

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Salah satu syarat yang harus dipenuhi oleh suatu pengusaha agar dapat mencapai sukses dalam persaingan adalah berusaha mencapai tujuan untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan, dengan cara mengetahui apa kebutuhan dan keinginan konsumen atau pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing.

Di Politeknik Negeri Sriwijaya, terdapat berbagai macam kantin bakso dengan masakan khas Jawa dari daerah Wonogiri yang bertaraf sederhana, dengan berbagai macam menu dan harga yang berbeda yang diberikan, semakin bermunculan disekitar kita. Untuk dapat bertahan dari situasi persaingan yang ketat, maka pemahaman mengenai perilaku konsumen sangat diperlukan guna mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen. Karena itu, pemahaman tentang perilaku konsumen memang sangatlah diperlukan oleh semua jenis usaha, karena semua kegiatan pemasaran yang dilakukan ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada konsumennya.

Keputusan konsumen dalam pembelian dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yang berkaitan dengan unsur bauran pemasaran seperti Produk dan Harga. Adapun Pengaruh Harga dan terhadap pengambilan keputusan pembelian bakso adalah harga sangat mempengaruhi konsumen dalam membeli suatu produk. jika harga terlalu mahal, dengan kualitas produk yang buruk, maka konsumen akan merasa rugi dan kecewa, bahkan tidak akan kembali lagi untuk membeli produk tersebut. Tetapi jika harga bakso dan produk bakso tersebut berkualitas, maka konsumen akan merasa puas dan akan kembali ke kantin Barokah tersebut untuk makan disana. Dengan demikian, setiap pembisnis harus mampu memahami perilaku konsumen pada pasar sasarnya, karena kelangsungan hidup pengusaha

tersebut sebagai usaha yang berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen sangat tergantung pada perilaku konsumennya.

Begitu juga dengan Kantin Barokah ini, penyajian menu makanan dan tarif harga yang beragam, membuat pemilik kantin Bapak Maridi, berusaha bersaing agar kantin baksonya mampu menarik minat konsumen untuk makan di kantinnya. Agar tujuan tersebut tercapai, maka Bapak Maridi harus berupaya menghasilkan dan menyampaikan barang dan jasa yang diinginkan konsumen dengan harga yang pantas. Dalam kenyataannya, Kantin Barokah sangat diminati konsumen dikalangan kampus Politeknik Negeri Sriwijaya dengan banyaknya pengunjung yang datang untuk menikmati makanan yang di sajikan.

Selain itu, peranan pemasaran sangat penting karena merupakan salah satu faktor kunci penentu keberhasilan bisnis. Hal lain yang harus diperhatikan oleh pengusaha mengenai kualitas produk adalah atribut produk, atribut produk menyatakan bahwa kepuasan seseorang terhadap barang dan jasa yang dibeli sebenarnya bukan terletak pada barang itu sendiri tetapi dari karakteristik atau atribut yang melekat pada barang yang bersangkutan (Setiadi, 2008) karena dari faktor inilah konsumen dapat memutuskan untuk melakukan pembelian di Kantin Barokah Palembang. Semakin berkembangnya usaha-usaha sejenis, mendorong Kantin Barokah untuk terus meningkatkan strategi pemasaran guna suatu keberhasilan perusahaan tersebut. Kualitas Produk dan Harga merupakan hal penting yang perlu diketahui oleh setiap perusahaan terutama perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran makanan. Begitu pula dengan kualitas bakso di Kantin Barokah. Bakso tersebut di produksi setiap hari dengan jumlah 1000 buah setiap harinya.

Oleh karena itu, bakso tersebut sangat digemari oleh pengunjung karena cita rasa yang berbeda, dan kenikmatan dari bakso tersebut. Kualitas dan harga dari bakso ini sangat penting karena dari dua faktor tersebut dapat memacu konsumen untuk melakukan proses pembelian yang nantinya akan membantu meningkatkan laba perusahaan. Adapun harga bakso pada kantin Barokah adalah sebagai berikut:

Jenis Bakso	Harga per porsi
Bakso Super	Rp 12.000,00
Bakso Urat	Rp 10.000,00
Bakso Telur	Rp 10.000,00
Bakso Daging	Rp 10.000,00

Selain Kantin Bakso Barokah, ada pula kantin bakso di politeknik Negeri Sriwijaya yang menjual bakso yaitu Kantin Bakso Ojolali. Berikut data harga bakso pada kantin Bakso Ojolali:

Jenis Bakso	Harga per porsi
Bakso Super	Rp 12.000,00
Bakso Urat	Rp 11.000,00
Bakso Telur	Rp 11.000,00
Bakso Daging	Rp 11.000,00

Jadi dapat dilihat pada tabel harga bakso di kantin Barokah lebih murah dibandingkan dengan Kantin Bakso Ojolali. Selain itu, kualitas dari bakso pada kantin barokah sangat baik, karena kantin barokah setiap harinya memproduksi bakso tersebut, dan bakso tersebut tidak ada formalinnya.

