang dapat memberikan kepuasan paling maksimal. Akan tetapi, jika harga yang ditawarkan

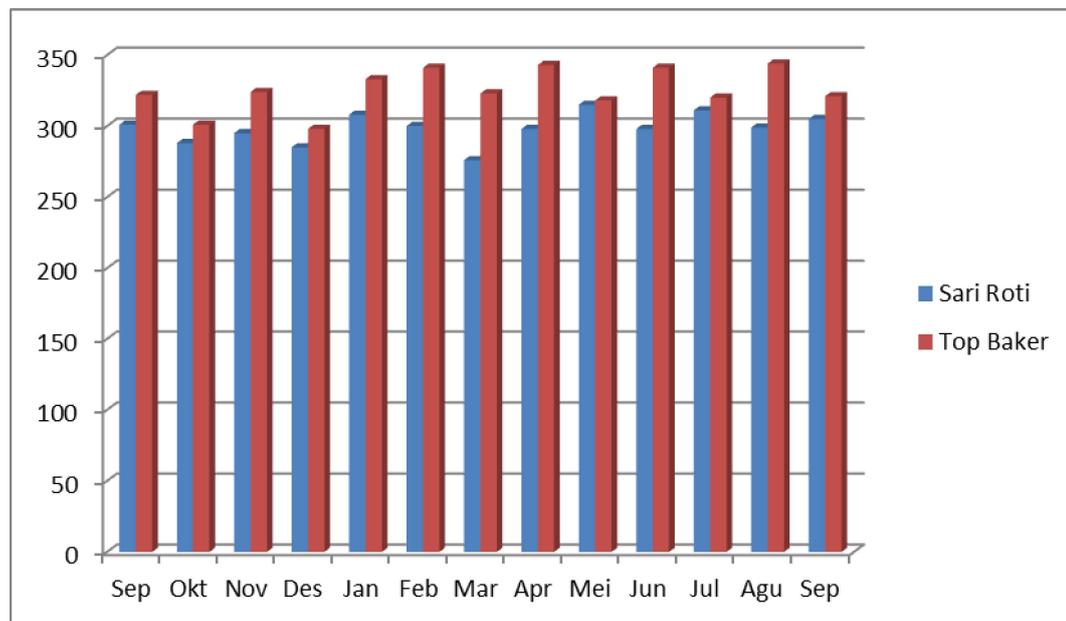
dapat diterima biasanya konsumen setuju untuk membeli produk tersebut (Hikmah, 2020 : 173).

Promosi pada hakikat nya merupakan sebuah cara penyampaian pesan dalam proses memasarkan. Promosi merupakan kegiatan memasarkan yang bertujuan memberikan sebuah pesan, mengajak, dan memberitahu kepada konsumen tentang sebuah komoditas atau barang supaya ingin menggunakannya dan terus membeli barang atau komoditas yang dibuat oleh perusahaan. (Radji & Kasim, 2020 : 18).

Kualitas produk dapat dikatakan sebagai alasan banyak orang memilih sebuah produk. Kualitas suatu produk saling ketergantungan terhadap kegunaan sebuah barang dan konsumen juga bisa memberikan penilaiannya. Kualitas produk dikatakan baik saat memberikan manfaat menguntungkan kepada konsumen karena itu merupakan hal yang diharapkan oleh setiap konsumen. (Veronika & Hikmah, 2020 : 211).

Perusahaan yang bergerak dibidang pangan dan dapat dikatakan sebagai perusahaan besar di Indonesia yakni PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk (NIC) yang memproduksi Sari Roti, dapat dikatakan sebagai produk roti paling terkenal di Indonesia. Ristanti & Rois Arifin (2019) Berpendapat dalam sektor makanan yang di produksi massal produk sari roti tersebut mempunyai reputasi yang sangat baik bahkan di asia. Hal ini dapat tercapai karena sari roti sangat memperhatikan apa yang menjadi kebutuhan konsumen nya.

