

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Negara Indonesia adalah salah satu negara yang berada di Asia Tenggara yang memiliki berbagai macam suku dan kebudayaan. Keragaman suku dan kebudayaan inilah yang menyebabkan munculnya berbagai macam olahan/kuliner khas suatu daerah. Pada era globalisasi yang berkembang saat ini menyebabkan para pengusaha dan pebisnis olahan/kuliner khas masing-masing daerah ini saling bersaing untuk menjual produk dan menguasai pasar dengan persaingan harga yang cukup ketat serta menawarkan produk yang berkualitas. Persaingan yang ketat ini membuat beberapa perusahaan sulit untuk dapat meningkatkan jumlah pelanggannya. Salah satu penyebabnya adalah produk dan harga yang ditawarkan kompetitor memiliki kelebihan sehingga menyulitkan perusahaan untuk mendapatkan pangsa pasar. Perusahaan diharuskan menerapkan pemasaran yang baik agar mampu bersaing dan dapat merebut pangsa pasar.

Setiap perusahaan dalam menerapkan strategi pemasarannya dianjurkan untuk menerapkan bauran pemasaran. Tujuan menggunakan bauran pemasaran adalah untuk membantu perusahaan menjadi proaktif dalam menghadapi resiko bisnis dan membantu perusahaan dalam menentukan apakah produk/layanan yang di tawarkan cocok untuk konsumen. Menurut Fuad dkk. (2006:128) bauran pemasaran merupakan kegiatan pemasaran yang saling terikat satu sama lain, bauran pemasaran didukung oleh keberhasilan perusahaan dalam memilih produk yang baik, harga yang sesuai, saluran distribusi yang tepat, dan promosi yang efektif. Tanpa adanya bauran pemasaran, perusahaan dapat mengalami beberapa masalah dalam menghadapi persaingan bisnis, maka dari itu bauran pemasaran memiliki suatu peranan penting dalam dunia bisnis. Produk adalah suatu barang

atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan terhadap pasar, produk berfungsi sebagai pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen. Seperti halnya produk bakpia, konsumen membeli bakpia berdasarkan keinginan atau kebutuhan mereka. Konsumen membeli bakpia karena kebutuhan mereka seperti ingin dijadikan sebagai oleh-oleh, dan karena berdasarkan keinginan seperti ingin mengonsumsi Bakpia sebagai camilan atau hidangan. Produk yang baik dan berkualitas akan mempengaruhi suatu keputusan pembelian konsumen. Pengertian harga menurut Saladin (2003:94) adalah sejumlah nilai rupiah yang digunakan untuk alat tukar untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Semakin sesuai harga dengan harapan konsumen akan membuat keputusan pembelian semakin tinggi. Menurut Fuad dkk. (2006:128) Promosi merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk menarik konsumen untuk membeli suatu produk/jasa yang perusahaan tawarkan, promosi mempunyai peran yang cukup besar dalam bauran pemasaran, karena suatu promosi dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Promosi saat ini dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja, dengan pemilihan strategi promosi yang tepat, maka perusahaan dapat menarik/mendapatkan konsumen baru. Menurut Sudaryono (2016:220) produk yang telah dibuat perlu disalurkan kepada konsumen melalui saluran distribusi, perantara atau langsung kepada pengguna. Saluran distribusi/tempat sangat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, strategisnya lokasi dan tempat yang mudah dijangkau ini merupakan salah satu dari beberapa faktor penyebab keputusan pembelian konsumen. Faktor-faktor tersebut merupakan bagian dari bauran pemasaran yang dapat mempengaruhi suatu keputusan pembelian konsumen. Keputusan pembelian konsumen adalah tindakan yang diambil oleh konsumen apakah mereka membeli suatu produk atau tidak.

Salah satu industri yang sedang menghadapi persaingan bisnis adalah industri makanan ringan atau kue kering yaitu bakpia. Salah satu perusahaan bakpia yang bertempat di Kabupaten Jember adalah Pia Warung Glenmore Cabang Jember. Pia Warung Glenmore Cabang Jember merupakan salah satu perusahaan bakpia dan pusat oleh-oleh yang berlokasi di Jln. PB Sudirman No.4, Wetan Ktr, Jemberlor, Kecamatan Patrang Kabupaten Jember. Pia Warung

Glenmore ini memiliki 3 Cabang, diantaranya adalah 2 cabang di Kabupaten Banyuwangi dan 1 cabang di Kabupaten Jember. Pusat bisnis bakpia ini berada di Kecamatan Glenmore Kabupaten Banyuwangi. Bakpia ini memiliki ciri khas yaitu pada tekstur, isi, tebal kulit dan varian rasa yang bermacam-macam sehingga bakpia Glenmore ini cukup populer di kalangan masyarakat dan cukup terkenal dibandingkan bakpia merk lainnya.

