

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Disektor perdagangan masih banyak komoditas berpotensi yang belum ditangani dengan serius . Hal ini menjadi salah satu ancaman bagi para produsen makanan tradisional di dalam mempertahankan produknya. Salah satu cara agar makanan tradisional tetap dikenal adalah dengan tetap memproduksinya. Seseorang akan memproduksi barang/jasa jika dianggap memberikan keuntungan dan mampu meningkatkan pendapatannya. Dodol merupakan makanan tradisional yang cukup populer di beberapa daerah salah satunya diTanjaung Pura, tepatnya di Desa Paya Perupuk, Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat yang berjarak \pm 60 km dari kota Medan Sumatera Utara, banyak terdapat home industri yang menjual panganan jenis dodol yang telah menjadi ciri khas dari daerah Kabupaten Langkat, sehingga tidak dipungkiri bahwa permintaan akan dodol selalu ada untuk konsumen.

Makanan ini memiliki prospek yang cerah untuk dikembangkan karena bahan baku untuk pembuatannya tersedia secara lokal. Dodol yang dibuat di tanjung pura tidak hanya dipasarkan di kios-kios yang terdapat di sepanjang jalan Tanjung Pura yang mengarah ke Pangkalan Berandan, tetapi ada juga yang dipasarkan di outlet-outlet penjual oleh-oleh di kota Medan, dan dibawa kedaerah-daerah lain. Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa industri

pengolahan dapat meningkatkan pendapatan produsen, maka dodol juga mampu meningkatkan pendapatan produsennya.

Tetapi usaha dodol masih dikelola secara perorangan dan proses produksinya masih bersifat tradisional. Hal ini menyebabkan kapasitas produksinya rendah, ongkos produksi tinggi dan produksinya kurang higienis (Anonimous, 2011). Pada awalnya dodol digunakan pada perayaan hari besar seperti Idul Fitri, perkawinan, kelahiran dan sebagainya. Akan tetapi, saat ini dodol telah dipasarkan meluas, terutama di tempat pariwisata dengan kemasan yang menarik.

Dodol tersebut banyak dijadikan buah tangan oleh para wisatawan, terutama wisatawan domestik. Dodol pun menjadi ciri khas pada daerah wisatawan sehingga permintaannya akan tetap ada. Selain itu, rasa dodol yang khas dan enak menjadikannya tetap diminati. Banyak faktor yang mempengaruhi konsumen untuk membeli dodol. Antara lain adalah harga, lokasi dan kualitas produk.

Harga pada hakikatnya ditentukan oleh biaya produksi dan beberapa komponen yang lainnya. Jika produsen dapat melakukan penetapan harga yang tepat dan sesuai dengan daya beli konsumen maka hal tersebut akan menarik minat konsumen untuk membeli produk tersebut karena konsumen bersedia menerima harga yang telah ditetapkan oleh produsen dodol tersebut. Oleh karena itu dalam menetapkan harga produsen perlu mempertimbangkan berbagai hal, namun akan lebih baik jika dalam menetapkan harga produsen menyesuaikan

dengan nilai, manfaat, kualitas produk dan harga kompetitif yang mampu bersaing di pasar.

Lokasi adalah letak toko atau pengecer pada daerah yang strategis sehingga dapat memaksimalkan laba (Swastha, 2000 : 339). Lokasi penjualan dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat dikatakan cukup jauh dari perkotaan, karena lokasi penjualan dodol tersebut bukan terletak di pusat berbelanja melainkan mempunyai tempat khusus yang disebut dengan home industri di Desa Paya Perupuk karena usaha dodol tersebut termasuk usaha turun temurun dari tahun 1970-an yang memang letak home industri dodol di sepanjang jalan raya tersebut. Jika lokasi yang biasanya dekat dengan fasilitas kendaraan umum, dekat dengan pusat keramaian serta dapat dijangkau dengan mudah akan semakin mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian. Akan tetapi kualitas produknya masih belum terjamin higienisnya.