Berikut data jumlah produk Sari Roti yang terjual September 2020 – September 2021 pada Indomaret Griya Piayu :



Gambar 1. 1 Data Produk Sari Roti Terjual September 2020 – September 2021

Pada Indomaret Griya Piayu

Sumber : Hasil Olahan Peneliti 2021

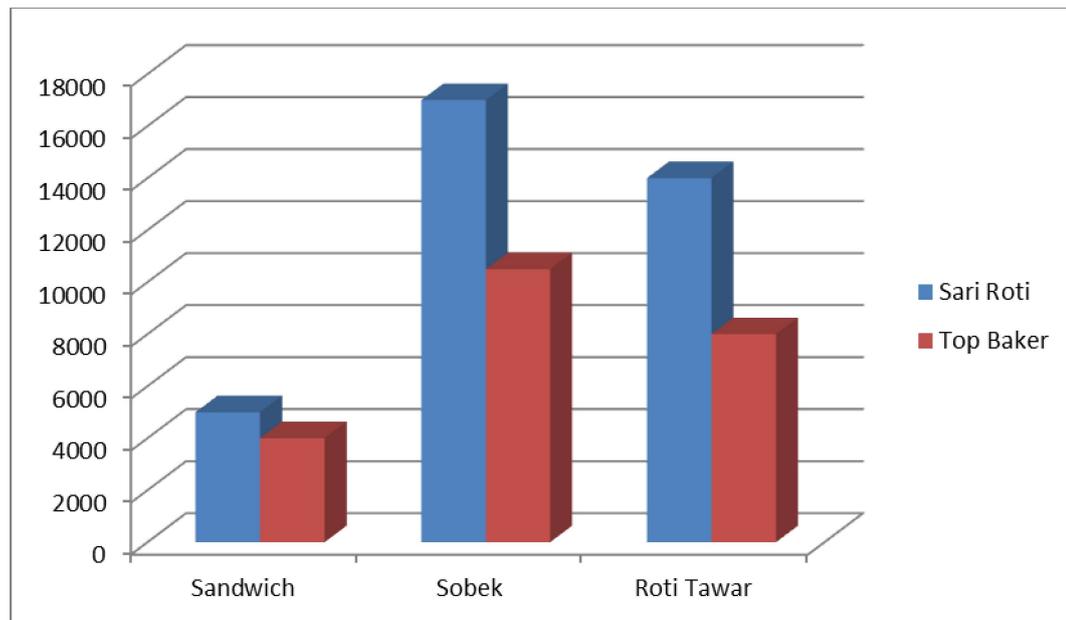
Pada tabel data penjualan Sari Roti yang terjual pada bulan September 2020 sampai September 2021 pada Indomaret Griya Piayu, terlihat total produk Sari Roti yang terjual masih kalah di bandingkan dengan total produk Top Baker yang terjual di Indomaret Griya Piayu. Pada bulan September 2020 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 301 *pack* sedangkan total produk Top Baker yang terjual sebanyak 322 *pack*, selanjutnya pada bulan Oktober 2020 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 288 *pack* dan produk Top Baker dapat terjual sebanyak 301 *pack*, pada bulan November 2020 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 295 *pack* sedangkan total produk Top Baker yang terjual sebanyak 324 *pack*, pada bulan Desember 2020 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 285 *pack* sedangkan total produk Top Baker yang terjual sebanyak 298

pack, pada bulan Januari 2021 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 308 *pack* sedangkan total produk Top Baker yang terjual sebanyak 333 *pack*, pada bulan Februari 2021 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 300 *pack* sedangkan total produk Top Baker yang terjual sebanyak 341 *pack*, pada bulan Maret 2021 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 276 *pack* sedangkan total produk Top Baker yang terjual sebanyak 323 *pack*, pada bulan April 2021 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 298 *pack* sedangkan total produk Top Baker yang terjual sebanyak 343 *pack*, pada bulan Mei 2021 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 315 *pack* sedangkan total produk Top Baker yang terjual sebanyak 318 *pack*, pada bulan Juni 2021 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 298 *pack* sedangkan total produk Top Baker yang terjual sebanyak 341 *pack*, pada bulan Juli 2021 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 311 *pack* sedangkan total produk Top Baker yang terjual sebanyak 320 *pack*, pada bulan Agustus 2021 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 299 *pack* sedangkan total produk Top Baker yang terjual sebanyak 344 *pack*, pada bulan September 2021 total produk Sari Roti yang terjual sebanyak 305 *pack* sedangkan total produk Top Baker yang terjual sebanyak 321 *pack*.

