

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Santapan khas ialah bagian dari bentuk budaya yang berciri kedaerahan, beraneka ragam serta jenis yang mencerminkan potensi alam pada setiap daerah. Hingga terciptalah makanan di Indonesia yang beraneka ragam, rasa, serta bahan dasarnya. Dengan resep tradisional yang diolah serta disajikan secara sempurna bisa menghasilkan makanan yang nikmat untuk konsumen( Marwanti, 2000: 111). Brownies Tape merupakan jajanan khas daerah kota Jember, peminat produk brownies tape cukup tinggi karena salah satu keunikan produk brownies tape yakni sering dijadikan bingkisan atau oleh-oleh dari kota Jember. dengan peminat yang cukup tinggi maka perlunya melakukan inovasi sebuah produk karena saat ini konsumen dihadapkan dengan banyak pilihan akan suatu produk dari kompetitor sehingga membuat konsumen mempunyai banyak pilihan dan dengan mudah ingin mencoba produk lain.

UD. Purnama Jati yang terletak di Jl. Bungur No. 9, Darwo Timur, Gebang, Kec. Patrang Kab. Jember, Jawa Timur merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang pengolahan makanan dengan bahan baku tape sebagai ciri khas oleh – oleh dari kota Jember. Menyediakan beraneka ragam produk cemilan khas kota Jember, makanan yang diolah dari bahan baku singkong tersebut yaitu brownies tape, suwar-suwir, pia tape, pie tape, dan prol tape. Produk-produk tersebut telah di pasarkan ke beberapa outlet-outlet di Jawa Timur yaitu, Bondowoso, Jember, Banyuwangi, dan Situbondo. Usaha UD. Purnama Jati ini telah berjalan selama kurang lebih 21 tahun yang mana perusahaan tersebut didirikan sejak tahun 2000 dengan Latar belakang untuk mengangkat Brand Lokal Tradisional Ke Pasar Modern. Seiring dengan perkembangan UD. Purnama Jati harus memperhatikan perilaku konsumen. Hasil observasi di lapangan menunjukkan bahwa Brownies tape Purnama Jati telah membuktikan eksistensinya dengan terus melakukan inovasi produk dan mampu bertahan atau bersaing dengan kompetitor. Inovasi tersebut adalah dengan menciptakan brownies tape yang dibuat dari cocoa bubuk dan tapai singkong pilihan dengan

menambah varian rasa topping, yaitu: keju, cokelat serut, almond, kacang dan oreo. Dengan adanya inovasi rasa topping ini di harapkan para konsumen akan menjadi lebih tertarik membeli produk Brownies Tape UD.Purnama Jati sesuai dengan selera masing- masing, inovasi topping ini juga dimaksudkan untuk membidik atau menarik semua segmen pasar (pangsa pasar), mulai dari anak-anak, remaja, dewasa hingga manula.

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya dalam berkembang dan mendapatkan laba pemasaran mencakup usaha-usaha perusahaan yang dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen, menentukan produk yang akan diproduksi, menentukan harga produk yang sesuai, menentukan cara promosi dan penyaluran produk-produk tersebut. Persaingan bisnis yang kompetitif dikala ini memacu para pengelola usaha agar berfikir kreatif serta inovatif supaya senantiasa memberikan diferensiasi dan keunggulan untuk perusahaannya dari pesaingnya. Selama pandemi covid-19 yang terjadi sejak tahun 2020 hingga 2021 saat ini membuat UD. Purnama Jati mengalami penurunan produksi dan penurunan laba. Jika permintaan produksi dan menurun maka akan mempengaruhi berbagai faktor biaya pengeluaran dan biaya-biaya tersebut berpengaruh terhadap pendapatan gaji karyawan karena perusahaan akan melakukan pengurangan atau pemotongan terhadap gaji karyawan dan untuk membayar beban biaya lainnya.

Dalam pelaksanaan bauran pemasaran UD. Purnama Jati harus memperhatikan dan mengevaluasi pengambilan keputusan pembelian konsumen untuk mempertahankan pangsa pasar yang sudah ada dan untuk meningkatkan pangsa pasar seiring munculnya pesaing-pesaing baru. Maka dari itu peneliti ingin melakukan studi penelitian mengenai bauran pemasaran 4P meliputi variabel produk, harga, tempat, dan promosi terhadap keputusan pembelian produk brownies tape di UD. Purnama Jati Jember. Alasan peneliti hanya mengambil variabel 4P dari 7P komponen bauran pemasaran karena 4P tersebut yaitu variabel produk, harga, tempat dan promosi sudah cukup mewakili dari permasalahan yang ada dalam penelitian ini, dan 4P tersebut menjadi fokus yang dilakukan di

UD.Purnama Jati.

