

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah Penelitian

Mendirikan suatu bisnis baik itu berupa barang atau jasa, sebaiknya dibutuhkan dan diinginkan oleh masyarakat. Selain hal tersebut, penciptaan produk atau jasa akan lebih baik jika terdapat perbedaan tersendiri jika dibandingkan dengan para pesaingnya. Tingkat persaingan dalam dunia bisnis saat ini semakin ketat, karena banyaknya pembisnis yang berusaha untuk meningkatkan keuntungan dan mencari konsumen baru. Tentunya pembisnis dalam menjalankan usahanya ingin agar produknya terjual dan mendapatkan keuntungan.

Untuk memenangkan persaingan bisnis tentunya harus melakukan inovasi agar dapat meningkatkan nilai tambah dari suatu produk. Inovasi akan menciptakan suatu produk baru yang berbeda yang dapat memberikan solusi yang lebih baik bagi pemecahan masalah yang dihadapi oleh konsumen. Adanya inovasi tersebut akan membuat suatu produk atau jasa lebih unggul di dalam bersaing, sehingga dengan adanya keunggulan bersaing diharapkan mampu mendongkrak dan memaksimalkan penjualan.

Dalam melakukan usaha tentunya juga harus memiliki Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) karena itu sangat penting bagi para pelaku usaha. SIUP merupakan surat ijin yang dibuat seorang pengusaha dalam hal ini adalah pedagang agar bisa menjalankan bisnisnya. Surat ini berfungsi sebagai bukti atau alat pengesahan dari usaha perdagangan yang dijalankan, SIUP dikeluarkan oleh Pemerintah Daerah untuk pelaku usaha perseorangan atau pelaku usaha yang telah

berbadan hukum. Bukan hanya usaha besar yang membutuhkan surat ijin melainkan juga usaha kecil dan menengah. Riz-Qy Bakery & Cake adalah salah satu toko sekaligus pembuatan roti dan kue di daerah Jakarta Timur yang sudah memiliki Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) dengan Nomor: 11150-05/PK/1.824.271.

Sekarang ini salah satu produk makanan yang umum dan cukup disukai oleh masyarakat adalah roti dan kue. Roti dan kue telah banyak dinikmati oleh berbagai kalangan masyarakat. Jenis-jenis roti dan kue pun semakin bervariasi dengan harga yang bervariasi pula seiring dengan perkembangan zaman dan teknologi. Biasanya roti dan kue dikonsumsi sebagai makanan pelengkap atau bahkan sebagai makanan pengganti.

Semakin banyaknya toko roti dan kue maka konsumen akan lebih selektif dalam memilih produk yang akan dikonsumsi. Konsumen banyak pertimbangan dalam hal memilih produk dan menentukan merk. Riz-Qy Bakery & Cake adalah toko roti dan kue yang telah dikenal masyarakat sejak lama, konsumen dapat dengan mudah mengenali produknya hanya dengan melihat pembungkus rotinya. Tempat pembuatan produk berada bersama dengan toko rotinya, di bagian belakang ruangan adalah tempat pembuatannya sedangkan di ruang depan adalah tempat penjualannya.

Riz-Qy Bakery & Cake menjadi toko yang ramai di daerah Jakarta Timur karena rasanya yang enak, rotinya manis dan empuk, pelayannya ramah-ramah, pilihan jenis rotinya banyak, dan selalu memberikan beragam produk yang berkualitas untuk semua konsumennya, dan juga tempatnya yang terkesan eksklusif

walaupun tidak terlalu luas yang terletak cukup strategis yaitu di Jalan Gempol Bambu Apus, Jakarta Timur. Selain menjual berbagai roti dalam aneka rasa toko ini juga menjual kue tart, jajanan tradisional, dan berbagai makanan kering.

Penetapan harga yang sudah bersaing di pasar merupakan salah satu usaha perusahaan untuk dapat mengembangkan perusahaanya agar dapat meningkatkan volume penjualan dan laba yang di terima. Bila harga yang di tawarkan sudah bersaing di pasaran maka konsumen akan melihat pada barang atau produk yang di berikan apakah telah sesuai dengan harga yang di tawarkan dan kondisi produk harus memiliki kualitas yang baik dan produk tersebut harus juga memiliki manfaat bagi konsumen, agar konsumen mempunyai pilihan dalam membeli sehingga tidak perlu mencari ke tempat lain.