Terlihat dari data total produk Sari Roti dan Top Baker yang terjual dari September 2020 – September 2021 produk Top Baker yang terjual di Indomaret Griya Piayu selalu unggul di bandingkan produk Sari Roti. Hal ini seharusnya menjadi pertimbangan oleh perusahaan produk Sari Roti untuk memperhatikan pesaing nya agar produk Sari Roti selalu menjadi pilihan utama. Pada Indomaret

Griya Piayu produk Top Baker yang terjual selalu unggul bisa di karenakan Top Baker menawarkan roti dengan harga yang terlihat jelas lebih terjangkau.

Berikut Data Perbandingan Harga Produk Sejenis Pada Indomaret Griya Piayu :



Gambar 1. 2 Perbandingan Harga Produk Sejenis Pada Indomaret Griya Piayu

Sumber : Hasil Olahan Peneliti 2021

Pada tabel diatas terlihat jelas ada pesaing yaitu Top Baker yang menawarkan produk sejenis dengan harga yang terjangkau di bandingkan Sari Roti. Sandwich yang di tawarkan oleh Sari Roti seharga Rp 5.000 sedangkan Top Baker menawarkan sandwich dengan harga Rp 4.000, kemudian untuk produk roti Sobek Sari Roti menawarkan di harga Rp 17.000 sedangkan Top Baker menawarkan produknya roti sobek dengan harga Rp 10.500, selanjutnya untuk produk roti tawar Sari Roti menawarkan harga Rp 14.000 sedangkan To Baker menawarkan produk roti tawar di harga Rp 8.000. Perbandingan harga yang cukup berbeda jauh juga menjadi dugaan penulis yang mengakibatkan penjualan produk Sari Roti lebih rendah di bandingkan penjualan produk Top Baker. Untuk

menarik minat beli konsumen seharusnya perusahaan Sari Roti harus sering memberikan promosi berupa potongan harga dan promosi lainnya.

Berikut tabel promosi produk Sari Roti dan Top Baker pada Indomaret Griya Piayu :

Tabel 1. 1 Tabel Promosi Produk Sari Roti dan Top Baker Pada Indomaret Griya Piayu

Tanggal	Sari Roti	Top Baker
Oktober 2020	- (Tidak Ada)	- Beli 3 Top Baker Stik Abon Gratis 1 Top Baker Stik Chesee
November 2020	- (Tidak Ada)	- Diskon Harga Roti Sobek Rp 10.500 Menjadi Rp 9.500
Desember 2020	Diskon harga Roti Sobek Rp 17.000 menjadi Rp 15.500 Periode 24-26 Desember 2020	- Diskon Harga Roti Tawar Sandwich Tanpa Kulit Rp 10.000 Menjadi Rp 9.000
Januari 2021	- Diskon harga Roti Tawar Double Soft Rp 20.500 Menjadi Rp 18.500	- Diskon harga Beli 3 Sandwich semua rasa harga normal Rp 12.000 Menjadi Rp 10.000
Februari 2021	- (Tidak Ada)	- (Tidak Ada)
Maret 2021	- (Tidak Ada)	- Diskon Harga Roti Susu Beli 2 harga normal Rp 16.000 menjadi Rp 14.500
April 2021	- Diskon harga item Roti Gandum Rp 20.500 Menjadi Rp 18.500	- (Tidak Ada)
Mei 2021	- (Tidak Ada)	- Diskon Harga Roti Sobek Rp 10.500 Menjadi Rp 9.500
Juni 2021	- (Tidak Ada)	- Beli 2 Top Baker Stik Abon Rp 10.000 Harga Normal Rp 11.000
Juli 2021	- Beli 2 Roti Tawar diskon 20% (Tawar Gandum, Tawar Spesial, Tawar Double	- (Tidak Ada)