Dengan demikian dapat dilihat bahwa begitu berpengaruhnya kualitas produk dengan harga dalam menunjang berkembang dan meningkatkan laba penjualan dari kantin Barokah. Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk membahas masalah-masalah tersebut dengan judul **“Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian Bakso Pada Usaha Kantin Barokah di Politeknik Negeri Sriwijaya”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, dan hasil pengamatan penulis pada lingkup Kantin Barokah maka perumusan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Seberapa besar pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada Kantin Bakso Barokah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Seberapa besar pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada Kantin Bakso Barokah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Variabel manakah yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada Kantin Bakso Barokah di Politeknik Negeri Sriwijaya.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Untuk mendapatkan analisis yang telah ditetapkan, maka penulis memberikan batasan-batasan. Dengan demikian pembahasan laporan yang akan dilakukan lebih terarah. Pembahasan tersebut dibatasi pada harga, kualitas produk, dan keputusan pembelian bakso pada Kantin Barokah di Politeknik Negeri Sriwijaya.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh harga terhadap pengambilan keputusan pembelian makanan pada Kantin Bakso Barokah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas produk terhadap pengambilan keputusan pembelian makanan pada Kantin Bakso Barokah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Untuk mengetahui variabel manakah yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian bakso pada Kantin Bakso Barokah di Politeknik Negeri Sriwijaya

1.4.2 Manfaat Penelitian

Manfaat yang ingin dicapai dari penulis ini antara lain:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini merupakan salah satu kesempatan penulis untuk melatih dan mengembangkan pengetahuan berfikir ilmiah, dan menambah wawasan serta pengetahuan di bidang pemasaran khususnya dalam bahasan tentang pengaruh harga, kualitas produk dan keputusan pembelian dengan menghubungkannya dengan teori-teori yang diperoleh penulis selama kuliah.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat dijadikan pedoman atau masukan untuk mengetahui seberapa besarnya pengaruh penetapan harga dan kualitas produk dalam pemasarannya pada perusahaan yang mungkin dapat bermanfaat di masa yang akan datang.

3. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi rekan-rekan mahasiswa dan pihak lain yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut dan sebagai bahan bacaan yang diharapkan akan menambah wawasan pengetahuan bagi yang membacanya.

1.5 Metode Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Untuk menghimpun data-data yang diperlukan dalam menyusun laporan akhir ini, penulis mengadakan penelitian pada Kantin Bakso Barokah di Politeknik Negeri Sriwijaya .

Penelitian ini memiliki 2 (dua) variabel yang terdiri dari variabel independen (variabel bebas) adalah variabel yang mempengaruhi variabel lain dengan simbol (X) yaitu kualitas produk (X_1) dan Harga (X_2) dan variabel dependennya (variabel terikat) adalah variabel yang nilainya dipengaruhi oleh variabel independen dengan simbol (Y) yaitu keputusan pembelian konsumen pada Kantin Barokah.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Soeratno dan Arsyad (1999:76) dalam buku Sugiyono (2008:14) dilihat dari segi sumber perolehan data atau dari mana data tersebut berasal secara umum dalam penelitian dikenal ada dua jenis data yaitu:

a. **Data Primer**

Data Primer merupakan data murni yang diperoleh dan dikumpulkan peneliti yang menentukan hasil penelitian lapangannya. Peneliti memperoleh data ini dari pembeli bakso di Kantin Barokah di Politeknik Negeri Sriwijaya dan dikumpulkan peneliti pada tanggal 9-20 Mei 2014 yang menentukan hasil penelitian lapangannya. Adapun data primer dalam penelitian ini yaitu dari kuisioner-kuisioner. Data primer yang diperoleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Produk yang dihasilkan Pengusaha Kantin Barokah yaitu bakso.
2. Volume penjualan perusahaan.
3. Harga produk bakso.

b. **Data Sekunder**

Data yang sudah tersedia, yang penulis dapatkan dari berbagai macam referensi dari jurnal-jurnal, buku, artikel dan hasil dari penelitian pihak lain yang telah dipublikasikan yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

1.5.3 Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui penyelidikan langsung terhadap objek yang bersangkutan. Teknik yang dilakukan adalah:

1. **Riset Kepustakaan**

Yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan mencari data-data dan informasi secara teoritis dan mempelajari sumber-sumber tertulis yang berhubungan dengan masalah yang diangkat.

2. Riset lapangan

Pengumpulan data dilakukan dengan jalan melakukan pengamatan terhadap konsumen Kantin Barokah, baik dengan wawancara, observasi maupun kuesioner.

a. Pengamatan (Observasi)

Menurut Sutrisno dalam buku Sugiono (2008:199) mengemukakan bahwa observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantaranya yang terpenting adalah proses pengamatan dan ingatan.

b. Wawancara

Menurut Sugiyono (2008:199) wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

c. Kuesioner

Menurut Sugiyono (2008:199) Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara member seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.

1.5.4 Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut Sugiyono (2008:115) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang menikmati makanan pada Kantin Barokah. Konsumen yang melakukan pembelian pada Kantin Barokah \pm 100 orang tiap harinya.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sugiyono (2013:116).

