

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di masyarakat modern ini pola hidup sehat menjadi salah satu ukuran standart kualitas.Bukan sekedar menyeimbangkan kehidupan dengan olahraga.Tetapi, pola hidup sehat bisa dimulai dari konsumsi makanan. Salah satunya ialah mengkonsumsi buah-buahan yang sudah jelas banyak manfaatnya untuk kesehatan terutama buah-buahan segar.

Salah satu jenis buah yang diyakini sehat untuk dikonsumsi adalah Jambu Sari. Jambu Sari berasal dari Cina dan Indonesia, tersebar ke Malaysia dan pulau-pulau di pasifik. Buah jambu sari tidak hanya sekedar manis menyegarkan, tetapi memiliki keragaman dalam penampilan. Hal ini menjadikan jambu sari menjadi salah satu varietas buah-buahan yang banyak diminati konsumen dan meningkatkan permintaan. Hal ini juga menjadikan para penjual sadar dengan klasifikasi kebutuhan yang diinginkan konsumen.

Jambu Sari memiliki prospek yang cukup cerah untuk dikembangkan secara intensif, karena memiliki nilai ekonomis tinggi dan sangat disukai banyak orang karena jambu ini memiliki rasa manis dan daging buah renyah. Dari gambaran harga jual, buah jambu sari ini termsaik salah satu buah yang memiliki nilai harga yang lumayan tinggi yaitu Rp. 22.000/Kg dibandingkan dengan harga jambu biji lainnya dipasar yang bekisaran Rp.10.000/Kg. Harga yang tinggi membuat minat konsumen untuk mengonsumsi buah Jambu Sari semakin

menurun dan mulai beralih ke buah pengganti yang sejenis dengan harga yang lebih terjangkau.

Harga merupakan salah satu variable penting dalam pemasaran, dimana harga dapat mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli suatu produk karena berbagai alasan. Apabila harga semakin rendah tetapi kualitas tetap terjaga maka akan menjadi salah satu daya tarik untuk konsumen membeli suatu barang atau tidak (Ferdinand 2006:225).

Banyak cara yang bisa dicapai oleh penjual untuk meningkatkan kepuasan konsumen, misalnya dengan memperhatikan faktor harga. Pada umumnya, konsumen cenderung akan memilih membeli barang yang menawarkan produknya dengan harga yang relatif murah. Harga merupakan salah satu bahan pertimbangan yang penting bagi konsumen untuk membeli produk termasuk buah Jambu Sari.

Harga menjadi pertimbangan bagi para konsumen dalam menentukan pilihannya untuk membeli atau tidak suatu produk. Harga merupakan nilai yang ditukarkan oleh konsumen dengan manfaat dari memiliki dan menggunakan suatu produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Hal ini menjadi penting bagi penjual Jambu Sari untuk memperhatikan harga produknya agar dapat bersaing dengan penjual lainnya yang sejenis sehingga diharapkan dapat memenangkan persaingan karena penetapan harga yang sesuai dengan kualitas yang ditawarkan.

Menurut Saladin (dalam Weenas, 2013:609) mengemukakan bahwa harga adalah sejumlah uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa atau dapat juga dikatakan penentuan nilai suatu produk dibenak konsumen. Harga yang baik adalah harga yang menyeimbangkan dengan kualitas produk yang ditawarkan. Harga menjadi daya tarik tersendiri bagi para calon konsumen untuk memutuskan barang mana yang akan nantinya mereka beli.

Harga buah Jambu Sari dipasaran sangat tinggi dan biaya produksinya juga tinggi dengan buah sejenis, hal inilah yang menyebabkan harga jambu sari lebih mahal dibandingkan dengan jambu biji lainnya.

Biasanya harga yang rendah namun memiliki kualitas yang tinggi adalah produk yang paling laku tetapi pada kasus jambu sari Deli Indah ini harga yang tinggi dengan kualitas yang baik harga jambu sari tinggi maupun rendah tetap membuat para konsumen membeli dan mengkonsumsinya. Oleh karena itu saya sebagai peneliti merasa tertarik untuk meneliti permasalahan ini.

Selain harga yang relatif murah, konsumen juga mempertimbangkan dan memilih lokasi yang akan dikunjungi. Lokasi yang strategis dan tepat akan lebih menguntungkan karena sebagian konsumen akan lebih menyukai tempat yang mudah dijangkau dengan mudah seperti dekat dengan tempat tinggal konsumen, secara tidak langsung akan mempengaruhi minat konsumen untuk berkunjung.

