

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Banyak faktor yang mempengaruhi seorang pembeli untuk melakukan pembelian pada suatu produk atau jasa. Faktor-faktor tersebut antara lain produk, lokasi, harga, promosi dan pelayanan. Konsumen cenderung memilih produk yang berkualitas baik, lokasi yang mudah dijangkau, harga yang murah. Adanya promosi dan pelayanan yang baik juga berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Sebelum melakukan pembelian konsumen akan memutuskan pembelian. Keputusan pembelian merupakan tahapan dimana konsumen mempertimbangkan beberapa faktor dan alasan yang memperkuat konsumen untuk memutuskan membeli suatu produk atau jasa tertentu (Kanuk, 2008:486)

Kabupaten Magetan merupakan salah satu kabupaten yang ada di provinsi Jawa Timur. Kabupaten ini merupakan daerah wisata sehingga banyak wisatawan yang datang ke kabupaten Magetan. Telaga Sarangan merupakan salah satu obyek wisata yang selama ini telah menjadi daya tarik unggulan bagi kepariwisataan kabupaten Magetan. Selain itu, kabupaten Magetan juga terkenal dengan makanan khasnya, sehingga banyak bermunculan toko makanan khas kabupaten Magetan.

Salah satu toko makanan khas yang cukup terkenal di Kabupaten Magetan adalah toko makanan khas Alrista Snack. Toko makanan khas Alrista Snack adalah toko jajanan khas Magetan yang terletak di Jalan Raya Sarangan, Candirejo, Magetan. Toko ini terletak cukup strategis karena berada di sisi jalan raya. Lahan parkirnya pun cukup luas dan aman. Alrista Snack buka setiap hari, mulai pukul 06.00-21.00 (kadang juga sampai malam) dan mempunyai 10 orang karyawan. Jajanan khas di toko ini

bervariasi, ada jenang candi yang menjadi favorit, jerangking, emping melinjo, rengginang, sarang tawon, jenang, jadah dan masih banyak yang lainnya.

Produk adalah segala sesuatu yang bersifat fisik maupun nonfisik yang dapat ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi keinginan dan kebutuhannya. Produk makanan khas di Toko Alrista Snack memang berbeda dengan yang lain. Produk yang ada merupakan stok yang baru sehingga kualitas rasanya dari makanan khas tersebut berbeda dengan toko yang lain. Hal ini dikarenakan toko Alrista Snack memproduksi sendiri sebagian besar dari makanan khas tersebut.

Lokasi menurut Tjiptono (2006:31) merupakan salah satu bauran pemasaran yang menyangkut kemudahan akses terhadap jasa bagi para pelanggan. Toko Alrista Snack terletak di jalur menuju wisata Air Terjun Sarangan, Cemoro Sewu dan Air Terjun Tawangmangu sehingga memudahkan wisatawan untuk membeli oleh-oleh di toko Alrista Snack.

Harga memiliki peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk, sehingga sangat menentukan keberhasilan pemasaran suatu produk. Kesuksesan dalam penetapan harga merupakan elemen kunci dalam bauran pemasaran. Harga merupakan satu-satunya elemen dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan, oleh sebab itu harga dapat dikatakan mendatangkan laba bagi perusahaan. Harga dapat menjadi alat yang menjadi kompetitif dalam bersaing. Harga merupakan sesuatu yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa (Lamb, dkk. 2010:268). Faktor harga sangat mempengaruhi terhadap keputusan pembelian. Harga di toko Alrista Snack cukup terjangkau dengan tetap mengutamakan kualitas. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pembeli, konsumen menyatakan bahwa harga makanan khas di Alrista Snack cukup terjangkau.

Promosi menurut Tjiptono (2008 : 219) promosi pada hakekatnya adalah suatu komunikasi pemasaran, artinya aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Promosi yang dilakukan oleh pihak Alrista Snack adalah dengan memasang plang di depan Toko. Selain itu, promosi yang dilakukan oleh pihak toko Alristas Snack adalah bekerjasama dengan agen bus di sekitar karesidenan Madiun.

Dalam bidang pelayanan, toko Alrista Snack memberikan pelayanan yang terbaik seperti memiliki karyawan yang ramah, sigap, perhatian dan cekatan. Tentu hal tersebut dapat menarik minat konsumen untuk membeli di Toko Alrista Snack.

Berdasarkan uraian masalah di atas, maka peneliti tertarik untuk mengambil judul **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Makanan Khas Magetan Pada Toko Alristas Snack di Desa Candirejo Magetan”**.

1.2. Perumusan Masalah

Dari latar belakang masalah, perumusan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah faktor produk, lokasi, harga, promosi dan pelayanan secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian makanan khas Magetan di Toko Alrista Snack?
2. Apakah faktor produk, lokasi, harga, promosi dan pelayanan secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian makanan khas Magetan di Toko Alrista Snack?

3. Faktor manakah diantara produk, lokasi, harga, promosi dan pelayanan yang paling dominan mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian makanan khas Magetan di Toko Alrista Snack?

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka batasan masalah dalam penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen makanan khas di toko Alrista Snack meliputi faktor produk, lokasi, harga, promosi dan pelayanan. Penentuan factor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen makanan khas di toko Alrista Snack ini berdasarkan pendapat ahli dan hasil observasi di lapangan pada bulan maret-februari 2017

1.4. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah faktor produk, lokasi, harga, promosi dan pelayanan secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian makanan khas Magetan di Toko Alrista Snack.
2. Untuk mengetahui apakah faktor produk, lokasi, harga, promosi dan pelayanan secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian makanan khas Magetan di Toko Alrista Snack.
3. Untuk mengetahui faktor manakah diantara produk, lokasi, harga, promosi dan pelayanan yang paling dominan mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian makanan khas Magetan di Toko Alrista Snack.

Manfaat penelitian tersebut adalah:

1. Bagi pengusaha, sebagai bahan masukan dalam meningkatkan pelayanan kepada konsumen dan pertimbangan dalam membuat kebijakan pemasaran agar dapat bersaing dengan pesaing potensial lainnya.
2. Bagi penulis, merupakan pengalaman, informasi dan wawasan baru yang berharga sekaligus sebagai sarana latihan dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama kuliah.
3. Bagi kalangan akademis, sebagai referensi atau tambahan perbendaharaan pengetahuan di bidang pemasaran dan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam mengidentifikasi faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian yang dilakukan konsumen.
4. Bagi masyarakat, sebagai acuan bagi masyarakat untuk mengetahui sebuah produk yang baik sebelum memutuskan untuk membelinya.
5. Bagi pihak lain/pembaca, sebagai bahan pengetahuan di bidang pemasaran sehingga pembaca dapat mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen

