

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Perkembangan dunia usaha mengalami suatu perkembangan yang sejalan dengan perkembangan zaman, dimana perkembangan zaman ini menuntut para pelaku usaha harus beradaptasi mengikuti berbagai macam perkembangan. Perkembangan zaman membuat berbagai sistem usaha mengalami perkembangan yang sangat pesat dimulai dari jenis usaha hingga bagaimana pemasaran usaha itu sendiri.

Para pelaku usaha dituntut untuk dapat beradaptasi dengan berbagai hal didalam menjalankan suatu usaha, peningkatan usaha didasarkan bagaimana seorang pelaku usaha didalam menjalankan usaha tersebut agar dapat berkembang dengan baik dan menjadi usaha yang lebih unggul bila dibandingkan dengan usaha yang lainnya.

Pada saat sekarang ini usaha dagang mengalami peningkatan persaingan yang sangat ketat, terutama untuk usaha dagang yang berskala kecil menengah dimana persaingan utamanya adalah para pelaku usaha besar seperti berbagai jenis mini market yang beredar di hampir seluruh wilayah Indonesia, dimana para konsumen cenderung memilih berbelanja di mini market dibandingkan dengan warung yang lebih kecil, hal ini tentu saja menjadi ancaman sekaligus tantangan untuk pelaku usaha dagang yang memiliki usaha kecil dan berada dekat dengan mini market.

Kemajuan suatu usaha sangat bergantung dari seberapa besar minat beli seorang konsumen, minat beli merupakan suatu keinginan konsumen untuk melakukan pembelian pada suatu tempat usaha atau suatu produk tertentu. Minat beli konsumen yang tinggi tentu saja secara otomatis akan memberikan peningkatan terhadap nilai jual suatu produk, minat beli konsumen akan mengalami peningkatan apabila pelaku usaha senantiasa menjaga dan melakukan hal-hal yang akan menjadi faktor peningkatan minat beli.

Toko hani merupakan suatu usaha dagang yang menjual berbagai kebutuhan harian mulai dari sembako hingga ketersediaan token dan voucher pengisian paket data, toko hani berada di jalan lintas Sumatera Aek batu. Toko hani merupakan salah satu usaha dagang yang terdapat di Aek batu dan harus bersaing dengan para pelaku usaha dagang lainnya yang menjual produk yang sama dan juga harus bersaing dengan mini market yang terdapat disekitar lokasi usaha.

Didalam menghadapi persaingan, toko hani harus berusaha melakukan peningkatan minat beli konsumen, minat beli konsumen harus menjadi perhatian khusus dikarenakan minat beli yang tinggi akan menghasilkan pendapatan yang tinggi pula, maka didalam menjalankan usaha toko hani harus memperhatikan dengan baik seberapa besar minat beli konsumen di toko hani. Kemudian memperhatikan dengan baik faktor apa saja kah yang dapat dilakukan didalam meningkatkan minat beli konsumen.

Fenomena yang peneliti lihat pada toko hani mengenai tingkat minat beli konsumen adalah tingkat minat beli konsumen belum sepenuhnya baik. Masih terdapat konsumen yang datang dan tidak memiliki minat melakukan pembelian. Terdapat juga konsumen yang lebih memilih berbelanja ditempat lain, sehingga hal ini menunjukkan bahwa masih terdapat permasalahan mengenai minat beli seorang konsumen pada toko hani. Toko hani harus memperhatikan dengan baik faktor apa saja yang dapat meningkatkan minat beli konsumen.

Peneliti menilai bahwa terdapat beberapa hal yang dapat mempengaruhi minat beli konsumen pada toko hani yaitu letak lokasi, bagaimana kelengkapan produk, bagaimana kualitas produk yang di jual. Beberapa hal tersebut dapat dijadikan sebagai faktor yang dapat mempengaruhi minat beli seorang konsumen. Apa bila seluruh faktor pendukung tersebut dapat berjalan dengan baik maka minat beli konsumen pun akan menjadi baik.

Lokasi merupakan faktor utama yang menjadi permasalahan mengenai minat beli konsumen pada toko hani aek batu. Letak toko hani yang berdekatan dengan indomaret dan alfamidi merupakan tantangan tersendiri bagi toko hani, peneliti melihat bahwa beberapa konsumen lebih memilih berbelanja di indomaret dan alfamidi karena di nilai Lokasi yang ditawarkan lebih murah. Hal ini tentu saja menunjukkan bahwa lokasi pada toko hani aek batu memberikan pengaruh terhadap minat beli seorang kosumen.

