

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis kuliner saat ini semakin pesat, cepat, dan beraneka ragam seiring dengan tuntutan kebutuhan hidup masyarakat yang semakin kompleks akibat perubahan gaya hidup. Berbagai macam konsep, Bentuk, serta cita rasa yang ditawarkan oleh pelaku bisnis kuliner ini yang bertujuan untuk memikat para pelaku konsumen. Dari berbagai aneka makanan, minuman sampai jajanan (*snack*). Ditawarkan dengan harga yang bervariasi sesuai pasar yang akan dituju.

Setiap pelaku usaha harus mampu untuk bersaing dan juga berlomba dalam memikat hati para konsumen agar usaha yang dijalankan dapat bertahan dan berkembang dengan baik. Menyangkut dengan permasalahan seperti itu, maka usaha tersebut harus mampu menyusun strategi untuk dapat mempengaruhi pembelian dari konsumen. Ada begitu banyak strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk membuat usahanya itu maju dan juga berkembang. Dengan cara meningkatkan kualitas produk, tingkat harga memperluas jaringan pemasaran selain itu perusahaan harus mampu menciptakan atau membuat suatu produk yang mampu menarik minat banyak konsumen untuk membeli produk tersebut. Perusahaan harus mampu memanfaatkan kesempatan maupun celah yang ada karena seakan banyaknya pesaing yang akan muncul.

Peran para pemilik usaha tidak hanya berfokus pada produk yang ditawarkan, akan tetapi juga harus memperhatikan pada konsumen itu sendiri. Pada persaingan yang semakin ketat ini sudah seharusnya perusahaan mempunyai strategi yang akan digunakan untuk mendorong laju pertumbuhan usahanya dengan meningkatkan daya minat beli konsumen. Hal ini sangat penting dilakukan karena jika minat beli dalam diri konsumen itu tumbuh maka pada akhirnya konsumen akan melakukan keputusan pembelian, begitu sebaliknya jika minat beli konsumen itu rendah maka kerugian akan dialami perusahaan. Karena dengan sendirinya akan berpengaruh terhadap pendapatan dari volume penjualan ataupun omset perusahaan tersebut.

Oleh karena itu pelaku usaha haruslah mempunyai keunggulan tertentu dibandingkan dengan pesaing lain sehingga dapat menarik minat konsumen terhadap keputusan pembelian. Keputusan konsumen dalam membeli produk dipengaruhi berbagai faktor antara lain kualitas produk dan harga produk. Konsumen akan memperhatikan kualitas produk apakah mengandung bahan berbahaya atau tidak jika dikonsumsi.

Perusahaan akan bekerja keras untuk memenuhi target penjualan dan perusahaan pun akan memberikan kualitas produk yang baik dan berkualitas dan memberikan harga produk yang sesuai standar ekonomi masyarakat. Akan tetapi dengan barang yang berkualitas tentunya juga berpengaruh terhadap kuantitas dimana produk ini mempunyai kualitas yang baik dan berkualitas pasti akan mempengaruhi nilai jual yang lebih tinggi jadi pada hakikatnya perusahaan selalu mempertimbangkan kualitas produk dan

mengatur harga produk untuk konsumen yang bertujuan melakukan keputusan pembelian diperusahaan tersebut.

Faktor produk sendiri merupakan hal yang diperhatikan konsumen dalam mengambil keputusan pembelian Produk yang dijual sendiri harus mempunyai kualitas yang baik, unik dan penampilanya yang menarik sehingga dapat membuat konsumen tertarik untuk membeli kualitas yang baik akan mempertahankan usahanya dan mampu bersaing dengan yang lainnya. Dan sekarang banyaknya usaha roti di Kabupaten Wonogiri menjadikan inspirasi bagi Pak Yadi yang beralamat di Sabuk Wetan Gunungsari kec. Wonogiri Jawa Tengah yang memulai dengan tekun untuk berwirausaha dibidang kue brownies dengan brand merk Roti Inagiri Mutiara Prima yang mampu bertahan sampai saat ini.

Melihat begitu pentingnya sebuah penelitian untuk mengetahui apa saja yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam memutuskan pembelian maka atas dasar latar belakang diatas saya mengambil sebuah judul untuk penelitian saya dengan judul **“PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ROTI INAGIRI MUTIARA PRIMA (SABUK WETAN GUNUNGSARI JATISRONO KABUPATEN WONOGIRI)”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah dijelaskan maka perumusan permasalahan yang akan diangkat dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian Roti Inagiri Mutiara Prima?
2. Apakah harga produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian Roti Inagiri Mutiara Prima?
3. Apakah kualitas produk dan harga produk secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian Roti Inagiri Mutiara Prima?

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1. Tujuan penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah secara umum penelitian ini bermaksud untuk mengetahui pengaruh dalam keputusan pembelian

- a. Untuk mengetahui pengaruh kualitas terhadap keputusan pembelian produk Roti Inagiri Mutiara Prima
- b. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian produk Roti Inagiri Mutiara Prima
- c. Untuk mengetahui apakah kualitas dan harga produk secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk Roti Inagiri Mutiara Prima.

#### **2. Manfaat Penelitian**

##### **a. Bagi Universitas**

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi maupun saran dan masukan untuk penelitian yang selanjutnya, dan dapat bermanfaat sebagai bahan kajian yang penting pada penelitian yang akan datang.

**b. Bagi Perusahaan Roti Inagiri Mutiara Prima**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada pihak perusahaan yang menjalankan kegiatan usaha dengan tujuan memberikan informasi-informasi yang diperoleh dari kuisisioner yang diberikan kepada konsumen yang telah memutuskan dalam membeli produk tersebut

**c. Bagi Peneliti**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan dan menambah wawasan, ilmu pengetahuan yang secara langsung telah melakukan penelitian .

**d. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk peneliti selanjutnya dengan tema yang sama di masa yang akan datang, sehingga akan didapatkan variabel-variabel lainnya .

