

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Efek pandemi covid, beberapa individu yang terkena dampak mengalami pengurangan pekerjaan, penurunan gaji, atau meningkatnya persaingan untuk mendapatkan pekerjaan. Banyak masyarakat memilih untuk membuka usaha pribadi meskipun memahami tingkat risiko persaingan yang tinggi nantinya. Sebaiknya, sebelum memulai membuka usaha mengetahui berbagai komponen pemasaran yang baik agar mengurangi tingkat kerugian. Preferensi adalah detail tentang apa yang disukai konsumen pada segi suatu produk. Preferensi berusaha mengidentifikasi kualitas yang disukai pelanggan di antara banyak pilihan produk yang disediakan.

Konsumen mendasarkan keputusan penilaian yang mereka miliki pada saat menggunakan barang. Memahami kekhasan preferensi konsumen, pemilik usaha dapat mengubah rencana pemasaran terbaik untuk digunakan. Hubungan yang kuat dengan kesuksesan tujuan, preferensi konsumen berfungsi sebagai dasar bagi pemilik usaha. Depot air minum adalah bidang usaha yang mendaur ulang air mentah menjadi air minum untuk dijual langsung ke pembeli. Depot air minum mudah ditemukan di Kota Batam karena berada di setiap lingkungan perumahan, pemilik depot dapat bersaing dengan tetap menjaga keseimbangan yang menguntungkan.

Strategi pemasaran perusahaan, yang merupakan proses manajemen dimana orang dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan menukar produk yang bernilai dengan pihak lain, pada akhirnya menentukan keberhasilan perusahaan dalam membawa produk ke pasar. Akibatnya, pemasaran adalah proses manajemen yang rumit yang menuntut tercapainya tujuan, khususnya konsumen sebagai target pasar atau pengguna produk. Metode deskriptif dan kuantitatif yang digunakan untuk menguji data memiliki tingkat signifikansi 0,05 untuk regresi linier berganda. Hasil uji F menunjukkan bahwa preferensi konsumen, desain produk, dan persepsi harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen yaitu keputusan pembelian (Nasution 2020). Analisis pendapatan dan regresi linier berganda adalah dua contoh analisis data.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga (X1) berpengaruh signifikan terhadap preferensi konsumen terhadap keputusan pembelian ikan bandeng, variabel lokasi (X2) tidak berpengaruh signifikan terhadap preferensi tersebut, dan variabel kualitas (X3) berpengaruh signifikan terhadap preferensi tersebut di Kecamatan Seruway Kabupaten Seruway (Ardini, Gustiana, and Anzitha 2022). Dalam penelitian Siregar (2022) metode analisis data yang memadukan teknik kuantitatif dan deskriptif yaitu analisis regresi linier berganda dengan tingkat signifikansi 0,05. Hasil uji F menunjukkan bahwa preferensi konsumen, desain produk, dan persepsi harga secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen yaitu keputusan pembelian.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang tersebut, berikut adalah identifikasi masalah dalam penelitian ini. Faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada depot air minum agar dapat meningkatkan pendapatan.

1.3. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah kualitas produk, harga, lokasi, dan promosi merupakan aspek yang dipertimbangkan dalam penelitian ini.

1.4. Rumusan Masalah

Penelitian ini mengajukan pertanyaan berdasarkan identifikasi masalah. Faktor-faktor manakah yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada depot air minum di Kota Batam?

1.5. Tujuan Penelitian

Penelitian ini mencoba mencari tahu berdasarkan rumusan masalah di atas, yaitu faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada depot air minum di Kota Batam.

1.6. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

A. Bagi penulis, penelitian ini menambah perspektif baru dalam manajemen industri.

B. Bagi pembaca, penelitian ini dapat menjadi sumber bagi pembaca yang ingin melakukan penelitian sebanding.

2. Manfaat Praktis

- A. Bagi depot air minum, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman tentang preferensi konsumen terhadap depot air minum di Kota Batam, memfasilitasi pemasaran yang disesuaikan dengan preferensi konsumen.
- B. Bagi Universitas Putera Batam, penelitian ini dapat digunakan Universitas Putera Batam sebagai investigasi lanjutan tentang bagaimana mahasiswa mempelajari manajemen industri pada studi selanjutnya.