Lokasi merupakan struktur fisik dari sebuah usaha yang merupakan komponen utama yang terlihat dalam membentuk kesan sebuah usaha yang dilakukan perusahaan dalam melakukan penempatan usahanya dan kegiatan

dalam menyediakan saluran pelayanan yang dibutuhkan oleh konsumen (Utami, 2012:89). Lokasi juga seringkali menentukan kesuksesan suatu bisnis, karena lokasi erat ikatannya dengan pasar potensial suatu perusahaan.

Faktor penting dalam menentukan keputusan pembelian adalah letak lokasi terhadap daerah perkotaan, cara pencapaian dan waktu tempuh lokasi. Semakin strategis lokasi suatu usaha maka konsumen akan semakin menyukai usaha tersebut dan menjadi salah satu tempat tujuannya membelikan sesuatu.

Lokasi juga seringkali menentukan kesuksesan suatu bisnis, karena lokasi erat kaitannya dengan pasar keberlangsungan suatu usaha. Fleksibilitas suatu lokasi akan menjadi salah satu syarat konsumen untuk memutuskan membeli barang di tempat tersebut atau tidak. Sejauh mana suatu bisnis dapat bereaksi terhadap keputusan pembelian yang berubah karena keputusan pemilihan lokasi berkaitan dengan jangka waktu bertahannya usaha tersebut. Lokasi penjualan Jambu Sari di Delitua sebenarnya sudah sangat strategis namun ini sepertinya tidak menjadi jaminan penjualan buah Jambu Sari tinggi.

Faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah kualitas produk. Kualitas produk merupakan keseluruhan gabungan karakteristik produk yang dihasilkan dari pemasaran, rekayasa, produksi dan pemeliharaan yang membuat produk tersebut dapat digunakan memenuhi harapan pelanggan atau konsumen (Wijaya, 2011:11). Semakin baik kualitas produk maka akan meningkatkan minat konsumen untuk melakukan pembelian.

Keputusan atau niat untuk membeli merupakan sesuatu yang berhubungan dengan rencana konsumen untuk membeli produk tertentu, serta berapa banyak unit produk yang dibutuhkan pada periode tertentu. Menurut Assauri (2004:79) keputusan pembelian adalah suatu proses pengambilan keputusan akan pembelian yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan itu diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya. Keputusan untuk membeli dapat mengarah kepada bagaimana proses dalam pengambilan keputusan tersebut itu dilakukan. Banyak faktor yang menjadi pertimbangan konsumen sebelum memutuskan untuk membeli suatu produk. Sehingga pengusaha harus jeli dalam melihat faktor-faktor apa saja yang harus diperhatikan untuk menarik konsumen.

Setiap penjual pasti menginginkan tingginya pembelian konsumen terhadap produk yang mereka tawarkan. Hal ini tentunya akan diimbangi dengan intensitas yang tinggi dari penjual dalam mengembangkan faktor yang mampu mempengaruhi konsumen dalam membeli produk tersebut. Ditengah derasnya arus persaingan dewasa ini tentunya akan menuntut penjual untuk terus mengembangkan produknya dan berusaha memberikan harga dan pelayanan yang bersaing dengan para pesaingnya dan hal inilah yang seharusnya dilakukan penjual Jambu Sari untuk bisa membuat keputusan pembelian konsumen semakin meningkat.

Dalam memutuskan rencana pembelian konsumen yang dipengaruhi oleh berbagai macam variable yang ada pada dirinya sendiri maupun lingkungannya, dan variable-variabel tersebut cenderung akan berinteraksi satu dengan lainnya.

Rangsangan dari dalam diri konsumen dapat berupa kebutuhan, keinginan dan karakteristik konsumen (budaya, social, 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.

Kualitas produk yang baik adalah yang mencerminkan kemampuan produk untuk menjalankan tugasnya yang mencakup daya tahan, kehandalan atau kemajuan, kekuatan, kemudahan dalam pengemasan dan reparasi produk (Kotler dan Armstrong, 2008:266). Sebelum melakukan keputusan pembelian, seorang konsumen terlebih dahulu akan mempertimbangkan kualitas sebuah produk. Setelah memperhatikan kualitas produk apakah sesuai dengan apa yang selama ini dia inginkan maka kemudian dia akan memutuskan apakah jadi membeli barang tersebut atau tidak.

