

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perilaku konsumen di zaman sekarang cenderung berubah-ubah. Tentunya hal ini juga tidak lepas dari kemajuan ekonomi di negara-negara Asia, yang memberi dampak pada peningkatan pendapatan individual, sehingga konsumen di zaman sekarang lebih berorientasi pada nilai suatu produk dari pada harganya. Konsumen rela untuk membelanjakan uang mereka dengan tujuan mendapatkan barang dan pelayanan yang baik, yang tentunya memberi nilai kepuasan kepada konsumen.

Konsumen dapat membedakan suatu produk dengan produk yang lain dan untuk memudahkan konsumen mengenali produk satu dengan produk yang lain, maka produsen perlu memberikan merk pada produknya. Pemberian merk terhadap produk akan bermanfaat bagi konsumen dalam memilih dan memenuhi kebutuhan mereka dan bagi produsen agar produk yang dihasilkan mempunyai ciri khas dimata konsumen. Pemberian merk terhadap suatu produk akan membawa manfaat terhadap produk tersebut, antara lain yaitu: (1) mempermudah konsumen mengenali suatu produk, (2) untuk membedakan produk yang satu dengan produk yang lain, (3) produsen memandang nama merk memberi peluang untuk mengetahui ciri khas dari produknya, (4) membantu dalam market share (pangsa pasar), (5) membantu dalam proses pemasaran dan periklanan.

UD PRIMADONA merupakan perusahaan home industri yang terletak di Jl. Trunojoyo No. 137 Jember. UD Primadona ini perusahaan yang bergerak di bidang jasa penjualan produk oleh-oleh khas Jember, beberapa produk yang di jual di UD Primadona yaitu, brownis, suwar-suwir, kripik tempe, proll tape dll. UD primadona sendiri memiliki 15 karyawan bagian produksi dan 25 karyawan bagian pemasaran.

Produk proll tape adalah produk yang sudah dikenal oleh masyarakat Jember bahkan luar Jember karena proll tape adalah kue khas Jember. Proll tape adalah kue yang terbuat dari bahan dasar tape, proll tape ini terdapat beberapan macam varian yaitu origina, kismis, keju serta misis. Dari beberapa macam varian

tersebut peneliti hanya memfokuskan pada produk proll tape original yang berukuran besar.

Adapun data penjualan produk proll tape yang terdapat di UD. Primadona periode Januari-Agustus 2014 dapat dilihat pada Tabel 1.1 dibawah ini:

Tabel 1.1 Data Penjualan UD. Primadona periode Januari-Agustus 2014

| Bulan | Dengan Topping | | Original | |
|----------|----------------|-------|----------|-------|
| | Besar | Kecil | Besar | Kecil |
| Januari | 4070 | 1911 | 548 | 343 |
| Februari | 3437 | 1247 | 355 | 185 |
| Maret | 4257 | 1632 | 616 | 301 |
| April | 3619 | 1190 | 569 | 433 |
| Mei | 4792 | 1684 | 507 | 392 |
| Juni | 4060 | 1569 | 565 | 610 |
| Juli | 4051 | 1413 | 453 | 422 |
| Agustus | 3175 | 2639 | 564 | 263 |

Sumber : UD Primadona Tanjung

Berdasarkan dari Tabel 1.1 dapat disimpulkan bahwa penjualan proll tape periode Januari-Agustus 2014 pada UD. Primadona yang terbanyak adalah proll tape original. Sehingga hal ini membuktikan bahwa proll tape rasa original digemari konsumen.

Konsumen proll tape ini tergolong dalam semua kalangan, karena proll tape ini produk oleh-oleh khas Jember jadi setiap masyarakat yang ingin membeli proll tape maka mereka akan membelinya. Harga yang ditawarkan dalam satu kemasan proll tape original yang berukuran besar yaitu Rp 25.000.

Sifat karakteristik produk merupakan sifat fisik yang melekat pada suatu produk. Karakteristik produk proll tape ini merupakan hal yang sangat mempengaruhi konsumen suka tidaknya terhadap produk olahan tape. Karakteristik produk proll tape diantaranya sebagai berikut: Rasa, harga, kemasan.

Keputusan pembelian merupakan bagian dari serangkaian proses pembelian yang sudah mengalami berbagai tahapan melalui dari mengenali masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian (Armstrong dan Kotler, 2008).

Harga, Rasa dan Kemasan merupakan sifat karakteristik produk yang dimiliki oleh proll tape. Sifat Karakteristik inilah yang diperhitungkan oleh perusahaan sebagai sesuatu bahan untuk penilaian konsumen terhadap produk proll tape ini.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah variabel Harga, Rasa dan Kemasan berpengaruh secara serempak terhadap keputusan pembelian konsumen proll tape ?
2. Apakah variabel Harga, Rasa dan Kemasan berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian konsumen proll tape?
3. Variabel manakah yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian konsumen proll tape?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dikemukakan adapun tujuan dari penelitian ini :

1. Untuk mengetahui pengaruh Harga, Rasa dan Kemasan secara serempak terhadap keputusan pembelian konsumen proll tape.
2. Untuk mengetahui pengaruh Harga, Rasa dan Kemasan secara parsial terhadap keputusan pembelian konsumen proll tape.
3. Untuk mengetahui variabel yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian konsumen proll tape.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian diharapkan dapat memberikan informasi mengenai Pengaruh Sifat Karakteristik Produk terhadap Keputusan Pembelian prol tape.

1. Bagi Penulis

Manfaat bagi penulis yaitu sebagai pengetahuan bagaimana perilaku konsumen dalam melakukan Keputusan Pembelian prol tape.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan masukan sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang terkait atau perencanaan karakteristik yang tepat.

3. Bagi Pihak – pihak lain

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi khususnya bagi yang berminat pada permasalahan pemasaran khususnya mengenai Sifat Karakteristik Produk serta pengaruh terhadap Keputusan Pembelian Konsumen.