Keberhasilan strategi pemasaran dipengaruhi oleh beberapa faktor salah satunya yaitu dengan memilih promosi yang tepat dalam memasarkan produk. Strategi promosi yang merupakan salah satu awal dalam rangka mengenalkan produk kepada konsumen dan ini menjadi sangat penting dan berhubungan dengan keuntungan-keuntungan yang akan diperoleh perusahaan. Strategi promosi akan bisa berguna dengan optimal bila didukung dengan perencanaan yang terstruktur dengan baik.

Riz-Qy Bakery & Cake adalah toko yang menjual berbagai jenis roti dan kue. Namun, perusahaan ini menetapkan harga yang relatif mahal dan sulit dijangkau oleh semua lapisan masyarakat terutama masyarakat menengah ke bawah. Akan tetapi, produk-produk yang disajikan selalu dengan kualitas yang baik dan selalu fresh from the oven setiap harinya. Namun, belum di dukung dengan kemasan

yang sesuai dengan standarisasi BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan), karena hal tersebut juga menjadi pertanyaan bagi konsumen.

Riz-Qy Bakery and Cake dalam hal promosinya masih kurang efektif, toko roti ini hanya menyebarkan selebaran brosur dalam melakukan promosi dan penjualannya pun hanya baru sampai daerah Cipayung, Ciracas, Cibinong saja, tidak sampai jabodetabek dan hanya menggunakan jasa pedagang sebanyak 6 orang dengan menggunakan motor. Sedangkan toko-toko roti pesaingnya melakukan promosi lebih bervariasi dan lebih efektif yang harganya pun terbilang cukup mahal.

Keputusan pembelian terhadap produk merupakan hal yang diharapkan oleh semua jenis usaha, begitu pula dengan Riz-Qy Bakery & Cake. Dengan konsumen memutuskan melakukan pembelian maka akan mendapat tuntutan untuk memelihara konsumen tersebut agar mereka bisa setia, atau bahkan membuat konsumen untuk menarik konsumen baru membeli produknya. Dengan begitu, dapat memperluas pasar mereka atau dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

Beberapa hal yang telah dijelaskan diatas, maka penulis memilih judul “Pengaruh Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian pada Riz-Qy Bakery and Cake Jakarta Timur”.

B. Identifikasi Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini meliputi :

1. Persaingan dalam bisnis roti semakin ketat.
2. Harga yang relatif mahal bagi kalangan menengah ke bawah.
3. Kurangnya pedagang keliling yang menggunakan motor.

4. Promosi yang dilakukan masih kurang efektif.
5. Belum mendapat izin dari BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan)

C. Pembatasan Masalah Penelitian

Karena adanya keterbatasan waktu dan biaya, maka tidak semua diidentifikasi atau diteliti, oleh karena itu masalah penelitian akan dibatasi pada:

1. Harga
2. Promosi
3. Keputusan Pembelian

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah ada pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada Riz-Qy bakery & cake?
2. Apakah ada pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian pada Riz-Qy bakery & cake?
3. Apakah ada pengaruh harga dan promosi terhadap keputusan pembelian pada Riz-Qy bakery & cake?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada Riz-Qy Bakery & Cake Jakarta Timur
2. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian pada Riz-Qy Bakery & Cake Jakarta Timur

3. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh harga dan promosi terhadap keputusan pembelian pada Riz-Qy Bakery & Cake Jakarta Timur

F. Kegunaan Penelitian

1. Secara Umum :
 - a. Untuk mengetahui pengaruh harga, promosi, dan keputusan pembelian pada Riz-Qy Bakery & Cake.
 - b. Untuk menganalisis pengaruh harga, promosi, dan keputusan pembelian pada Riz-Qy Bakery & Cake.
2. Secara Khusus :
 - a. Bagi Peneliti :
 - 1) Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Niaga (S.Sos) pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Respati Indonesia.
 - 2) Menerapkan ilmu pengetahuan peneliti selama belajar di Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Respati Indonesia.
 - 3) Bagi Riz-Qy bakery & cake dapat dipergunakan sebagai dasar untuk meningkatkan harga, promosi, dan keputusan pembelian.
 - 4) Bagi perkembangan ilmu pengetahuan, diharapkan dapat menambah kekayaan penelitian ilmiah dan juga merupakan langkah awal dalam pengembangan penelitian yang lebih mendalam dan sempurna.