

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan bisnis pada zaman sekarang ini sangat pesat dan juga kekuatannya semakin tidak terbendung sehingga semakin berpengaruh terhadap pesaing bisnis. Semakin tingginya tingkat persaingan di dalam dunia bisnis dan juga kondisi yang ketidakpastian ekonomi memaksa perusahaan mencapai keunggulan bersaing agar mampu memenangkan persaingan. Untuk meningkatkan penjualan produk atau jasa yang optimal, pemilik usaha mencari strategi bisnis dengan berbagai konsep pemasaran apa yang akan dilakukan untuk meningkatkan penjualan produk dan jasa mereka. Karena pada dasarnya setiap pemilik ingin menguasai pasar dengan produk andalan mereka dapat dikenal lebih luas oleh konsumen.

Salah satu indikator yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen adalah kualitas produk. Produk yang dijual harus memiliki keistimewahan ataupun nilai produk, produk yang menjanjikan akan membuat pelanggan menjadi royal pada saat melakukan pembelian. Pembeli akan memutuskan produk yang diinginkannya berdasarkan kebutuhan dan menimbulkan keinginan untuk membeli produk tersebut.

Konsumen memutuskan untuk membeli suatu produk atau tidak lain adalah setelah mereka melihat dari harga suatu produk. Harga merupakan strategi dalam memasarkan sebuah produk, bila harga terlalu mahal, maka produk tersebut menjadi tidak terjangkau oleh para pasar konsumen menjadi rendah. Namun jika harga terlalu murah maka perusahaan akan sulit mendapatkan laba dan juga konsumen akan mengira produk tersebut dibawah kualitas. Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang di aturkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa (Fandy Tjiptono, 2019).

Bisnis kuliner pada saat ini sangat berkembang di Kota Semarang, dalam beberapa tahun terakhir usaha kuliner berkembang cukup pesat hal ini tentunya menjadi hal yang positif. Dengan banyaknya bisnis yang sama membuat persaingan dalam bidang kuliner ini sangat ketat dan juga bisa menjadi persaingan yang sehat dalam dunia usaha. Hal ini tentunya menjadi peluang bagi para pengusaha yang ingin mendirikan usahanya di bidang kuliner.(Taufik ari,2019)

*Virgin Cake & Bakery* merupakan salah satu bisnis *bakery* yang berawal dari bisnis rumahan (home industry) yang kemudian berubah menjadi sebuah bisnis bakery yang besar di Jawa Tengah. *Virgin Cake & Bakery* didirikan pada tanggal 22 November 1999 di jalan Parangkusumo Raya 16-18 Tlogosari dan dirintis oleh pasangan Bapak Alim Suteja dengan Ibu Nanik Sumiyati. Usaha yang bermula terletak di dalam sebuah garasi rumah kontrakan dan berkembang pesat hingga bisa berkembang sampai saat ini.

Berikut ini lokasi dan juga cabang toko *Virgin Cake & Bakery* yang berada di Kota Semarang:

**Table 1.1**  
Lokasi Toko *Virgin Cake & Bakery*

No	Nama Toko	Alamat
1.	<i>Virgin Cake &amp; Bakery</i>	Jl. Parang Kusumo Raya No. 16-18, Tlogosari Kulon, Kec. Pedurungan, Kota Semarang

3.	<i>Virgin Cake &amp; Bakery</i>	Jl.Majapahit No.335, Gemah, Kec. Pedurungan, Kota Semarnag
3.	<i>Virgin Cake &amp; Bakery</i>	Jl. Pamularsih Raya, Bongsari, Kec. Semarang Barat, Kota Semarang
4.	<i>Virgin Cake &amp; Bakery</i>	Jl. Diponegoro No 297, Kelurahan Gedanganak, Kec. Ungaran Tim., Kabupaten Semarang

*Sumber: Data primer yang di olah, 2023*

Dari table di atas dapat diketahui bahwa ada tiga cabang Toko *Virgin Cake & Bakery* yang berada di kota Semarang. *Virgin Cake & Bakery* Cabang Tlogosari merupakan toko utama dikarenakan awal dari usaha ini di mulai di Tlogosari. Toko *Virgin Cake & Bakery* mengalami perkembangan dengan membuka cabang toko di Kota Semarang untuk memperluas pangsa pasar.