Kualitas memiliki arti yang sangat penting dalam keputusan pembelian konsumen. Apabila kualitas produk yang dihasilkan baik maka konsumen cenderung akan melakukan pembelian ulang terhadap suatu produk. Sebaliknya jika kualitas produk tidak sesuai dengan harapan, maka konsumen akan mengalihkan pembeliannya pada produk sejenis lainnya. Untuk mencapai kualitas produk yang diinginkan maka diperlukan suatu standarisasi kualitas. Cara ini dimaksudkan untuk menjaga agar produk yang dihasilkan dapat memenuhi standar

yang telah ditetapkan sehingga konsumen tidak akan kehilangan kepercayaan terhadap kualitas Jambu Sari yang dijual di Deli Indah Delitua.

Suatu produk dikatakan berkualitas jika memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli. Kualitas ditentukan oleh pelanggan, dan pengalaman mereka terhadap produk atau jasa. Konsumen mempunyai beberapa penilaian yang berbeda tentang harga suatu produk. Harga yang ditetapkan di atas harga pesaing akan dipandang sebagai harga yang terlalu mahal, sementara harga yang ditetapkan dibawah harga produk pesaing akan dipandang sebagai produk yang murah atau dipandang sebagai produk yang berkualitas rendah. Tetapi berbeda dengan kasus jambu sari Deli Indah, tinggi rendah kualitas jambu sari Deli Indah tidak menjadi masalah bagi konsumen untuk mengkonsumsinya sehingga selalu habis dipasaran. Dan ini berbanding terbalik dengan teori yang menyatakan semakin tinggi kualitas produk maka keputusan pembeliannya semakin tinggi.

Dari pengamatan saya selaku peneliti seringkali menemui buah jambu sari di Deli Indah Deli Tua Kabupaten Deli Serdang habis terjual walaupun harga jambu sari relatif mahal dari jambu biji lainnya. Berdasarkan uraian diatas maka penelitian ini akan melihat bagaimana pengaruh harga, lokasi penjualan, dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian penulis mengangkat judul “**Pengaruh harga, Lokasi Penjualan dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Jambu Sari Di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang(Studi Pada Konsumen Jambu Sari Deli Indah Di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang”.**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang ada maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimanakah pengaruh harga terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang
2. Bagaimanakah pengaruh lokasi terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang
3. Bagaimanakah pengaruh kualitas produk terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang
4. Apakah Ada pengaruh harga, lokasi dan kualitas produk terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang

1.3 Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah sangat penting untuk menentukan fokus penelitian agar masalah yang diteliti tidak meluas. Penulis membatasi masalah pada Pengaruh Harga, Lokasi dan Kualitas Produk terhadap Keputusan pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, penulis mencoba merumuskan masalah yang menjadi penelitian dalam menyusun skripsi yakni:

1. Apakah terdapat pengaruh harga terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang.

2. Apakah terdapat pengaruh lokasi terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang.
3. Apakah terdapat pengaruh kualitas produk terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang.
4. Apakah terdapat pengaruh harga, lokasi dan kualitas produk terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua kabupaten Deli Serdang.

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang.
2. Untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang.
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang.
4. Untuk mengetahui pengaruh harga, lokasi dan kualitas produk terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari hasil penelitian ini, adalah:

1. Bagi penulis

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis karena dapat mengimplementasikan ilmu yang didapat selama bangku perkuliahan, serta

meningkatkan kemampuan menulis dan berfikir ilmiah khususnya berkaitan dengan pengaruh harga, lokasi dan kualitas produk terhadap Keputusan Pembelian jambu sari di Deli Tua Kabupaten Deli Serdang.

2. Bagi Pengusaha

Dapat memberikan gambaran dan informasi yang berguna bagi pengusaha dalam melakukan kebijakan dan strategi pemasaran yang berkaitan dengan harga, lokasi, kualitas produk dan keputusan pembelian.

3. Bagi Universitas Negeri Medan

Sebagai tambahan referensi bagi pembaca dan acuan tentang Pengaruh Harga, Lokasi Penjualan Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Jambu Sari dalam penelitian di masa yang akan datang.

4. Bagi Peneliti Lain

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan pendukung, bahan pembanding, ataupun sebagai dasar untuk penelitian lebih lanjut yang berkaitan dengan bidang ini dan diharapkan mampu memberikan manfaat yang diperlukan.