

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Era kemajuan teknologi merupakan era dimana segala sesuatunya dimudahkan oleh keberadaan teknologi. Hal ini pun memberikan keuntungan tersendiri bagi pelaku usaha, dimana dalam menjalankan usahanya dapat menggunakan teknologi untuk mengakses lebih banyak konsumen dengan memanfaatkan media sosial. Kemajuan teknologi ini juga banyak mendorong masyarakat untuk menjalankan suatu usaha dikarenakan usaha dapat dilakukan dengan hanya memposting barang dagangan nya. Sehingga tingkat persaingan dikalangan usaha pun menjadi lebih meningkat.

Kemajuan tersebut pun memberikan ide didalam menjalankan berbagai macam usaha, mulai dari usaha yang menjual makanan pokok, usaha yang menjual kebutuhan sekunder hingga kebutuhan tersier. Munculnya berbagai macam jenis usaha ini tentu saja mempermudah konsumen didalam memperoleh berbagai barang yang sedang dibutuhkan tanpa harus mencari ke tempat yang jauh dari tempat tinggal. Hal ini juga tentu saja menjadi tantangan tersendiri didalam memajukan suatu usaha.

Persaingan merupakan hambatan didalam suatu usaha untuk memajukan usahanya, dikarenakan banyak pelaku usaha yang sama memperebutkan hati konsumen. Akan tetapi, pada saat sekarang ini yang menjadi hambatan bukan hanya persaingan antar pelaku usaha, tetapi juga adanya covid 19. Dimana kondisi ini sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha yang sedang dijalankan,

hal ini tentu saja menjadi tugas besar para pelaku usaha didalam mengambil hati para konsumen.

Didalam meningkatkan suatu usaha, minat beli menjadi suatu bagian yang sangat berpengaruh terhadap kemajuan suatu usaha, minat beli merupakan keinginan seorang konsumen untuk melakukan suatu pembelian. Minat beli yang tinggi akan membuat suatu usaha memiliki pendapatan yang lebih tinggi, minat beli akan berpengaruh terhadap seberapa besar suatu usaha berjalan. Untuk itu diera kemajuan usaha seperti saat sekarang ini, memiliki cara yang efektif untuk meningkatkan suatu minat beli akan membuat suatu usaha menjadi lebih cepat berkembang.

Toko rizik merupakan salah satu toko yang berada di sumberjo desa Aek batu kecamatan torgamba, toko rizik adalah toko yang menjual sepatu dan sandal. Pada area potongan harga usaha toko rizik menjadi satu-satunya yang menjual sandal dan sepatu di lingkungan tersebut. Akan tetapi, setiap minggunya terdapat pasar tradisional yang menjual berbagai kebutuhan termasuk sandal dan sepatu, hal ini tentu saja menjadi suatu hal yang membuat toko rizik harus mampu meningkatkan minat beli konsumen yang datang.

Fenomena yang peneliti lihat mengenai minat beli konsumen pada toko rizik sumberjo adalah tingkat minat beli konsumen masih belum sepenuhnya maksimal, hal ini terlihat dari konsumen yang datang namun tidak seluruh konsumen melakukan pembelian, terdapat penilaian konsumen yang mengatakan bahwa harga jual pada toko rizik lebih mahal bila dibandingkan dengan pasar tradisional. Hal ini tentu saja memperlihatkan bahwa tingkat kepuasan konsumen

pada toko rizik sumberjo masih harus mendapatkan perhatian dari toko rizik sumberj.

Peneliti menilai bahwa didalam melakukan peningkatan minat beli konsumen terdapat beberapa hal yang dapat mendukung seperti bagaimana suasana toko pada toko razik, dengan memberikan potongan harga bagi konsumen pada nominal pembelian tertentu dan dengan memberikan pelayanan yang baik, hal ini tentu saja menjadi pendorong didalam meningkatkan minat beli seorang konsumen yang datang untuk berbelanja pada toko razik sumberjo, dan untuk kemajuan usaha.

