

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis kuliner merupakan bisnis yang potensial untuk dikembangkan, banyak pelaku usaha yang memperoleh keuntungan dari bisnis ini, karena makanan merupakan kebutuhan hidup dari setiap manusia. Sebagian masyarakat khususnya di perkotaan dengan tingkat mobilitas tinggi merupakan peluang bagi setiap pelaku bisnis kuliner, ditambah lagi dengan pola hidup Sebagian masyarakat di perkotaan yang ingin instan.

Rumah makan Raso Basamo Medan merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang kuliner khas makanan padang, rumah makan Raso Basamo memiliki berbagai cabang khususnya di kota medan. Sekarang banyak pesaing yang buka didaerah kampus yang menyediakan berbagai macam usaha kuliner, dan disini para owner rumah makan harus bisa bersaing dan harus menciptakan rasa makanan yang enak dan harganya yang terjangkau bagi pelanggan atau pembeli. Rumah makan Raso Basamo memiliki cita rasa makanan Indonesia yang dengan ciri khasnya kaya akan rempah dan bumbu yang memiliki cita rasa yang enak seperti ayam rendang yang disajikan dengan daun singkong sesuai dengan selera masyarakat Medan yang mayoritas menyukai masakan Padang.

Pelanggan memiliki perilaku dalam melakukan pembelian terlebih dahulu melakukan perbandingan atau disebut dengan pasca pembelian. Pelanggan lebih cenderung berorientasi pada manfaat yang diperoleh dari sebuah produk, atau minimal nilai yang dikeluarkan sebanding dengan manfaat yang diperoleh.

Harga berbagai menu makanan yang ditawarkan oleh rumah makan Raso Basamo termasuk murah hanya Rp.10.000-Rp.15.000/bungkus tergantung lauknya, dari ayam sampai rendang daging dan yang lainnya. Rumah makan Raso Basamo juga menyediakan minuman seperti es teh manis dan berbagai macam jus buah. Es teh manis harganya Rp.5.000 dan segala jenis jus buah harganya Rp.8.000. Dari hasil penelitian yang dilakukan kepada mahasiswa, mengomentari jika makanan yang ditawarkan oleh rumah makan Raso Basamo untuk porsi yang diberikan cukup

sedikit karena sebagian besar peminatnya adalah mahasiswa, sehingga ada yang merasa belum cukup kenyang dan bahkan ada yang menambah nasi tambah sehingga harus mengeluarkan uang ekstra.

Harga merupakan hal yang sangat penting dalam keputusan pembelian pelanggan, harga yang tidak sesuai dapat menjatuhkan citra perusahaan. Harga juga salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang ataupun jasa. Harga adalah sesuatu yang dibutuhkan untuk mendapatkan suatu kombinasi antara pada pelayanan yang ditambah produk dengan membayar jumlah uang yang sudah menjadi patokan [1]. Jika harga yang ditetapkan perusahaan tepat dan sesuai dengan daya beli pelanggan, maka hasil pemilihan suatu produk akan dijatuhkan pada produk tersebut. Peneliti terdahulu menunjukkan harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian [2] [3] [4] [5], namun penelitian lainnya menunjukkan harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian [6].

Faktor lain dalam mempengaruhi keputusan pembelian adalah produk yang merupakan salah satu bagian dari bauran pemasaran. Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dipakai, dimiliki atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan [7]. Banyaknya perusahaan atau pesaing yang ada khususnya di kota Medan berlomba dan mencoba untuk memenangkan pasar dengan meningkatkan cita rasa makanan sehingga banyak diminati masyarakat. Peneliti terdahulu menunjukkan produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian [5], namun penelitian lainnya menunjukkan produk tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian [6].

Rumah makan Raso Basamo menyediakan berbagai jenis hidangan makanan seperti ayam goreng, ayam pop, rendang daging, ikan lele goreng, nila goreng, dan ikan kembung cabe hijau. Umumnya, yang sering dipesan mahasiswa adalah menu ayam goreng. Menu makanan yang disajikan setiap harinya sama persis tergantung lauk yang diinginkan saja. Berdasarkan wawancara peneliti dengan beberapa mahasiswa yang pernah membeli nasi di rumah makan Raso Basamo, sambal yang ditambahkan tidak terlalu pedas dan cita rasa makanan lumayan enak. Namun, ada juga mahasiswa lainnya mengomentari jika sambalnya kurang pedas sehingga kurang nikmat. Komentar lainnya mengenai rasa makanan yang terkadang

terlalu asin, kuah lauk yang sudah dingin, dan bahkan pernah membeli nasi belum masak dengan sempurna. Adapun produk yang disajikan dihidangkan di etalase yang tidak tertutup, di mana pemilihan lokasi yang berada di pinggir jalan membuat banyak debu beterbangan dan kemungkinan hidangan dihindangi lalat, sehingga jika dilihat dari aspek higienis makanan yang disajikan kurang terjaga dengan baik.