Sebelum konsumen memutuskan untuk membeli produk, mereka juga akan mempertimbangkan lokasi tempat tersebut. Karena lokasi penjualan dodol tersebut dikatakan jauh dan tempat parkir yang tidak memadai, maka akan menjadi pertimbangan untuk konsumen dalam mengambil keputusan pembelian. Penjualan dodol tidak semua produsen dodol di Desa Paya Perupuk Tanjung Pura Kabupaten Langkat menggunakan jasa transportasi, sebagian besar produsen tidak menggunakan jasa transportasi untuk membantu proses penjualan dodol, mengingat para produsen hanya menjual dodol tersebut secara langsung disepanjang jalan lintas Medan- Banda Aceh, namun beberapa produsen dodol

membutuhkan jasa transportasi untuk proses pemesanan dodol, dikarenakan para produsen dodol tidak hanya menjual dodol secara langsung tetapi juga dengan sistem pemesanan yang dalam hal ini harus membutuhkan jasa transportasi untuk mengantarkan dodol-dodol ke daerah pemesanan. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan Rustam (dalam Oktavia 2011) transportasi merupakan suatu jasa yang diberikan guna menolong barang dan orang untuk dibawa dari suatu tempat ke tempat lainnya.

Kualitas produk yang baik dan harga yang sesuai harus dilengkapi dengan kemasan produk yang dapat menarik minat konsumen untuk membeli dan membeli lagi. Karena konsumen yang mau membeli produk dengan berkala biasanya konsumen yang merasa puas dengan produk yang ditawarkan oleh produsen tersebut. Salah satu cara yang harus ditempuh seorang produsen dalam hal ini adalah dengan menentukan strategi mempertahankan keunggulan produk sehingga tetap dapat bertahan ditengah persaingan. Persepsi konsumen terhadap kualitas produk akan mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli suatu produk. Selain itu kesan konsumen terhadap kualitas produk akan memberi nilai dalam beberapa bentuk alasan konsumen untuk membeli, kualitas produk yang baik juga berpengaruh terhadap harga sebuah produk. Kualitas produk adalah suatu strategis penting bagi produsen dalam memenangkan persaingan. Seperti produsen dodol yang bersaing dengan beberapa produsen lain nya didalam hal kualitas produknya seperti citarasa dan kemasannya. Dengan kualitas produk yang tinggi konsumen juga akan tertarik terhadap produk tersebut dan memutuskan untuk melakukan pembelian. Untuk itu didalam hal ini produsen

harus lebih jeli dan teliti untuk dapat memahami apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan setiap konsumen dan perilaku konsumen dalam mengetahui apa yang dianggap penting oleh konsumen.

Selain itu produsen juga harus tahu persepsi konsumen tentang nilai dan hal yang mendorong minat mereka untuk mengonsumsi produk yang ditawarkan oleh produsen, setiap produsen berusaha untuk meningkatkan kualitas produk yang terbaik. Namun hal ini belum dapat dirasakan oleh para konsumen pangan dodol yang berada di kabupaten Langkat, dengan pembuatan dodolnya yang kurang higienis. Hal ini tidak menjadi acuan bagi para konsumen untuk tidak membeli dodol dikarenakan harga dodol yang relatif rendah membuat konsumen tetap terus membeli produk dodol tersebut.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada beberapa produsen yang ada di Tanjung Pura, harga yang ditentukan oleh produsen dodol relatif murah. Hal ini diduga membuat konsumen tertarik untuk membeli dodol. Selain itu lokasi penjualan juga diduga menjadi faktor yang mempengaruhi konsumen untuk membeli dodol atau tidak membeli dodol. Ada kalanya para konsumen tidak singgah untuk membeli karena tempat yang jauh dari keramaian atau tempat parkir yang tidak memadai, namun demikian banyak konsumen yang singgah dan melakukan pembelian dodol di Desa Paya Perupuk Tanjung Pura Kabupaten Langkat.