Storeatmospher merupakan suana didalam suatu toko, dimana suasana yang ditawarkan berpengaruh terhadap kenyamanan konsumen didalam berbelanja dan kenyamanan ini akan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen, fenomena *Storeatmospher* yaitu peneliti melihat bahwa masih terdapat permasalahan mengenai store atmospher dimana masih terdapat konsumen yang merasa kurang nyaman saat berbelanja, letak toko sinar rizik yang dekat dengan jalan lintas membuat toko rawan terhadap kebisingan.

Potongan harga biasanya menjadi salah satu trik marketing, dimana potongan harga akan memberikan daya tarik tersendiri bagi konsumen, potongan harga dapat menjadi salah satu alasan konsumen didalam melakukan pembelian, potongan harga yang diberikan akan membuat timbulnya minat beli konsumen didalam melakukan pembelian. Peneliti menilai bahwa fenomena potongan harga pada toko sinar rizik belum berjalan dengan maksimal, konsumen memberikan penilaian bahwa toko sinar rizik tidak memberikan potongan harga terhadap

pembelian yang dilakukan oleh konsumen, hal ini tentu saja memperlihatkan bahwa terdapat permasalahan mengenai potongan harga.

Pelayanan juga merupakan faktor penting didalam peningkatan minat beli konsumen, pelayanan dapat memberikan banyak pengaruh terhadap perasaan seorang konsumen, pelayanan yang prima akan berdampak terhadap perasaan seorang konsumen dan secara otomatis akan meningkatkan minat beli seorang konsumen. Pada saat observasi peneliti melihat bahwa tingkat pelayanan yang diberikan oleh pelaku usaha tidak sama dengan setiap konsumen, sehingga menimbulkan persepsi yang berbeda-beda dari konsumen, terdapat konsumen yang memberikan keluhan bahwa tingkat pelayanan yang diberikan belum sepenuhnya baik.

Dari penjelasan diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “PENGARUH STORE ATMOSPHERE, POTONGAN HARGA DAN PELAYANAN TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA TOKO SINAR RIZIK SUMBERJO DESA ASAM JAWA”.

B. Batasan dan Perumusan Masalah

1. Batasan Masalah

Untuk menghindari pembahasan yang meluas dan agar lebih terarah maka penulis membatasi masalah dalam penulisan ini yaitu pembahasan mengenai Pengaruh Store Atmosphere, Potongan Harga Dan Pelayanan Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Toko Sinar Rizik Sumberjo

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah x_1 berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko sinar rizik sumberjo desa Asam jawa?
2. Apakah x_2 berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko sinar rizik sumberjo desa Asam jawa?
3. Apakah x_3 berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko sinar rizik sumberjo desa Asam jawa?
4. Apakah Store atmosphere, potongan harga dan pelayanan berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko sinar rizik sumberjo desa Asam jawa?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh x_1 berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko sinar rizik sumberjo desa Asam jawa.
2. Untuk mengetahui pengaruh x_2 berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko sinar rizik sumberjo desa Asam jawa.
3. Untuk mengetahui pengaruh x_3 berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko sinar rizik sumberjo desa Asam jawa.
4. Untuk mengetahui pengaruh Store atmosphere, potongan harga dan pelayanan berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko sinar rizik sumberjo desa Asam jawa.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi Peneliti

Bagi peneliti, penelitian ini bertujuan untuk memberikan tambahan pengetahuan yang berkaitan dengan objek penelitian.

2. Bagi Toko sinar rizik sumberjo desa Asam jawa

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi toko sinar rizik di dalam meningkatkan minat beli konsumen.

3. Bagi Peneliti Lain

Diharapkan mampu menjadi contoh didalam penyusunan karya ilmiah .

4. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Labuhanbatu

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi memberikan sumbangan konseptual dalam rangka mengembangkan penelitian tentang variabel yang diteliti.