Berikutnya ialah lokasi, lokasi juga sangat menentukan jalannya usaha bisnis dan juga menentukan persaingan bisnis, karna dengan adanya lokasi bisnis yang strategis dapat membantu dalam menciptakan keputusan pembelian produk. Lokasi adalah keputusan yang dibuat perusahaan berkaitan dengan dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan [8]. Peneliti terdahulu menunjukkan lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian [3] [4], namun penelitian lainnya menunjukkan lokasi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian [9] [6].

Lokasi rumah makan Raso Basamo terletak di persimpangan jalan Thamrin dan Jalan Merbabu, berada di pusat kota dengan mobilitas yang tinggi karena dekat dengan pertokoan, perumahan, kampus dan mall. Namun di sekitar rumah makan Raso Basamo banyak bermunculan jualan makanan seperti bakso, mie ayam, mie rebus, aneka jajanan dan minuman. Adapun waktu istirahat mahasiswa Mikroskil mulai dari jam 7 malam sekitar 20 menit, di mana waktu ini cukup singkat jika mahasiswa ingin bersantap makanan di luar. Oleh karena itu sebagian besar mahasiswa biasanya bersantap di kantin Mikroskil karena tidak ingin terburu-buru agar tidak telat masuk kelas. Lokasi rumah makan Raso Basamo juga tidak didukung oleh lokasi parkir bagi pembeli sehingga pembelinya sebagian besar adalah pejalan kaki yang berada di sekitar lokasi, Ruang makannya terlalu kecil jika dibandingkan dengan jumlah murid mahasiswa jumlah meja ini kurang sebanding oleh karena itu beberapa pengunjung sering tidak jadi makan lantaran tempat makan meja telah *full* pelanggan.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“Pengaruh Harga, Produk Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan Pada Rumah Makan Raso Basamo Medan”**.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun perumusan masalah dalam penelitian adalah :

1. Bagaimanakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada rumah makan Raso Basamo Medan?
2. Bagaimanakah produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada rumah makan Raso Basamo Medan ?
3. Bagaimanakah lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada rumah makan raso Basamo Medan ?
4. Bagaimanakah harga, produk dan lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada rumah makan Raso Basamo Medan ?

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Batasan ruang lingkup dalam penelitian ini adalah membahas mengenai “Pengaruh Harga, Produk Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Rumah Makan Raso Basamo Medan”, dengan pemilihan sebagai berikut :

1. Variabel Bebas : Harga (X_1), Produk (X_2), dan Lokasi (X_3)
2. Variabel Terikat : Keputusan Pembelian (Y_1)
3. Objek Penelitian : Mahasiswa STIE Mikroskil
4. Tahun Penelitian : September 2020– Juli 2021

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga terhadap keputusan pembelian (Studi kasus pada Mahasiswa Stie Mikroskil)
2. Untuk menganalisis pengaruh produk terhadap keputusan pembelian (Studi kasus pada Mahasiswa Stie Mikroskil)
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian (Studi kasus pada Mahasiswa Stie Mikroskil)
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga, produk dan lokasi terhadap keputusan pembelian (Studi kasus pada Mahasiswa Stie Mikroskil)

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian, manfaat penelitian ini adalah:

1. Manfaat praktis :
Sebagai masukan kepada mahasiswa STIE Mikroskil dalam menyelesaikan adanya masalah masalah terhadap Pengaruh Harga, Produk Dan Lokasi.
2. Manfaat teoritis :
Sebagai masukan atau ilmu kepada Pelanggan Rumah Makan Raso Basamo yaitu mahasiswa STIE Mikroskil untuk mengambil keputusan pembelian terkait dari Pengaruh Harga, Produk Dan Lokasi usaha.

1.6 Originalitas Penelitian

Penelitian ini merupakan replikasi dari peneliti dengan judul : “Pengaruh lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian nasi genderuwo si sindujoyo gresik [3]. Dengan perbedaan sebagai berikut:

1. Penelitian sebelumnya menggunakan Variabel Lokasi Dan Harga sedangkan penelitian ini menambahkan variabel Produk, karena suatu produk dengan penampilan terbaik atau bahkan dengan tampilan lebih baik bukanlah merupakan produk dengan kualitas tertinggi jika tampilannya bukanlah yang dibutuhkan dan diinginkan oleh pasar [7].
2. Penelitian sebelumnya menggunakan nasi genderuwo sindujoyo gresik sedangkan penelitian ini menggunakan rumah makan Raso Basamo Medan