

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi di Indonesia telah menuju ke arah yang lebih baik, sejalan dengan perkembangan dunia bisnis, semakin banyak pelaku bisnis membuka dan mengembangkan bisnis mereka. Bisnis kuliner akhir-akhir ini sedang menunjukkan perkembangan yang pesat perkembangannya dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti demografi, tingkat ekonomi yang meningkat, serta gaya hidup masyarakat. Hal ini dapat dilihat dari menjamurnya bisnis kuliner di Rantauprapat dengan berbagai konsep, seperti konsep restoran keluarga, Warung kopi, hingga cafe.

Saat ini masyarakat cenderung lebih memiliki kesibukan dan mobilitas yang tinggi. Mereka umumnya lebih sering menghabiskan waktu diluar rumah. Karena alasan kepraktisan dan kenyamanan, mereka biasanya mengunjungi tempat-tempat makan untuk berkumpul bersama keluarga dan teman, bertemu seseorang, atau hanya sekedar untuk bersantai ditengah kesibukan mereka. Cafe merupakan salah satu tempat yang banyak dipilih. Cafe dinilai tidak hanya menawarkan makanan dan minuman saja, tetapi juga menawarkan fasilitas yang dapat memberikan kenyamanan bagi pengunjungnya. Cafe Pondok Bang Haji beralamat di Jalan Sempurna, Rantauprapat. Cafe ini sudah sangat populer di beberapa kalangan usia

muda. Berdiri pada tahun 2018 cafe ini menjadi tempat favorit untuk dijadikan tempat nongkrong.

Faktor utama yang menjadi pertimbangan konsumen dalam memutuskan pembelian adalah kualitas produk. Kualitas produk merupakan hal yang perlu mendapat perhatian utama dari perusahaan, mengingat kualitas produk berkaitan erat dengan masalah keputusan pembelian konsumen, yang merupakan tujuan dari kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan. Setiap perusahaan harus memilih tingkat kualitas yang akan membantu atau menunjang usaha untuk meningkatkan atau mempertahankan posisi produk itu dalam pasar sasarannya. Kualitas merupakan satu dari alat utama untuk mencapai posisi produk. Kualitas menyatakan tingkat kemampuan dari suatu produk tertentu dalam melaksanakan fungsi yang diharapkan. Namun, kualitas produk juga harus dibarengi dengan harga.

Harga dinilai sebagai faktor yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Dalam memutuskan pembelian konsumen tentu akan mencari tahu harga dan membeli produk yang harganya paling sesuai dengan kemampuannya. Harga merupakan 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. Perusahaan harus benar-benar menyadari peran harga untuk menentukan sikap konsumen. Cafe Pondok Bang Haji sebagai salah satu cafe di Rantauprapat yang terletak di sekitar wilayah perguruan tinggi swasta yaitu Universitas Al Washliyah Labuhanbatu, mematok harga yang relatif terjangkau yaitu berkisar antara Rp. 5.000 sampai Rp. 45.000.

Strategi ini dilakukan Cafe Pondok Bang Haji agar produknya dapat dinikmati oleh berbagai kalangan, mulai dari pegawai kantoran, mahasiswa, hingga anak-anak sekolah.

Selain harga, lokasi juga merupakan faktor yang menentukan keberhasilan suatu usaha. Strategi lokasi atau tempat adalah salah satu determinan penting dalam menentukan perilaku konsumen. Dalam menjalankan usahanya, perusahaan harus memilih lokasi yang strategis di suatu kawasan yang dekat dengan keramaian dan aktivitas masyarakat juga mudah dijangkau oleh konsumen. Hal ini akan turut mempengaruhi keberlangsungan usaha tersebut. Pada usaha kuliner, strategi lokasi merupakan salah satu faktor penting yang harus diperhatikan karena sebelum memutuskan untuk berkunjung, konsumen tentu akan mempertimbangkan juga lokasi dari tempat tersebut. Cafe Pondok Bang Haji dapat dikatakan memiliki lokasi yang strategis, yaitu terletak di pusat keramaian yang berdekatan dengan perguruan tinggi swasta yaitu Universitas Al Washliyah Labuhanbatu. Letaknya yang berada di pinggir jalan pun memudahkan konsumen untuk menemukan dan menjangkau lokasi Cafe Pondok Bang Haji.

Perusahaan yang menerapkan konsep pemasaran perlu mencermati perilaku konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeliannya dalam usaha-usaha pemasaran sebuah produk yang dilakukan. Hal tersebut dikarenakan dalam konsep, salah satu cara untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan mengetahui apa kebutuhan dan keinginan konsumen atau pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing. Pengambilan keputusan pembeli dipengaruhi

kemampuan perusahaan menarik pembeli, dan selain itu juga dipengaruhi faktor-faktor diluar perusahaan.

Berdasarkan uraian latar belakang maka dari itu penulis sangat merasa penting bahwa untuk melakukan suatu penelitian mengenai sejauh mana pengaruh kualitas produk, promosi dan harga terhadap loyalitas pelanggan. Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “**Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian di Cafe Pondok Bang Haji Rantauprapat**”.

B. Batasan dan Rumusan Masalah

1. Batasan Masalah

Pembatasan suatu masalah digunakan untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah agar penelitian tersebut lebih terarah dan memudahkan dalam pembahasan sehingga tujuan penelitian akan tercapai. Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis membatasi masalah penelitian yaitu “Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Cafe Pondok Bang Haji Rantauprapat”.

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah kualitas produk secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen di Cafe Pondok Bang Haji Rantauprapat?

2. Apakah harga secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen di Cafe Pondok Bang Haji Rantauprapat?
3. Apakah lokasi secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen di Cafe Pondok Bang Haji Rantauprapat?
4. Apakah kualitas produk, harga dan lokasi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen di Cafe Pondok Bang Haji Rantauprapat?

C. Tujuan penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui secara parsial pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen di Cafe Pondok Bang Haji Rantauprapat.
2. Untuk mengetahui secara parsial pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen di Cafe Pondok Bang Haji Rantauprapat.
3. Untuk mengetahui secara parsial pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian konsumen di Cafe Pondok Bang Haji Rantauprapat.
4. Untuk mengetahui secara simultan pengaruh kualitas produk, harga dan lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen di Cafe Pondok Bang Haji Rantauprapat.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, manfaat penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagi Akademis

Dengan penelitian ini diharapkan dapat menambah perbendaharaan ilmu bagi civitas akademik pendidikan khususnya di bidang pemasaran. Selain itu, sebagai tambahan informasi dan bahan pembandingan bagi penelitian lain yang juga meneliti tentang pemasaran pada perusahaan lain.

2. Bagi pedagang

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi yang bermanfaat dan dapat dijadikan masukan dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan perusahaan dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang, serta informasi yang dihasilkan dapat diimplementasikan dalam menyusun pengaruh kualitas produk, harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian konsumen.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan, bilamana ingin mengadakan penelitian masalah yang sama.

4. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan bermanfaat dalam memberikan bahan bacaan atau referensi tentang penerapan pengaruh kualitas produk, harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian konsumen di Cafe Pondok Bang Haji Rantauprapat.