

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Wisata kuliner di Indonesia merupakan kegiatan yang mempunyai dampak positif dalam perekonomian masyarakat. Wisata kuliner juga dapat berperan dalam menciptakan lapangan pekerjaan, mengurangi pengangguran dan juga menciptakan kesejahteraan masyarakat. Usaha kuliner yang menjual jajanan merupakan kegiatan usaha yang memiliki peluang besar, mengingat kebutuhan ini tidak akan putus dalam kehidupan manusia. Usaha kuliner khususnya dalam menjual jajanan yang sangat marak sekarang ini tidak hanya memanjakan lidah saja, selain itu dapat memanjakan mata karena adanya jenis jajanan di Indonesia ini yang sangat beraneka ragam, salah satunya usaha kuliner yang menjual olahan daging dan seafood ini yang biasa di kenal dengan sebutan sosis dan aneka jenis bakso seafood. Dalam mendirikan usaha kuliner, pemasaran merupakan salah satu hal yang sangat penting untuk di perhatikan.

Menurut William J. Stanton (2012) pemasaran adalah seluruh dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan konsumen.

Daging merupakan bahan pangan yang penting untuk mencukupi kebutuhan gizi manusia karena memiliki sejumlah asam amino esensial dan mempunyai nilai biologis dan pencernaan yang baik. Daging juga di ketahui

sebagai bahan pangan yang gampang rusak, hal tersebut mengakibatkan komposisi gizi yang baik untuk manusia dan mikroorganisme. Kandungan gizi yang terdapat dalam daging mudah cepat rusak apabila terlalu lama di biarkan dan tidak cepat di olah, sehingga perlunya pengolahan agar memperpanjang masa simpan olahan daging. Salah satu olahan daging yang banyak digemari masyarakat saat ini yaitu sosis.

Sosis adalah salah satu jenis produk olahan daging yang telah di haluskan dan di beri bumbu. Pengolahan sosis pada umumnya menggunakan STTP (Sodium Tripoliphospat), karagenan, mixphos dan sodium bikarbonat sebagai fungsi pengenyal, memperbaiki tekstur, dan lain-lain. Sosis banyak di gemari masyarakat saat ini. Selain cita rasa sosis yang enak sosis juga produk olahan daging yang sangat praktis cara pemasakannya seperti di bakar, di goreng atau di campurkan pada masakan sayur sop, nasi goreng, dan masih banyak lainnya.

Seafood (makanan laut) merupakan salah satu bahan makanan sumber protein hewani yang berasal dari laut. Saat ini seafood sangatlah banyak di konsumsi antara lain ikan, udang, cumi, kerang, dan kepiting. Selain kandungan seafood yang kaya akan protein dan mengandung asam lemak omega 3, seafood juga bermanfaat untuk melindungi dari penyakit jantung, meningkatkan kesuburan, dan mencegah depresi penyakit mental. Ada banyak cara dalam penyajian seafood (makanan laut) ini salah satunya dengan cara di olah dan di jadikan makanan siap jadi atau biasa di sebut frozen food.

Kedai Bledek “Sosis Bakar dan Sate Seafood” adalah sebuah tempat yang menjual aneka sosis dan sate seafood dimana sate seafood ini dalam arti olahan seafood yang beraneka ragam rasa dan bentuk, yang memiliki ciri khas tersendiri dari pedagang-pedagang sosis lainnya yang ada di Ponorogo.

Sosis bakar dan sate seafood di Ponorogo merupakan usaha kuliner yang dapat banyak di temukan di tempat-tempat wisata atau keramaian lainnya seperti Alun-alun, tempat perbelanjaan dan taman hiburan. Sosis bakar dan sate seafood ini sangat mudah di temukan di sekitar Ponorogo karena banyaknya pecinta jajanan yang satu ini, dari segi rasa daging dan olahan seafood yang gurih juga berbagai macam pilihan yang menggoda mata. Sosis bakar dan sate seafood ini pun bisa di nikmati semua kalangan dari anak-anak sampai orang tua, banyaknya tempat pendidikan di Ponorogo dari sekolah dasar sampai universitas menjadikan usaha kuliner ini menjadi usaha yang menjanjikan, karena target konsumen kebanyakan dari kalangan anak sekolahan sampai mahasiswa tersebut.