Hasil penjualan dodol pada setiap pedagang yang didapat mencapai 15 kg untuk perharinya, sedangkan untuk perbulannya mencapai 450 kg. Harga dodol

bermacam macam dengan ukuran kg yang berbeda, untuk harga yang paling sering di beli oleh konsumen yaitu harga Rp 20.000/bungkus nya 500 gram, untuk jenis yanglain seharga Rp. 10.000/bungkus nya 200 gram dan harga yang terendah Rp.6.000/bungkus nya 100 gram. Untuk jenis rasa dodol yang sering dibeli konsumen atau bisa disebut kegemaran konsumen yaitu dodol rasa durian, pandan,dan Wijen. Pengunjung yang datang bisa dikatakan cukup ramai untuk perharinya, dari banyak nya konsumen yang datang permintaan dodol yang semakin meningkat membuat usaha tersebut bertahan hingga saat ini, tetapi usaha tersebut belum dapat dikatakan maju karena sumber daya manusia mereka hanya memfokuskan untuk berjualan dan hasilnya dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Dalam memutuskan rencana pembelian konsumen yang dipengaruhi oleh berbagai macam variabel yang ada pada dirinya sendiri maupun lingkungannya, dan variabel-variabel tersebut cenderung akan berinteraksi satu dengan lainnya. Rangsangan dari dalam diri konumen dapat berupa kebutuhan, keinginan dan karakteristik konsumen (budaya, sosial, Pribadi,dan psikologi) sedangkan rangsangan dari luar bagaimana konsumen dapat berpengaruh dengan kualitas produk, harga, pelayanan, tempat lokasinya.Maka dari itu harga,lokasi dan kualitas produk merupakan hal-hal yang perlu diperhatikan oleh produsen guna untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam mengambil suatu keputusan untuk membeli.

Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Harga, Lokasi Penjualan dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Agar penelitian ini tidak melebar pada hal-hal lain diluar konteks penelitian ini, maka dibuat suatu identifikasi masalah yang akan diteliti sehingga data yang akan dikumpulkan dapat ditentukan dengan tepat. Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka yang menjadi identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah ada pengaruh harga terhadap Keputusan Pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat?
2. Apakah ada pengaruh lokasi terhadap Keputusan Pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat?
3. Apakah ada pengaruh kualitas produk terhadap Keputusan Pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat ?
4. Apakah ada pengaruh harga, lokasi dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat ?
5. Apakah ciri khas rasa dodol di Tanjung Pura merupakan pengaruh keputusan pembelian ?
6. Apakah varian rasa dodol yang berbeda-beda berpengaruh terhadap keputusan pembelian dodol di Tanjung Pura ?

1.3 Batasan Masalah

Untuk menghindari terjadinya pembahasan yang menyimpang dalam penelitian ini, maka perlu kiranya menentukan pembatasan masalah pada hal-hal yang pokok saja untuk mempertegas sasaran yang akan dicapai maka pembatasan masalah dalam penelitian ini adalah **“Pengaruh Harga, Lokasi Penjualan Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat”**.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang dan pembatasan masalah di atas, yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Apakah ada pengaruh harga terhadap keputusan pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat ?
2. Apakah ada pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat ?
3. Apakah ada pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat ?
4. Apakah ada pengaruh harga, lokasi dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat ?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan di atas dapat dirumuskan tujuan penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui dan menjelaskan bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat.
2. Untuk mengetahui dan menjelaskan bagaimana pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat.
3. Untuk mengetahui dan menjelaskan bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian dodol di Tanjung pura Kabupaten Langkat.

1.6. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti, Menambah pengetahuan dan wawasan pemahaman tentang pengaruh harga, lokasi dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat.
2. Bagi Pengusaha, Untuk bahan masukan yang bermanfaat dan tambahan informasi bagi pengusahadodol dan sebagai bahan pertimbangan dalam mengatasi masalah yang terkait dengan penelitian.
3. Bagi Universitas Negeri Medan, Sebagai tambahan literatur kepustakaan tentang pengaruh harga, lokasi dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian dodol di Tanjung Pura Kabupaten Langkat.

4. Bagi Pihak Lain, Penelitian ini sebagai bahan referensi bagi pihak yang ingin mengembangkan penelitian sejenis ini di masa yang akan datang dan lebih mendalam di bidang ini.



THE
Character Building
UNIVERSITY