Bakpia dari Pia Warung Glenmore Cabang Jember ini juga sangat disukai oleh masyarakat karena kualitas dan keunggulan produk sama dengan produk yang berasal dari pusat bisnisnya, sehingga bakpia Glenmore cabang Jember ini dapat bersaing dengan bakpia yang berasal dari kota Jember maupun luar kota. Usaha ini sudah memiliki izin usaha seperti SIUP dan PIRT dengan hak merk.IDMM000347211 dan No Halal MUI :07200014170612. Pia Warung Glenmore Cabang Jember ini menyediakan berbagai macam rasa diantaranya adalah kacang hijau, coklat, tape, keju, pisang coklat, tiramisu, durian, strawberry, pandan, ketela ungu. Varian rasa yang paling diminati oleh pelanggan adalah kacang hijau, keju, coklat, nanas, dan tape.

Pia Warung Glenmore ini memproduksi 500-750 biji bakpia setiap hari dengan volume penjualan kurang lebih 600 biji bakpia per hari. Produk ini mampu bertahan 2-3 minggu pada suhu ruang. Harga Bakpia Glenmore ini berkisar dari harga Rp 20.000 sampai dengan Rp 30.000. Promosi yang dilakukan adalah dengan menyebarkan brosur, melalui mulut ke mulut yang dilakukan oleh karyawan dengan cara bersosialisasi kepada masyarakat untuk menawarkan produk ini dan kegiatan promosi juga melalui media sosial namun Pia Warung Glenmore ini masih perlu adanya promosi yang efektif sesuai dengan perkembangan/trend saat ini misalnya melalui tiktok, *public figure*, *gofood*, dll. Saluran distribusi yang dilakukan Pia Warung Glenmore Cabang Jember ini adalah menjual produk langsung melalui toko oleh-oleh pribadi serta produk ini juga telah didistribusikan hingga ke luar kota seperti Surabaya, Jakarta, Bali, Kalimantan, Sidoarjo. Pia Warung Glenmore Cabang Jember ini masih perlu menerapkan bauran pemasaran yang tepat dan baik karena Bakpia Glenmore yang berada di Cabang Jember ini mengalami penurunan penjualan akibat penerapan

strategi yang kurang tepat, sehingga dengan menggunakan bauran pemasaran diharapkan dapat membantu perusahaan untuk dapat meningkatkan penjualan dan menarik konsumen untuk melakukan keputusan pembelian bakpia pada Pia Warung Glenmore Cabang Jember di Kabupaten Jember.

Berdasarkan uraian diatas dapat dijadikan pendorong untuk mengetahui variabel bauran pemasaran manakah yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap Bakpia Pia Warung Glenmore Cabang Jember di Kabupaten Jember.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Apakah variabel produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan saluran distribusi (*place*) berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian bakpia pada Pia Warung Glenmore Cabang Jember di Kabupaten Jember?
2. Apakah variabel produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), saluran distribusi (*place*) berpengaruh secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian bakpia pada Pia Warung Glenmore Cabang Jember di Kabupaten Jember?
3. Variabel manakah yang mempunyai pengaruh dominan terhadap keputusan pembelian bakpia pada Pia Warung Glenmore Cabang Jember di Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Menguji dan menganalisa pengaruh variabel produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan saluran distribusi (*place*) berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian bakpia pada Pia Warung Glenmore Cabang Jember di Kabupaten Jember
2. Menguji dan menganalisa pengaruh variabel produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), saluran distribusi (*place*) berpengaruh secara

bersama-sama terhadap keputusan pembelian bakpia pada pada Pia Warung Glenmore Cabang Jember di Kabupaten Jember.

3. Menguji dan menganalisa variabel manakah yang berpengaruh secara dominan terhadap keputusan pembelian bakpia pada pada Pia Warung Glenmore Cabang Jember di Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini bertujuan untuk dapat memberikan wawasan dan pengetahuan serta informasi kepada penulis mengenai pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian bakpia pada Pia Warung Glenmore.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan kontribusi dalam pengembangan usaha bakpia pada Pia Warung Glenmore Cabang Jember khususnya di bidang pemasaran.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi untuk penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan keputusan pembelian.