Menurut Kotler dan Armstrong (2014), “Consumer buyer behavior refers to the buying behavior of final consumers – individuals and households that buy goods and services for personal consumption”, pengertian tersebut dapat diartikan bahwa perilaku keputusan pembelian mengacu pada perilaku pembelian akhir dari konsumen, baik individual, maupun rumah tangga yang membeli barang dan jasa untuk konsumsi pribadi. Sedangkan menurut Peter-Olson dalam (Mulyadi Nitisusastro 2012) menegaskan bahwa pengambilan keputusan konsumen merupakan proses interaksi antara sikap afektif, sikap kognitif, sikap behavioral dengan faktor lingkungan dengan mana manusia

melakukan pertukaran dalam semua aspek kehidupannya. Sikap kognitif merefleksikan sikap pemahaman, sikap afektif merefleksikan sikap keyakinan dan sikap behavioral merefleksikan sikap tindakan nyata. Keputusan membeli atau tidak membeli merupakan bagian dari unsur yang melekat pada diri individu konsumen yang disebut behavior dimana ia merujuk kepada tindakan fisik yang nyata yang dapat dilihat dan dapat diukur oleh orang lain.

Variasi produk adalah suatu pilihan karakteristik yang membedakan suatu produk di antara produk yang sama. Menurut Mikell p. Groover (2010) mengatakan bahwa variasi produk dapat diartikan sebagai produk yang memiliki desain atau jenis yang berbeda dan di produksi oleh perusahaan yang sama. Variasi produk juga merupakan faktor penting ketika membuat keputusan pembelian.

Di beberapa tempat khususnya daerah Ponorogo para penjual sosis bakar dan sate seafood hanya menyajikan beberapa produk dengan varian saos yang sudah pasaran semisal sosis sapi dan bakso bakar dengan saos pedas dan saos tomat. Hal ini tentunya akan menimbulkan persepsi bahwa penjual satu dan penjual lainnya memasarkan produk dengan sajian yang sama dan ini akan sangat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli produk tersebut.

Berbeda dengan penjual lainnya Kedai Bledek “Sosis Bakar dan Sate Seafood” mencoba melakukan berbagai upaya untuk menarik minat pembeli dengan berbagai cara seperti memberikan variasi terhadap produk yang dijual, baik berupa bentuk maupun varian bumbunya. Kedai Bledek “Sosis Bakar dan Sate Seafood” memberikan beraneka pilihan sosis dan sate seafood

yang terhitung lebih dari 10 macam pilihan. Kedai ini juga memberikan varian bumbu dengan 6 pilihan rasa yang berbeda. Berdasarkan survei sementara terhadap konsumen yang datang ke kedai menunjukkan banyaknya variasi produk yang diberikan hanya 2 variasi produk yang paling diminati oleh konsumen.

Dalam membeli suatu produk konsumen juga sangat mempertimbangkan harga. Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut (Kotler dan Armstrong, 2010). Tinggi rendahnya harga selalu menjadi perhatian utama konsumen saat mereka mencari suatu produk. Sehingga harga yang di tawarkan menjadi suatu perhatian khusus, sebelum mereka memutuskan untuk membeli barang maupun menggunakan suatu jasa.

Penentuan harga memberikan dampak yang sangat besar, dimana jika harga terlalu mahal dan tidak sesuai dengan produk yang ditawarkan, pelanggan akan enggan membeli dan berpindah ke pedagang lain, Oleh karena itu penentuan harga harus di lakukan secara hati-hati dengan menggunakan perhitungan dan pertimbangan yang tepat serta dapat di pertanggung jawabkan secara teoristis maupun dalam penerapannya dalam dunia usaha agar tujuan dapat di capai semaksimal mungkin. Pada kenyataannya penentuan harga yang di terapkan oleh Kedai Bledek “Sosis Bakar dan Sate Seafood” terbilang cukup murah dari penjual lain, sehingga akan menimbulkan persepsi pada kosumen bahwa apakah dengan harga yang

di tawarkan Kedai Bledek “Sosis Bakar dan Sate Seafood” sesuai dengan kualitas produk yang di jual.

