

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan zaman menuntut segala sesuatunya menjadi berubah, hal positif yang dapat dirasakan adalah kemudahan didalam mengakses berbagai informasi, informasi yang dibutuhkan dapat dengan mudah diakses melalui telepon pintar yang disebut smart phone. Perkembangan zaman juga memberikan pengaruh yang besar terhadap kemajuan dunia usaha, baik usaha yang bergerak dibidang jasa atau pun dagang, banyak pelaku usaha yang memanfaatkan kemajuan untuk menciptakan peluang usaha yang belum ada.

Dunia usaha percetakan, merupakan jenis usaha yang perkembangannya mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Dimana banyak inovasi yang dilakukan pada jenis usaha ini, seperti tidak hanya menjual berbagai macam jenis barang namun juga menyediakan berbagai jenis jasa, seperti edit foto, cetak undangan dan lain-lain. Hal ini tentu saja menarik minat konsumen, dimana berbagai jenis kegiatan pada saat ini tersedia didalam satu usaha percetakan. Hal ini tentu saja meningkatkan antusias para konsumen terhadap jenis usaha tersebut sehingga mengakibatkan banyak pelaku usaha yang menjalankan jenis usaha yang sama dilokasi yang berdekatan.

Pada daerah kota pinang terdapat beberapa jenis usaha percetakan yang dapat ditemui, hal ini tentu saja membuat konsumen memiliki banyak pilihan tempat untuk dijadikan pilihan dan bagi pelaku usaha hal ini tentu saja merupakan tantangan tersendiri karena memiliki banyak saingan ditempat yang berdekatan.

Tentu saja hal ini membuat pelaku usaha percetakan harus memiliki strategi khusus didalam menarik konsumen, tidak terkecuali untuk usaha percetakan CV. Geger Production yang juga berlokasi di Kota pinang.

Kemajuan suatu usaha sangat bergantung dari konsumen yang datang ketempat tersebut, usaha dengan konsumen yang banyak menandakan bahwa usaha tersebut merupakan usaha yang dipercaya oleh konsumen dan merupakan usaha dengan tingkat keputusan pembelian yang baik. Keputusan pembelian sangat memberikan pengaruh terhadap kemajuan suatu usaha, konsumen dengan tingkat loyalitas yang baik akan senantiasa kembali ketempat tersebut untuk berbelanja atau mendapatkan sebuah jasa, dan secara otomatis akan memberikan pengaruh terhadap kemajuan usaha tersebut

Loyalitas akan muncul bersamaan dengan bagaimana keputusan pembelian seorang konsumen, keputusan pembelian adalah keputusan yang diambil sebagai keputusan untuk mendapatkan suatu produk, keputusan pembelian akan memberikan pengaruh yang baik terhadap kemajuan suatu usaha, tidak terkecuali dengan CV. Geger Production, keputusan pembelian konsumen yang baik akan memberikan pengaruh terhadap kemajuan suatu usaha, untuk itu peningkatan keputusan pembelian sangat penting untuk diperhatikan.

Fenomena yang peneliti lihat mengenai keputusan pembelian konsumen adalah tingkat keputusan pembelian pada CV. Geger Production masih belum sepenuhnya maksimal, hal ini terlihat dari masih terdapat konsumen yang memberikan penilaian bahwa pada percetakan lain kualitas pelayanan yang diberikan lebih baik sehingga konsumen yang datang tidak jadi melakukan

pembelian pada CV. Geger Production, hal ini tentu saja menunjukkan bahwa masih terdapat permasalahan mengenai keputusan pembelian konsumen.

Keputusan pembelian pada CV. Geger Production dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya adalah bagaimana lokasi, bagaimana bauran pemasaran dan bagaimana perilaku konsumen yang datang pada CV. Geger Production. Faktor tersebut dapat dijadikan sebagai masukan didalam peningkatan keputusan pembelian konsumen yang datang pada CV. Geger Production sehingga tingkat keputusan pembelian dapat meningkat lebih baik.

Bauran pemasaran merupakan langkah yang digunakan untuk memperkenalkan suatu tempat usaha, bauran pemasaran yang baik akan membuat produk yang digunakan menjadi lebih terkenal. Peneliti menilai bahwa didalam melakukan pemasaran, CV. Geger Production belum memaksimalkan bauran pemasaran sehingga masih terdapat konsumen yang belum mengetahui berbagai produk yang tersedia.

Perilaku konsumen adalah tindakan yang dilakukan oleh konsumen didalam melakukan keputusan pembelian, perilaku konsumen yang baik akan membuat konsumen memutuskan suatu pembelian, peneliti menilai bahwa didalam melakukan keputusan pembelian konsumen cenderung memperlihatkan melalui perilaku individu konsumen itu sendiri. Peneliti menilai bahwa masih terdapat konsumen yang memberikan kritikan terhadap cv geger.

Dari penjelasan diatas konsumen ingin melakukan penelitian dengan judul penelitian "Pengaruh Lokasi, Bauran Pemasaran Dan Perilaku Belanja Konsumen

Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Cv Geger Production Kota Pinang”

## **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 Bauran pemasaran ( $X_1$ ) Dan Perilaku konsumen ( $X_2$ ) Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen ( $y$ ) CV. Geger production

### **2. Rumusan Masalah**

1. Apakah secara parsial bauran pemasaran ( $X_1$ ) berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen ( $y$ ) pada CV. Geger production?
2. Apakah secara parsial perilaku konsumen ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen ( $y$ ) pada CV. Geger production?
3. Apakah secara simultan bauran pemasaran ( $X_1$ ) dan perilaku konsumen ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen ( $y$ ) pada CV. Geger production?

## **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui apakah secara parsial bauran pemasaran ( $X_1$ ) berpengaruh terhadap keputusan pembelian ( $y$ ) pada CV. Geger production.
2. Untuk mengetahui apakah secara parsial perilaku konsumen ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap keputusan pembelian ( $y$ ) pada CV. Geger production.

3. Untuk mengetahui apakah secara simultan bauran pemasaran ( $X_1$ ) dan perilaku konsumen ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap keputusan pembelian ( $y$ ) pada CV. Geger production.

#### **D. Manfaat Penelitian**

1. Bagi Peneliti

Bagi peneliti, penelitian bermanfaat untuk memberikan informasi mengenai berbagai faktor yang dapat mempengaruhi keputusan konsumen didalam memutuskan keputusan pembelian.

2. Bagi CV. Geger production

Penelitian dapat memberikan informasi mengenai peningkatan usaha didalam upaya mengetahui bagaimana cara meningkatkan keputusan pembelian konsumen dengan menggunakan metode online dan offline.

3. Bagi Peneliti Lain

Bagi peneliti lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan refrensi bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan variabel independent dan dependent dalam penelitian ini.