

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Sumatra Utara merupakan provinsi yang memiliki beragam jenis olahan makanan atau jajanan. Hal ini dapat terjadi karena banyaknya komoditas sektor pangan yang dapat dimanfaatkan oleh para pengusaha untuk membuka peluang bisnis dari segi kuliner. Terlebih masyarakat daerah yang masih menitikberatkan pendapatan melalui sektor pangan seperti bercocoktanam yang merasa sangat terbantu oleh pengusaha–pengusaha lokal bidang kuliner tersebut.

Salah satu dari usaha lokal yang bergerak dalam bisnis kuliner tersebut adalah UD. Riska. UD. Riska adalah toko yang bergerak dalam bidang penjualan oleh – oleh, makanan, dan tempat peristirahatan untuk jalur lintas sumatera yang berada di daerah pasar bengkel serdang bedagai. UD. Riska mempunyai banyak pesaing dalam berjualan didaerah pasar bengkel tersebut karena pasar bengkel memang terkenal dengan oleh – oleh khas Serdang Bedagai. Namun yang menjadi masalah ketika banyaknya penjual di pasar bengkel Serdang Bedagai terus bertambah terlebih ketika libur umum yang membuat jalur lintas sumatera sangat ramai dilalui dan sering munculnya penjual – penjual dadakan disekitar jalan. UD. Riska sendiri buka setiap hari mulai dari jam 7 pagi sampai jam 12 malam bukan berjualan musiman. Hal ini menjadi kendala yang serius terlebih tidak setiap hari banyaknya pelanggan sama dengan ketika hari libur. Tetapi hal ini tidak berpengaruh dengan UD. Riska yang terus ramai oleh para konsumen.

UD. Riska tersebut ternyata bekerja sama dengan bus paradep yang melalui lintas sumatera yang bertujuan MEDAN – SIANTAR dan sebaliknya dengan mendapat insentif berupa makan dan rokok gratis untuk supir bus paradep yang singgah di UD. Riska. Banyaknya bus paradep yang singgah di UD. Riska membuat penumpangnya banyak yang turun di sana. Harga yang ditawarkan UD. Riska tidaklah murah dibandingkan harga – harga yang ditawarkan oleh toko lain namun, hal ini tidak terlalu diperhatikan oleh para penumpang bus karena pembelian yang mereka lakukan tidaklah setiap hari. Umumnya setiap toko di daerah pasar bengkel tersebut menjual produk keripik, dodol, kacang dan kue kacang ijo. Dan lagi, munculnya toko – toko modern seperti indomaret dan alfamart membuat persaingan semakin ketat. Terdapat kurang lebih 275 penumpang bus Paradep yang singgah ke UD. Riska setiap harinya, namun mereka tidak serta merta membeli produk disana. Kadang penumpang tersebut hanya beristirahat atau ke toilet UD. Riska. Namun setelah peneliti mewawancarai penumpang bus paradep, ternyata faktor utama mereka mau membeli karena banyaknya penumpang lain yang turun untuk membeli ketika bus berhenti di UD. Riska yang membuat mereka tertarik untuk membeli dan biasanya para penumpang yang sudah biasa membeli di UD. Riska dan enggan mencoba ketempat lain. Terlebih, ketika penumpang bus paradep yang membeli untuk oleh – oleh melihat dari banyaknya pembeli yang ada di toko tersebut dan pengalaman dalam membeli dari toko tersebut baik dari pengalaman diri sendiri atau oranglain. UD. Riska tersebut juga memproduksi olahan mereka sendiri, tidak seperti produk olahan dari toko lain yang biasanya dipesan melalui pabrik yang

ada di Pasar Bengkel tersebut. Hal ini menjadi keunggulan UD. Riska karena originalitas yang mereka punya melalui produk yang mereka tawarkan yang tentunya berbeda dengan produk toko lain.

Seperti yang diketahui bahwa kemajuan bisnis di zaman sekarang ini menimbulkan persaingan yang semakin ketat. Tentu saja hal tersebut menjadi perhatian bagi para pengusaha bisnis dalam memenangkan persaingan, oleh karenanya para pelaku bisnis perlu mempertimbangkan faktor perilaku dari pasar yang hendak dimasukinya, dimana nantinya dari mempelajari perilaku pasar maka para pengusaha / produsen mampu untuk mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian produk yang diatawarkannya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap masalah tersebut dengan mengambil judul **“Pengaruh Perilaku Konsumen Dan Minat Beli Penumpang Bus Paradep Terhadap Keputusan Pembelian di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai”**.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, identifikasi masalah dalam penelitian ini meliputi :

1. Bagaimana pengaruh perilaku konsumen penumpang Bus Paradep terhadap keputusan pembelian di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai?
2. Bagaimana pengaruh minat beli penumpang Bus Paradep terhadap keputusan pembelian di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai?

3. Bagaimana pengaruh perilaku konsumen penumpang Bus Paradep terhadap minat beli di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai?
4. Bagaimana pengaruh perilaku konsumen dan minat beli penumpang bus paradep terhadap keputusan pembelian di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai?

### **1.3 Pembatasan Masalah**

Agar ruang lingkup permasalahan yang diteliti di atas terarah dan tidak meluas, maka penulis membatasi penulisan pada masalah pengaruh perilaku konsumen, dan minat beli penumpang Bus Paradep terhadap keputusan Pembelian di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai.

### **1.4 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah dalam penelitian ini, maka masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah perilaku konsumen penumpang Bus Paradep berpengaruh terhadap keputusan pembelian di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai?
2. Apakah minat beli penumpang Bus Paradep berpengaruh terhadap keputusan pembelian di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai?
3. Apakah perilaku konsumen berpengaruh terhadap minat beli penumpang Bus Paradep di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai?

4. Apakah perilaku konsumen dan minat beli penumpang Bus Paradep berpengaruh terhadap keputusan pembelian di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh perilaku konsumen penumpang Bus Paradep terhadap keputusan pembelian di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai.
2. Untuk mengetahui minat beli penumpang Bus Paradep terhadap keputusan pembelian di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai.
3. Untuk mengetahui pengaruh perilaku konsumen terhadap minat beli penumpang Bus Paradep di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai.
4. Untuk mengetahui pengaruh perilaku konsumen dan minat beli penumpang Bus Paradep terhadap keputusan pembelian di UD. Riska Pasar Bengkel Serdang Bedagai.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Setiap penelitian diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya maupun yang terkait secara langsung didalamnya. Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi Peneliti

Untuk menerapkan teori-teori yang pernah diperoleh disaat perkuliahan pada kondisi yang ada di lapangan dan untuk menambah serta memperluas

pandangan terutama menyangkut masalah perilaku konsumen dan minat beli

#### 2. Bagi Pengusaha

Sebagai bahan referensi bagi pengusaha agar selalu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen karena berpengaruh langsung terhadap kelangsungan usaha. Khususnya mengenai perilaku konsumen dan minat beli.

#### 3. Bagi UNIMED

Menambah literatur kepustakaan dibidang pemasaran agribisnis khususnya mengenai perilaku konsumen, minat beli dan keputusan pembelian.

#### 4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti yang akan datang, ini diharapkan akan dapat melengkapi temuan-temuan empirisnya demi kemajuan dan pengembangan pemasaran di masa yang akan datang khususnya dalam bidang manajemen pemasaran.