Kelengkapan produk yang dijual menjadi pertimbangan konsumen didalam melakukan pembelian. Apabila konsumen mendapatkan segala produk

yang dicari akan membuat tingkat minat beli konsumen pun menjadi lebih meningkat, konsumen cenderung tidak ingin repot dengan membeli beberapa produk ditempat yang berbeda-beda. Peneliti menilai bahwa masih terdapat permasalahan mengenai kelengkapan produk pada toko hani, hal ini terlihat dari masih terdapat konsumen yang memberikan keluhan bahwa tidak seluruh produk yang dia cari dapat ditemukan di toko hani, hal lain yang terlihat adalah produk yang disediakan tidak dalam jumlah yang banyak. Hal ini tentu saja menunjukkan bahwa masih terdapat permasalahan mengenai kelengkapan produk.

Kualitas produk juga menjadi salah satu pertimbangan didalam peningkatan minat beli, kualitas produk yang baik akan membuat minat beli konsumen pun akan menjadi baik juga. Konsumen cenderung membandingkan kualitas produk yang di jual dengan produk yang ada di indomaret ataupun alfamidi. Sebagian konsumen toko hani memberikan penilai bahwa kualitas produk yang ditawarkan pada toko hani tidak seluruhnya memiliki kualitas yang sesuai dengan keinginan konsumen, hal ini terlihat dari konsumen yang memberikan penilaian pada saat membeli makanan ringan kualitas makanan tersebut sudah kurang baik. Hal ini menjadi pertimbangan bahwa kualitas produk pada toko hani masih belum sepenuhnya maksimal

Dalam peningkatan minat beli konsumen, memperhatikan dengan baik faktor apa saja yang menjadi pendorong didalam meningkatkan minat beli harus menjadi perhatian toko hani Aek batu. Apabila toko hani dapat mengatasi permasalahan yang menjadi tantangan didalam upaya peningkatan minat beli konsumen, maka secara otomatis minat beli seorang konsumen juga dapat

mengalami peningkatan dan toko hani mampu melakukan persaingan dengan para pelaku usaha lainnya.

Dari berbagai permasalahan yang peneliti lihat dan jabarkan diatas, maka peneliti tertarik ingin melakukan penelitian dengan judul penelitian yang di ajukan ialah “PENGARUH LOKASI, KELENGKAPAN PRODUK DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA TOKO HANI AEK BATU”.

B. Batasan dan Perumusan Masalah

1. Batasan Masalah

Untuk mempermudah pembahasan pada penelitian ini, maka perlu adanya batasan ruang lingkup masalah yang akan menjadi fokus kajian penelitian dari sekian banyak masalah yang teridentifikasi sehingga tercapainya tujuan penelitian. Adapun beberapa batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pembahasan ini akan membahas mengenai bidang manajemen pemasaran.
2. Pembahasan akan mencakup lokasi, kelengkapan produk, kualitas produk, minat beli konsumen.
3. Penelitian dilakukan di Toko Hani Aek batu

2. Rumusan Masalah

Rumusan yang dapat dirumuskan dari uraian permasalahan adalah:

1. Apakah secara parsial lokasi berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko Hani Aek batu?
2. Apakah secara parsial kelengkapan produk berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko Hani Aek batu?
3. Apakah secara parsial kualitas produk berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko Hani Aek batu?
4. Apakah secara simultan lokasi, kelengkapan produk dan kualitas produk berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko Hani Aek batu?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yaitu :

1. Untuk mengetahui apakah secara parsial lokasi berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko Hani Aek batu
2. Untuk mengetahui apakah secara parsial kelengkapan produk berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko Hani Aek batu
3. Untuk mengetahui apakah secara parsial kualitas produk berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko Hani Aek batu
4. Untuk mengetahui apakah secara simultan lokasi, kelengkapan produk dan kualitas produk berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko Hani Aek batu

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1) Bagi Penulis

- a. Penelitian ini dapat menambah ilmu pengetahuan dan pemahaman peneliti mengenai pengaruh lokasi, kelengkapan produk dan kualitas produk berpengaruh terhadap minat beli konsumen di toko Hani Aek batu.
- b. Untuk menerapkan atas teori yang diperoleh dan juga menambah ilmu dalam dunia bisnis
- c. Memberikan keterampilan dalam melihat faktor yang akan mempengaruhi minat beli konsumen.

2) Bagi Toko Hani Aek batu

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai kontribusi yang bermanfaat atau menjadi saran yang positif bagi pelaku usaha untuk menemukan faktor – faktor mana yang dapat mendukung dan membangun suatu usaha yang sukses dan efektif untuk memberikan keuntungan bagi usahanya.

3) Bagi Pihak Lain

Hasil dari penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai sumber perspektif bagi pembaca dan memberikan data untuk peneliti lain yang berhubungan dengan bidang manajemen pemasaran.