	Soft)	
Agustus 2021	- Setiap pembelian Produk Sari Roti diatas Rp 50.000 free item sandwich coklat.	- Diskon Harga Top Baker Stik Chesees Rp 4.500 Harga Normal Rp 5.500
September 2021	- (Tidak Ada)	- (Tidak Ada)

Sumber : Peneliti 2021

Terlihat dari tabel promosi produk Sari Roti dan Top Baker pada Indomaret Griya Piayu yang terjadi dalam rentang waktu Oktober 2020 – September 2021, kedua produk tersebut saling menawarkan diskon berupa potongan harga dan lain nya untuk menarik minat beli konsumen. Terlihat dari data tabel di atas dalam rentang waktu Oktober 2020 – September 2021 produk Sari Roti memberikan promosi sebanyak 5 kali, sedangkan pesaing nya yaitu produk Top Baker dalam rentang waktu Oktober 2020 – September 2021 memberikan promosi sebanyak 8 kali. Terlihat produk Sari Roti tidak terlalu sering melakukan promosi di bandingkan produk pesaingnya yaitu Top Baker. Pada saat sekarang ini pembeli bukan saja berpatokan pada harga yang terjangkau tapi juga pada cara memperkenalkan produk yaitu promosi yang hebat yang dilakukan oleh produsen (Implikasinya & Keputusan, n.d. : 223).

Produk Sari Roti dengan harga yang terbilang cukup mahal di bandingkan pesaing nya yaitu Top Baker, seharusnya bisa melakukan promosi lebih sering agar dapat terus menarik perhatian konsumen nya. Jika hal itu tidak di lakukan maka sangat mungkin terjadi konsumen setia produk Sari Roti pada Indomaret Griya Piayu akan beralih kepada produk yang sejenis seperti Top Baker.

Berikut tabel kualitas produk Sari Roti dan Top Baker pada Indomaret Griya Piayu :

Tabel 1. 2 Tabel Kualitas Produk Sari Roti dan Top Baker Pada Indomaret Griya Piayu

Produk	Daya Tahan	Varian Rasa	Packaging
Sari Roti	- Waktu Kadaluarsa produk Sari Roti di dalam toko yaitu maksimal 6 hari	Varian Rasa yang di tawarkan sebanyak 10 item.	Baik dan Cukup Menarik keinginan konsumen untuk membeli.
Top Baker	- Waktu Kadaluarsa produk Top Baker di dalam toko yaitu Maksimal 7 Hari	Varian Rasa yang di tawarkan sebanyak 25 item.	Baik dan Cukup Menarik keinginan konsumen untuk membeli.

Sumber : Peneliti 2021

Dari tabel kualitas produk Sari Roti dan Top Baker pada Indomaret Griya Piayu di atas dapat disimpulkan produk Top Baker memiliki keunggulan di bandingkan produk Sari Roti dalam kualitas produk dalam daya tahan dan varian rasa. Daya tahan produk Sari Roti maksimal dari sampai di toko hingga ekspire selama 6 hari akan tetapi daya tahan produk Top Baker dari sampai di toko hingga ekspire dapat bertahan selama 7 hari. Dari sisi varian rasa produk Top Baker lebih unggul dibandingkan produk Sari Roti, total produk Top Baker yang di tawarkan di Indomaret Griya Piayu sebanyak 25 jenis sedangkan total produk Sari Roti yang di tawarkan sebanyak 10 jenis. Selanjutnya untuk kualitas *packaging* Produk Sari Roti dan Top Baker sama sama baik.

Dari penjabaran yang cukup jelas di atas, selaku penulis memutuskan untuk melaksanakan sebuah penelitian yang berjudul **“PENGARUH HARGA, PROMOSI DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SARI ROTI PADA INDOMARET GRIYA PIAYU DI KOTA BATAM”**.