Menurut Roscoe dalam buku *Research Methods For Business* (1982:253) dalam kutipan buku Sugiyono (2013:129) memberikan saran-saran serta tentang ukuran sampel untuk penelitian sebagai berikut:

- a. Ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 sampai 500.
- b. Bila sampel dibagi dalam kategori (misalnya pria dan wanita, pegawai negeri-swasta dan lain-lain) maka jumlah anggota sampel setiap kategori minimal 30.
- c. Bila dalam penelitian akan melakukan analisis dengan multivariate (kolerasi dan regresi) ganda misalnya, maka jumlah anggota sampel minimal 10 kali dari jumlah variabel yang diteliti. Misalnya variabel penelitiannya ada 5 (independen + dependen), maka jumlah anggota sampel = $10 \times 5 = 50$.
- d. Untuk penelitian eksperimen dan kelompok kontrol, maka jumlah anggota sampel masing-masing kelompok antara 10 sampai dengan 20.

Rumus Roscoe:

$$n = (V_x + V_y) \times 10$$

Penjelasan: n = Ukuran Sampel

V_x = Jumlah variabel X

V_y = Jumlah variabel Y

$$\begin{aligned} \text{Jadi, } n &= (2+1) \times 10 \\ &= 30 \end{aligned}$$

Karena ingin mendapatkan hasil yang lebih akurat, peneliti tidak menggunakan sampel yang berjumlah 30 akan tetapi penulis menggunakan ukuran sampel 30-500 yang menurut

Roscoe sudah cukup untuk sebuah penelitian, maka pada penelitian ini, ukuran sampling yang diambil peneliti yaitu sebanyak 50 responden. Sampel yang diambil merupakan pelanggan Kantin Barokah.

3. Teknik Sampling

Teknik Penentuan Sampel yang di pakai penulis adalah Sampling Insidental yaitu teknik pengumpulan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan atau insidental bertemu dengan penelitian dapat di gunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.

1.5.5 Teknik Analisis Data

Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan metode analisis data kualitatif dan kuantitatif. Teknik analisa kuantitatif digunakan untuk menjelaskan data yang diperoleh dan kemudian dimasukkan ke dalam program analisa data yaitu SPSS (*Statistic Product and Service Solution*). Proses ini akan menunjukkan tingkat validitas, reabilitas, dan tingkat signifikan yang dihasilkan pada tiap variabel. Variabel penelitian dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Variabel bebas X : Pengaruh Harga dan Kualitas Produk
2. Variabel terikat Y : Keputusan Pembelian Bakso

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian bakso pada Kantin Barokah di Politeknik Negeri Sriwijaya, digunakan persamaan regresi berganda sebagai berikut:

$$\text{Rumus: } Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Keterangan:

Y = Keputusan Pembelian Bakso

X₁ = Pengaruh Harga

X₂ = Pengaruh Kualitas Produk

A = Konstanta dari persamaan regresi

B_1, b_2 = Koefisien regresi untuk setiap variabel

Analisis kualitatif merupakan teknik yang menjelaskan data secara deskriptif tentang pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian bakso pada Kantin Barokah di Politeknik Negeri Sriwijaya dan dimensi pengaruh yang paling kuat yang menyebabkan keputusan pembelian bakso di kantin Barokah.

2. Skala Pengukuran

Skala pengukuran dengan menggunakan Skala Likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrument yang berupa pertanyaan ataupun pernyataan. Sugiyono (2013:133)

Table 1.1
Pengukuran Skala Likert

No.	Keterangan	Bobot
1.	Sangat Setuju (SS)	5
2.	Setuju (S)	4
3.	Kurang Setuju (KS)	3
4.	Tidak Setuju (S)	2
5.	Sangat Tidak Setuju (SS)	1

Sumber: Sugiyono (2013:133)

1.6 Sistematika Penulisan

Pada Sistematika penulisan ini, terdiri dari bab-bab yang akan dibahas dalam penulisan antara lain:

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

1.2 Perumusan Masalah

1.3 Ruang Lingkup Permasalahan

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.5 Metodologi Penelitian

1.6 Sistematika Penelitian

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

- 2.1 Pengertian Pemasaran
- 2.2 Manajemen Pemasaran
- 2.3 Kualitas Produk
- 2.4 Pengertian Harga
 - 2.4.1 Tujuan Penetapan Harga
 - 2.4.2 Peranan harga
- 2.5 Perilaku Konsumen
- 2.6 Keputusan Pembelian
 - 2.6.1 Proses Pengambilan Keputusan Pembelian

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

- 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan
- 2.2 Struktur Organisasi
- 2.3 Uraian Tugas
- 2.4 Data Penjualan Bakso Barokah

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

- 4.1 Analisis deskriptif
- 4.2 Analisis Kolerasi antara pengaruh produk dan harga dengan keputusan konsumen dalam membeli bakso.
- 4.3 Analisis regresi antara pengaruh produk dan harga dengan keputusan konsumen dalam mengkonsumsi makanan bakso pada kantin Barokah.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

- 5.1 Kesimpulan
- 5.2 Saran

DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN**