

BAB 1.PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan kepulauan dengan memiliki kepulauan yang sangat luas dan kekayaan laut yang dihasilkan sangat melimpah. Hasil laut bisa dimanfaatkan dan diolah semaksimal mungkin agar dapat menghasilkan nilai tambah. Makanan laut memiliki kandungan gizi yang cukup baik jika dikonsumsi. Jawa timur merupakan salah satu wilayah potensial untuk berdirinya berbagai macam usaha, hal ini dikarenakan Jawa Timur memiliki sumber daya alam dan sumber daya manusia yang sangat memadai. Jember merupakan salah satu Kabupaten yang memiliki wilayah perairan yang cukup luas. Potensi perikanan di Kabupaten Jember cukup prospek di Desa Puger Kulon, Kecamatan Puger. Desa Puger Kulon merupakan daerah penangkapan udang paling potensial di Provinsi Jawa Timur. Potensi besar ini meningkatkan keinginan semua nelayan untuk melakukan aktifitas penangkapan dan budidaya udang secara besar-besaran. Udang merupakan hewan laut yang mempunyai kandungan protein sangat tinggi dan kalori yang rendah, seperti halnya udang diolah menjadi terasi.

Terasi adalah bumbu masak yang dibuat dari ikan atau udang rebon yang difermentasikan berbentuk seperti adonan atau pasta yang berwarna hitam-coklat, kadang ditambah dengan bahan pewarna sehingga menjadi kemerahan. Terasi merupakan bumbu penting dikawasan Asia Tenggara dan China Selatan. Terasi memiliki bau yang tajam dan biasanya digunakan untuk membuat sambal terasi, tapi juga ditemukan dalam berbagai resep tradisional Indonesia dan terasi udang khas puger merupakan salah satu terasi yang mempunyai kualitas terbaik. Terasi yang dihasilkan masyarakat puger merupakan terasi yang memiliki kualitas baik karena pembuatannya asli berbahan baku udang tanpa ada campuran apapun dalam proses pembuatannya. Produk terasi yang berkualitas baik akan memicu permintaan terasi yang semakin meningkat pula, sehingga membuat para konsumen loyal terhadap produk terasi dan memutuskan untuk membeli produk tersebut.

Keputusan pembelian adalah proses pengambilan keputusan konsumen dalam mengkonsumsi suatu produk atau aktifitas individu dalam memilih suatu produk tertentu. Menurut Nitisemito dalam Santoso, Waluyo dan Listyorini (2013:6). Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah harga, Kualitas produk dan promosi. Harga merupakan jumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk Menurut Kotler dan Armstrong (2008:63). Kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya meliputi daya tahan, keandalan, ketepatan, kemudahan operasi dan perbaikan, serta atribut bernilai lainnya Menurut Kotler dan Armstrong dalam Santoso, Waluyo dan Listyorini (2013:2). Promosi merupakan kegiatan yang ditunjukkan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut Menurut Gitosudarmo (2001:214).

Terasi UD. Mita Jaya ini merupakan salah satu tempat usaha pembuatan terasi yang berada di Puger. Usaha ini terletak di Jalan Puger Kulon, Dusun Mandaran 2 RT 007 RW 002 Desa Puger Kabupaten Jember, Terasi UD. Mita jaya ini sudah berdiri sejak tahun 1990. Terasi UD. Mita jaya ini termasuk dalam industry kecil (home industry) dan jumlah tenaga kerjanya sebanyak 10 orang , yakni 4 laki-laki dan 6 perempuan. Jumlah pesaing bisnis usaha Terasi UD. Mita Jaya ini kini makin bertambah banyak karena semua masyarakat rata-rata disana juga melakukan usaha yang sama, sehingga dalam hal ini perusahaan dituntut untuk mempertahankan atau memberi ciri khas yang berbeda dari produk tersebut agar dapat meyakinkan konsumen untuk tetap melakukan pembelian produk Terasi dan UD. Mita Jaya juga harus berupaya memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen terhadap permintaan produk terasi. Maka dalam hal ini peneliti ingin melihat sejauh mana Variabel Harga, Kualitas Produk dan Promosi mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk terasi di UD. Mita Jaya itu sendiri.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah variabel harga, kualitas, promosi berpengaruh secara serempak terhadap keputusan pembelian Terasi UD. Mita Jaya di Puger Kabupaten Jember?
2. Apakah variabel harga, kualitas, promosi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian Terasi UD. Mita Jaya di Puger Kabupaten Jember?
3. Variabel manakah yang berpengaruh secara dominan terhadap keputusan pembelian Terasi UD. Mita Jaya di Puger Kabupaten Jember?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi permasalahan diatas, tujuan dilakukan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui pengaruh variabel harga, kualitas, promosi secara serempak berpengaruh terhadap keputusan pembelian Terasi UD. Mita Jaya di Puger Kabupaten Jember.
2. Mengetahui pengaruh variabel harga, kualitas, promosi secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian Terasi UD. Mita Jaya di Puger Kabupaten Jember.
3. Mengetahui pengaruh variabel yang dominan terhadap keputusan pembelian Terasi UD. Mita Jaya di Puger Kabupaten Jember.

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan pada tujuan penelitian yang telah ditetapkan, maka hasil dari penelitian ini diharapkan sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan
Bagi perusahaan dapat meningkatkan pemasaran sehingga tingkat penjualan pada perusahaan meningkat dan mencapai sasaran tujuan yang telah di inginkan.

2. Bagi perguruan tinggi

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai bahan pelengkap informasi dan pertimbangan bagi peneliti selanjutnya mengenai keputusan pembelian terhadap produk tertentu.

3. Bagi penulis

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis mengenai keputusan pembelian dalam suatu produk.