Menurut Kotler & Armstrong (2001: 346), dalam Siti (2019) menarangkan produk merupakan sesuatu yang bisa ditawarkan ke pasar untuk memperoleh perhatian, dibeli, digunakan, ataupun dikonsumsi yang bisa memuaskan keinginan ataupun kebutuhan. UD. Purnama Jati menciptakan produk brownies tape dengan inovasi berbagai rasa toping guna mengikuti perkembangan pasar dan selera konsumen. Selain produk, harga memiliki peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Kotler (2018:107) mengemukakan “ Harga ialah salah satunya elemen bauran pemasaran yang menciptakan penghasilan, elemen lainnya memunculkan biaya. Harga yang ditawarkan Brownies UD. Purnama Jati sangat variatif sesuai, hal ini dimaksudkan agar konsumen dari berbagai segmen pasar dapat menjangkau produk brownies tape, akan tetapi produk brownies tape ini lebih condong untuk segmen pasar menengah ke atas dengan kisaran harga yaitu ukuran 300 gram (ukuran nanggung) dengan harga Rp. 28.000 dan ukuran besar 500 gram dengan harga Rp. 34.000. Faktor tempat atau lokasi juga berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen akan suatu produk. Menurut Alma (2003: 103) lokasi merupakan tempat suatu usaha beroperasi ataupun tempat perusahaan melaksanakan aktivitas untuk memasarkan barang serta jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Dengan tempat yang nyaman, strategis serta keamanan yang terjamin maka konsumen akan tertarik untuk membeli sesuatu produk. Lokasi UD. Purnama Jati dekat dengan permukiman warga setempat dengan lahan parkir luas, kondisi toko yang aman, nyaman dan bersih. Sedangkan promosi menurut Daryanto (2013:94), adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dapat mengarahkan suatu organisasi atau seseorang untuk menciptakan suatu transaksi antara penjual dan pembeli. Dengan promosi dapat memberikan informasi pada masyarakat mengenai kelebihan-kelebihan yang ditawarkan oleh suatu produk dan pesan tersendiri yang dapat mengubah pola pikir konsumen, yang selanjutnya akan memengaruhi perilaku konsumen agar mengkonsumsi produk yang dipromosikan tersebut. UD. Purnama Jati melakukan promosi di akun media sosial seperti *instagram*, *whatsapp* dan *marketplace* online yaitu tokopedia dan

shopee.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka perlunya meneliti lebih lanjut pengaruh antara variabel keputusan pembelian, maka diambil judul penelitian “Pengaruh Produk, Harga, Tempat, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Brownies Tape Di UD. Purnama Jati Jember”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Perumusan masalah merupakan hal yang paling penting dalam suatu penelitian, hal ini diperlukan agar batasan masalah menjadi jelas sehingga dapat dijadikan pedoman dalam melakukan penelitian. Adapun perumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Apakah variabel produk, harga, tempat dan promosi berpengaruh secara serempak terhadap keputusan pembelian konsumen di UD. Purnama Jati Jember ?
2. Apakah Apakah variabel produk, harga, tempat dan promosi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian konsumen di UD. Purnama Jati Jember?
3. Variabel manakah yang mempunyai pengaruh dominan terhadap keputusan pembelian konsumen di UD. Purnama Jati Jember ?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat**

### **1.3.1 Tujuan**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka dapat diketahui tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh produk, harga, tempat dan promosisecara serempak terhadap keputusan pembelian produk brownies tape di UD. Purnama Jati Jember.
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh produk, harga, tempat dan promosisecara parsial terhadap keputusan pembelian produk brownies tape di UD. Purnama Jati Jember.
3. Untuk menguji dan menganalisis variabel manakah yang mempunyai

pengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian konsumen di UD. Purnama Jati Jember.

### 1.3.2 Manfaat

Manfaat penelitian diharapkan dapat memberikan informasi mengenai atribut produk terhadap keputusan pembelian produk brownies tape UD. Purnama Jati Jember.

#### 1. Bagi Peneliti

Sebagai syarat menyelesaikan pendidikan, juga menambah ilmu pengetahuan dan memahami kondisi nyata dilapang mengenai faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

#### 2. Bagi UD. Purnama Jati Jember

Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan yang bermanfaat bagi UD. Purnama Jati Jember untuk mengetahui variabel-variabel apa yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen sehingga perusahaan akan mudah untuk melakukan pengembangan produk.

#### 3. Bagi akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan bacaan ilmiah bagi mahasiswa Politeknik Negeri Jember khususnya mahasiswa Program Studi Manajemen sehingga dapat digunakan sebagai acuan dalam penulisan karya ilmiah dengan permasalahan sejenis.