Harga roti yang dijual di Toko *Virgin Cake & Bakery* juga terbilang cukup variatif dan sangat terjangkau. Produk yang sehat dan higienis serta produk yang mengikuti akan kebutuhan masyarakat dengan memperbanyak varian produk yang beragam. Seperti berbagai jenis roti yang unik, roti kering, roti tart, pudding dan juga berbagai menu lainnya yang dapat meningkatkan keputusan pembelian kepada para konsumen.

*Virgin Cake & Bakery* menjual berbagai macam produk. Daftar produk yang dijual sebagai berikut :

**Table 1.2**  
Daftar Produk Pada *Virgin Cake & Bakery* Tlogosari

No	Menu <i>Virgin Cake &amp; Bakery</i>	Harga
1.	Roti Burger Kosong	Rp 2.500

2.	Roti Vla Vanila	Rp 3.500
3.	Roti Blubery	Rp 4.000
4.	Roti Cheese Potato	Rp 4.000
5.	Roti Kacang Hijau	Rp 4.000
6.	Roti Keju Susu	Rp 4.000
7	Banana Bread	Rp 4.500
8.	Roti Abon	Rp 4.500
9.	Roti Chese Beef	Rp 5.000
10.	Roti Charlie Angel	Rp 6.000
11.	Roti CheChe Baby	Rp 6.000
12.	Roti Ayam Wijen Hitam	Rp 6.000
13.	Pizza Kotak	Rp 6.000
14.	Bakpao	Rp 7.500
15.	Roti Hot Chicken	Rp 15.000
16.	Pie Susu	Rp 28.000
17.	Pisang Lilit Keju	Rp 36.000
18.	Pisang Lilit Coklat	Rp 36.000
19.	Cake Banana Cheese	Rp 42.000
20.	Wingko Loyang	Rp 51.000

*Sumber : data primer yang di olah,2023*

Di lihat dari table di atas diketahui bahwa *Virgin Cake & Bakery* memiliki variasi menu dengan harga yang berbeda-beda. Banyaknya pelaku bisnis pada bidang yang sejenis membuat *Virgin Cake & Bakery* harus mampu membuat inovasi roti yang diproduksi sehingga tidak kehilangan para pelanggannya.

Berdasarkan hasil observasi yang telah di uraikan di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti tentang **“Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian *Virgin Cake & Bakery Tlogosari Semarang*”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari latar belakang di atas maka rumusan masalah penelitian ini adalah :

1. Bagaimana kualitas produk dapat berpengaruh dalam keputusan pembelian pada *Virgin Cake & Baker Semarang*?
2. Bagaimana harga dapat berpengaruh dalam keputusan pembelian pada *Virgin Cake & Bakery Semarang*?
3. Bagaimana lokasi dapat berpengaruh dalam keputusan pembelian pada *Virgin Cake & Bakery Semarang*?
4. Bagaimana kualitas produk, harga dan lokasi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada produk *Virgin Cake & Bakery Semarang*?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Tujuan Umum**

Tujuan Penelitian secara umum untuk memperoleh pengetahuan atau penemuan baru. Sebagai pembuktian atau pengujian tentang kebenaran dari pengetahuan yang sudah ada. Sebagai pengembangan pengetahuan suatu bidang keilmua yang sudah ada

### **1.3.2 Tujuan Khusus**

Suatu penelitian dibentuk karena adanya tujuan-tujuan tertentu untuk di capai. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada *Virgin Cake & Bakery*

2. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada *Virgin Cake & Bakery*
3. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian pada *Virgin Cake & Bakery*.
4. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan pengaruh kualitas produk, harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian pada *Virgin Cake & Bakery*.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Dari rumusan masalah dan tujuan adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1.4.1 Manfaat Teoritis**

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan ilmu pengetahuan mengenai pengaruh kualitas produk, harga, lokasi terhadap keputusan pembelian produk *Virgin Cake & Bakery*

### **1.4.2 Bagi Praktis**

Dengan adanya penulisan laporan akhir ini, diharapkan dapat memberikan manfaat praktis bagi pihak berkepentingan, yaitu:

#### **1. Bagi Penulis**

Penelitian ini diharapkan menambah pemahaman mengenai manfaat dari keputusan pembelian di dalam dunia bisnis yang nantinya untuk di terapkan di masa yang akan datang.