Promosi merupakan sebuah strategi yang dilakukan untuk memasarkan sebuah barang produk ataupun jasa dari sebuah perusahaan. Promosi yang dilakukan harus tepat dengan sasaran agar apa yang dipromosikan sesuai apa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Promosi tidak sekedar memberikan informasi tapi juga bersifat membujuk agar masyarakat mau menggunakan produk yang telah ditawarkan. Agar kegiatan pemasaran sesuai dengan pasaran maka penciptaan produk dan promosi harus sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Menurut Hamdani dan Sunyoto (2014), “promosi merupakan salah satu variabel dalam baruan pemasaran yang sangat penting di laksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk”. Sedangkan menurut Gitosudarmo (2014:155) “promosi adalah merupakan kegiatan yang di tunjukan untuk memengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang di tawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut.

Promosi yang di lakukan Kedai Bledek “Sosis Bakar dan Sate Seafood” melalui cara yaitu promosi secara online. Promosi secara online seperti melalui media sosial instagram, facebook, dan watsapp. Namun, berdasarkan pengamatan, promosi tersebut masih kurang efektif karena motode yang digunakan lebih cenderung secara online dimana promosi ini hanya dapat dijangkau oleh kalangan remaja yang mengikuti sosial media dari kedai tersebut.

Peneliti ingin mengambil judul tentang “Pengaruh Variasi produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Kedai Bledek “Sosis Bakar dan Sate Seafood” di Jalan Suromenggolo Ponorogo”.

Berdasarkan data di Kedai Bledek “Sosis Bakar dan Sate Seafood” total pendapatan pada tahun 2018 yaitu Rp. 51.400.000 sedangkan pada tahun 2019 total pendapatannya yaitu Rp. 60.200.000, jika di bandingkan dengan 2018 pada tahun 2019 Kedai Bledek ini mengalami kenaikan, hal ini di sebabkan oleh berbagai faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk atau jasa, biasanya konsumen selalu mempertimbangkan harga, variasi, dan promosi. Inilah mengapa peneliti menggunakan variable harga, variasi, dan promosi dalam penelitian ini.

Mendasarkan pada uraian tentang pentingnya variasi, harga, dan promosi tersebut dapat mempengaruhi atau tidak dalam keputusan pembelian pada Kedai Bledek “Sosis Bakar dan Sate Seafood” di Ponorogo.

B. Perumusan Masalah :

1. Apakah variasi produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Kedai Bledek Sosis Bakar dan Sate Seafood di Ponorogo ?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Kedai Bledek Sosis Bakar dan Sate Seafood di Ponorogo?
3. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Kedai Bledek Sosis Bakar dan Sate Seafood di Ponorogo?
4. Apakah variasi produk, harga dan promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Kedai Bledek Sosis Bakar dan Sate Seafood di Ponorogo?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian :

1. Mengetahui pengaruh variasi produk terhadap keputusan pembelian pada Kedai Bledek Sosis Bakar dan Sate Seafood di Ponorogo.
2. Mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada Kedai Bledek Sosis Bakar dan Sate Seafood di Ponorogo .
3. Mengetahui pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian pada Kedai Bledek Sosis Bakar dan Sate Seafood di Ponorogo.
4. Mengetahui pengaruh variasi produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian pada Kedai Bledek Sosis Bakar Dan Sate Seafood di Ponorogo.

Adapun manfaat penelitian

1. Bagi penulis
Dalam rangka menerapkan ilmu dari teori yang di peroleh di bangku perkuliahan ke dalam dunia kerja ,khususnya mengenai manajemen pemasaran dan kewirausahaan.
2. Bagi perusahaan
Penelitian di harapkan mampu di jadikan bahan pertimbangan dalam setiap pengambilan keputusan bagaimana system pemasaran yang harus di lakukan oleh Kedai Bldek Sosis Bakar dan sate seafood Ponorogo.
3. Bagi Universitas
Laporan kerja ini dapat menjadi sumber referensi dan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan studi mengenai manajemen pemasaran ataupun kewirausahaan.

4. Bagi pihak lain / pembaca

Laporan kerja ini di harapkan sedikit banyak mampu memberikan gambaran kepada pembaca tentang studi pemasaran dan kewirausahaan khususnya strategi promosi dan prospek kedepan perusahaan.



