

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis dalam era globalisasi saat ini semakin pesat, hal ini ditandai dengan persaingan antar perusahaan yang semakin tinggi dan ketat pula. Persaingan bisnis yang semakin ketat mendorong setiap perusahaan untuk terus meningkatkan pemasarannya terutama pada bauran promosinya untuk menarik perhatian konsumen. Bauran promosi memegang peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen dalam pembelian suatu produk dimana saat ini konsumen semakin kritis dalam memilih dan mencari informasi tentang produk yang akan digunakan.

Persaingan bisnis yang semakin ketat didasari oleh kebutuhan dan keinginan konsumen yang selalu mengalami perubahan bahkan cenderung meningkat dari waktu ke waktu. Dewasa ini perkembangan dunia bisnis di kabupaten Jember juga semakin meningkat. Banyak usaha-usaha baru mulai bermunculan, salah satu usaha yang saat ini marak berkembang adalah bisnis makanan. Di kabupaten Jember banyak sekali bermunculan bisnis makanan, mulai dari makanan tradisional sampai makanan siap saji baik yang di pinggiran jalan maupun di restoran, salah satunya adalah Restoran C'Bezt Friedchicken. Restoran C'Bezt Friedchicken merupakan salah satu restoran yang menjual makanan siap saji dengan menu utama friedchicken. Terletak di Jalan Kalimantan No. 30, C'Bezt Friedchicken bukan satu-satunya restoran penjual friedchicken, banyak terdapat pesaing baik dari restoran sejenis maupun dari pedagang di pinggiran jalan.

Keberlangsungan suatu perusahaan dipengaruhi oleh banyaknya jumlah konsumen yang melakukan pembelian terhadap produknya. Dari sekian banyak restoran yang berdiri tidak sedikit pula yang gulung tikar dalam waktu singkat. Namun Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember masih mampu untuk tetap bertahan dan bersaing dengan restoran lainnya. Untuk dapat menarik perhatian konsumen Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember banyak menciptakan bauran promosinya sedemikian menarik. Restoran C'Bezt Friedchicken melakukan kegiatan promosi penjualan dengan selalu mengikuti

program-program yang direncanakan oleh pusat yaitu di Surabaya, dan salah satu kegiatan promosi penjualan yang dilakukan adalah penawaran produk dengan paket. Restoran C'Bezt Friedchicken juga mengadakan kegiatan *cooking class* yaitu kegiatan memasak yang diikuti oleh anak-anak TK. Selain itu Restoran C'Bezt Friedchicken juga melakukan pemasaran secara langsung dengan mendatangi kantor dan instansi pendidikan dan juga melakukan kegiatan promosi melalui media sosial seperti facebook dan website. Promosi merupakan faktor penting yang digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Promosi juga mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian. Semakin banyak jumlah konsumen yang melakukan pembelian akan semakin memberikan dampak yang positif bagi keberlangsungan perusahaan. Berikut data penjualan produk makanan pada Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember:

Tabel 1.1 Data Penjualan Produk Makanan Pada Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember Bulan April – Juni 2015

Item	Bulan		
	April	Mei	Juni
C'Bezt 1	2.244	2.320	2.051
C'Bezt 2	3.066	3.128	2.678
C'Bezt 3	152	191	183
C'Bezt 4	130	92	45
Take away 1	1.344	1.497	1.917
Take away 2	1.282	1.300	1.391
Take away 3	47	41	42
Take away 4	33	40	25
COZY Burger	70	54	36
COZY Cheese Burger	35	50	32
Chicken Hug	13	2	2
Lasagna	2	3	0
Spagety	12	6	6
Soup	12	30	8

Sumber : Data dari perusahaan

Dari data penjualan produk makanan tersebut dapat diketahui bahwa jumlah konsumen pada Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember lebih

banyak melakukan pembelian untuk produk paket jika dibandingkan dengan produk lain namun dengan jumlah yang fluktuatif.

Selain beberapa alasan diatas penelitian ini juga didasarkan pada saran dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Husna (2015), mengatakan bahwa masih banyak variabel lain dalam bauran promosi yang mempengaruhi keputusan pembelian suatu produk dimana pada penelitiannya tersebut Husna hanya meneliti variabel periklanan, penjualan personal, promosi penjualan dan hubungan masyarakat. Dalam penelitian ini bauran promosi Restoran C'Bezt Friedchicken dirasa paling sesuai yaitu dengan menggunakan variabel bauran promosi berupa promosi penjualan, promosi dari mulut ke mulut, publisitas dan pemasaran langsung. Berdasarkan hal tersebut maka peneliti mengambil judul **Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Makanan Pada Restoran "C'Bezt Friedchicken" Di Jalan Kalimantan Jember.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah promosi penjualan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk makanan pada Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember?
2. Apakah informasi dari mulut kemulut berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk makanan pada Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember?
3. Apakah publisitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk makanan pada Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember?
4. Apakah pemasaran langsung berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk makanan pada Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Menganalisis dan menguji apakah promosi penjualan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk makanan pada Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember.
2. Menganalisis dan menguji apakah informasi dari mulut kemulut berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk makanan pada Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember.
3. Menganalisis dan menguji apakah publisitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk makanan pada Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember.
4. Menganalisis dan menguji apakah pemasaran langsung berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk makanan pada Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan memberi manfaat sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan
Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan dalam rangka meningkatkan promosi perusahaan guna menjadi pertimbangan kuat bagi konsumen untuk melakukan keputusan pembelian produk makanan pada Restoran C'Bezt Friedchicken di Jalan Kalimantan Jember.
2. Bagi lembaga
Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan wawasan dan pengetahuan bagi peneliti pada Politeknik Negeri Jember serta sebagai tambahan perbendaharaan pada perpustakaan Politeknik Negeri Jember.
3. Bagi khalayak
Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya serta sebagai bahan tambahan pengetahuan serta wawasan.