1.2 Identifikasi masalah

Berlandaskan latar belakang masalah yang telah dijelaskan, karena itu mampu ditarik sebuah kesimpulan terjadi permasalahan yang dijabarkan sebagai berikut :

1. Pada total produk Sari Roti dan Top Baker yang terjual di Indomaret Griya Piayu dalam rentang waktu September 2020 sampai September 2021, penjualan produk Sari Roti Selalu di bawah penjualan produk Top Baker.
2. Pada Indomaret Griya Piayu ada pesaing yaitu Top Baker yang menawarkan produk yang serupa dengan Sari Roti dengan harga yang jauh lebih murah.
3. Pada indomaret Griya Piayu produk Sari Roti masih kurang memberikan promosi di bandingkan Top baker yang lebih sering mempromosikan produknya.
4. Pada indomaret Griya Piayu produk Sari Roti yang di jual mempunyai kualitas produk dikatakan tidak jauh lebih baik di bandingkan pesaingnya yaitu Top Baker.

1.3 Batasan Masalah

Berlandaskan identifikasi masalah yang sudah di jabarkan, penulis memberikan batasan masalah dalam penelitian ini. Penulis membatasi permasalahan dengan memfokuskan pada variabel – variabel penelitian yaitu,

1. Peneliti menetapkan keputusan pembelian menjadi variabel terikat (dependen).

2. Peneliti menetapkan harga, promosi, dan kualitas produk menjadi variabel independen.
3. Peneliti membatasi lokasi penelitian pada Indomaret Griya Piayu.

1.4 Perumusan Masalah

Berlandaskan batasan masalah yang sudah di buat, karena itu rumusan masalah pada penelitian ini yaitu,

1. Apakah harga memiliki pengaruh kepada keputusan pembelian Sari Roti pada Indomaret Griya Piayu di Kota Batam ?
2. Apakah promosi memiliki pengaruh kepada keputusan pembelian Sari Roti pada Indomaret Griya Piayu di Kota Batam ?
3. Apakah kualitas produk memiliki pengaruh kepada keputusan pembelian Sari Roti pada Indomaret Griya Piayu di Kota Batam ?
4. Apakah harga, promosi dan kualitas produk memiliki pengaruh simultan kepada keputusan pembelian Sari Roti pada Indomaret Griya Piayu di Kota Batam ?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah di jabarkan, maka tujuan penulisan karya ini untuk menjelaskan,

1. Untuk mengetahui adanya dampak harga terhadap keputusan pembelian Sari Roti pada Indomaret Griya Piayu di Kota Batam.
2. Untuk mengetahui adanya dampak promosi terhadap keputusan pembelian Sari Roti pada Indomaret Griya Piayu di Kota Batam.

3. Untuk mengetahui adanya dampak kualitas produk terhadap keputusan pembelian Sari Roti pada Indomaret Griya Piayu di Kota Batam.
4. Untuk mengetahui adanya dampak harga, promosi dan kualitas produk secara simultan terhadap keputusan pembelian Sari Roti pada Indomaret Griya Piayu di Kota Batam.

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis yang ada pada penelitian ini ialah membagikan ilmu pengetahuan baru untuk setiap pembaca dan mampu menjadi acuan untuk penelitian selanjutnya.

1.6.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Penulis

Diharapkan kesimpulan yang didapat dari penelitian yang di lakukan ini mampu memberikan manfaat bagi penulis sehingga penulis dapat belajar memecahkan masalah.

2. Bagi Indomaret Griya Piayu

Diharapkan kesimpulan penelitian ini mampu menjadi tambahan informasi berharga ataupun referensi untuk Indomaret Griya Piayu saat menjual produk nya.

3. Bagi Pihak Universitas

Diharapkan kesimpulan yang diperoleh dapat menjadi referensi dan juga tambahan sumber ilmu terutama untuk mahasiswa mahasiswa

fakultas ilmu sosial dan humaniora dan terkhusus bagi mahasiswa yang meneliti dibidang manajemen pemasaran.