#### **2 Bagi Akademis**

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan referensi bagi para penulis selanjutnya.

#### **3 Bagi Perusahaan**

Hasil dari penelitian ini diharapkan sebagai bahan evaluasi terhadap kualitas produk, harga, lokasi terhadap keputusan pembelian yang dilakukan dalam rangka memenuhi kepuasan konsumen.

## **1.5 Sistematika Penulisan**

Pada umumnya penelitian ini dibuat dalam 5 (lima) bab yang terdiri dari beberapa sub bab. Untuk memberikan gambarannya yang jelas mengenai hal yang akan ditulis, berikut sistematika yang lengkap dalam penulisan skripsi ini:

### **BAB 1: PENDAHULUAN**

Bab pendahuluan berisi mengenai latar belakang permasalahan mengenai fenomena apa yang terjadi di sekitar kita khususnya kebiasaan masyarakat yang berubah seiring dengan perkembangan zaman dalam hal memenuhi kebutuhan hidup, sehingga penulis bisa menentukan judul penelitian, rumusan masalah yang terjadi, tujuan penelitian dan juga kegunaan penelitian ini di lakukan, serta lebih mudah dalam membaca berisi uraian ringkasan mengenai materi yang akan dibahas pada setiap bab didalam skripsi ini.

### **BAB II: TINJAUAN PUSTAKA**

Bab Tinjauan Pustaka berisi tentang teori-teori yang mendukung penelitian ini dari berbagai ahli dan sumber , penelitian terdahulu yang sejenis yang dapat dijadikan acuan perbandingan, factor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian yang dilakukan konsumen, kerangka pemikiran, dan hipotesa yang diajukan dalam penelitian.

Landasan teori merupakan salah satu konsep pada uraian teori-teori yang relevan dengan variable penelitian yang akan digunakan oleh para peneliti sebagai dasar acuan atau pedoman

dalam menganalisis permasalahan. Penelitian terdahulu adalah penelitian yang dilakukan oleh para peneliti sebelumnya yang relevan dengan penelitian ini. Dengan adanya penelitian terdahulu sangat berperan penting sebagai dasar penyusunan penelitian ini, karena kegunaannya berguna untuk mengetahui hasil yang didapat oleh peneliti terdahulu dan selanjutnya akan menjadi perbandingan hubungan antar variable yang diteliti.

Kerangka pemikiran merupakan salah satu skema atau konsep yang menjelaskan garis besar alur pemikiran antara variable dalam penelitian ini berdasarkan rumusan masalah yang ada. Hipotesis adalah merupakan pernyataan yang berupa jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang masih perlu dilakukan analisis untuk dibuktikan suatu kebenarannya.

### BAB III: METODE PENELITIAN

Metode penelitian berisi tentang pendekatan yang digunakan dalam penelitian, identifikasi operasional variabel, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data dan juga uji statistik yang digunakan. Variable penelitian dan definisi operasional dalam penelitian ini yaitu menguraikan secara ringkas mengenai variabel-variabel yang digunakan serta mendefinisikan variabel secara operasional yang memungkinkan peneliti untuk melakukan pengukuran terhadap objek penelitian. Populasi dan juga sampel merupakan tahapan dalam menemukan objek penelitian yang dimulai dengan penentuan populasi dahulu, kemudian menentukan karakteristik tertentu untuk memperkecil wilayah populasi hal ini berguna untuk mempermudah dalam menentukan sampel penelitian.

### BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan Pembahasan yang berisi tentang deskripsi objek penelitian, analisis data dan pembahasan, sehingga bab ini akan membuktikan hasil dari hipotesis yang digunakan oleh peneliti. Deskripsi objek penelitian ini berisi mengenai uraian ringkas objek yang digunakan

dalam peneliti. Analisis data dalam penelitian ini berisi mengenai penjelasan dari data-data yang didapat untuk dianalisis menggunakan metode analisis yang telah ditentukan dan di bantu dengan menggunakan aplikasi SmartPLS.

## BAB V : PENUTUPAN

Bab ini akhir dari seluruh penjelasan dalam uraian tiap bab, pada bab ini berisi tentang kesimpulan hasil penelitian dan juga saran. Kesimpulan dalam penelitian ini merupakan uraian yang didapat dari hasil penelitian . saran dalam penelitian ini diajukan peneliti untuk pihak perusahaan yang bersangkutan.