

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan dunia bisnis semakin kompetitif. masalah ini dapat dilihat pada munculnya entrepreneur atau pengusaha. Apalagi di era globalisasi saat ini para pedagang harus bersaing secara global. Pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan juga terpengaruh Perkembangan teknologi sangat cepat. Bentuk perkembangan teknologi adalah meluasnya penggunaan Internet. Menurut Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), jumlah pengguna Internet di Indonesia akan mencapai 221.563.479 jiwa pada tahun 2024, dari jumlah penduduk Indonesia sebesar 278.696.200 jiwa pada tahun 2023 (Prasetyo, dkk.,2024)

Bisnis kuliner telah menjadi salah satu industri yang paling berkembang dan menarik perhatian masyarakat. Mengutip data dari Badan Pusat Statistik (BPS) yang dirilis pada juni 2022, terdapat sebanyak 11.223 usaha kuliner yang tersebar di seluruh Indonesia pada tahun 2020. Sebanyak 8.042 usaha (71,65 persen) di antaranya berupa restoran atau rumah makan, 269 usaha (2,40 persen) berupa katering, dan sisanya 2.912 usaha (25,95 persen) masuk dalam kategori lainnya. Pertumbuhan ini juga diiringi dengan persaingan yang semakin ketat, sehingga bisnis kuliner harus terus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan untuk mempertahankan konsumen dan meningkatkan penjualan.

Di Bengkalis, Persaingan bisnis kuliner telah menjadi salah satu tantangan yang paling signifikan dalam industri makanan dan minuman, saat ini banyak terdapat Restoran dengan ragam dan konsep serta variasi yang menarik yang ada di Bengkalis, dengan berbagai menu dan varian beragam, seperti Restoran D'ulek, Berlian Café and Resto, Filosofi Sambal, RM Gulai Tapah, dan lain-lain, yang tentunya menyediakan berbagai varian makanan yang berasal dari Bengkalis dan Luar Bengkalis, hal ini tentunya akan mempersengit persaingan yang sangat ketat

bagi industri kuliner, untuk mengatasi persaingan yang ketat dan mempertahankan daya tarik, pemilik Restoran harus menciptakan diferensiasi yang jelas seperti melakukan inovasi dalam menu, penggunaan bahan baku, pelayanan yang ramah dan efisien, selain itu strategi pemasaran yang cerdas dan adaptasi terhadap perubahan tren pasar untuk mempertahankan pangsa pasar dan kesuksesan dalam jangka panjang di industri kuliner yang kompetitif ini.

Pondok Ikan Bakar New Normal adalah resto yang menjadi tempat ramai dikunjungi oleh masyarakat Bengkalis, Pondok Ikan Bakar New Normal bertempat di Jl. Pramuka, Senggoro Kec. Bengkalis, Kabupaten Bengkalis, Riau, Menyediakan berbagai menu makanan dan minuman mulai dari Ayam Bakar, Ikan Bakar, Bebek bakar dan menu lainnya yang memiliki harga yang sangat Terjangkau namun tetap memperhatikan jaminan kualitas makanan yang terbaik kepada setiap pelanggan.

(Program Studi Manajemen FEB Unmas Denpasar, 2020) mendefinisikan Minat beli konsumen adalah tahap dimana konsumen membentuk pilihan mereka di antara beberapa produk yang tergabung dalam perangkat pilihan, kemudian pada akhirnya melakukan suatu pembelian pada suatu alternatif yang saling disukainya atau proses yang dilalui konsumen untuk membeli suatu barang atau jasa yang didasari oleh berbagai macam pertimbangan. Dalam bisnis kuliner, minat beli konsumen adalah faktor yang sangat penting untuk meningkatkan penjualan penjualan dan keberhasilan bisnis, konsumen memiliki berbagai macam minat dan preferensi yang berbeda-beda, sehingga sangat penting bagi para pengusaha untuk memahami minat beli konsumen agar dapat menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka. Dalam bisnis kuliner, minat beli konsumen dapat dilihat dari beberapa aspek, seperti kualitas hidangan, harga, lokasi, dan fasilitas. Konsumen yang memiliki minat beli yang tinggi terhadap kualitas hidangan akan lebih memilih restoran yang menawarkan hidangan yang enak dan seimbang.

Minat beli konsumen Pondok Ikan Bakar New Normal dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kualitas produk, pelayanan, dan strategi pemasaran yang digunakan oleh Pondok Ikan Bakar New Normal Bengkalis. Kualitas produk

yang diberikan oleh Pondok Ikan Bakar New Normal Bengkalis harus memenuhi harapan dan kebutuhan konsumen, serta memiliki ciri khas yang tidak dimiliki oleh pesaing. Pelayanan yang optimal juga sangat penting dalam meningkatkan minat beli konsumen, dengan fokus pada memenuhi kebutuhan dan selera konsumen. Dalam mengembangkan bisnis melalui media sosial, hal tersebut merupakan jalan yang

Bagi pebisnis agar tujuan pebisnisnya tersebut dapat jauh lebih mudah tercapai. Pilihan media sosialnya pun beragam jenis, seperti *Instagram*, *YouTube*, dan lain sebagainya. Kemudian, peranan media sosial itu bisa didapatkan suatu bisnis dengan catatan bisnis tersebut memiliki tujuan yang jelas dalam memanfaatkan media sosial. Peranan media sosial secara umum memang cukup banyak dengan fitur-fitur yang difasilitasinya sehingga para pebisnis pun perlu cermat dan bijak dengan apa tujuan yang diputuskannya dalam memanfaatkan media sosial. Selain memanfaatkan fitur media sosial sebagai pengembangan bisnisnya, para pebisnis perlu memikirkannya juga target konsumennya (Sukoco, 2022).

Begitu pula dengan Pondok Ikan Bakar New Normal Bengkalis sebagai media promosi, seperti *Instagram* yang responsif dan aktif, menunjukkan dampak positif dalam membangun hubungan dengan konsumen dan meningkatkan minat beli. Strategi pemasaran juga telah dilakukan oleh pihak Pondok Ikan Bakar New Normal yang digunakan untuk menarik konsumen dan meningkatkan penjualan dengan melakukan promosi di media sosial, dan promosi secara langsung. Selain menerapkan sistem penjualan offline Pondok Ikan Bakar New Normal juga menerapkan sistem penjualan secara online pada media sosial seperti *Instagram* dan *Whatsapp*. Adapun alamat Instagram Pondok Ikan Bakar New Normal yaitu @ikanbakar\_newnormal. Hal ini sudah diterapkan sejak masa Covid-19 masih berlangsung, diterapkan hal ini untuk mengembangkan penjualannya agar memiliki jangkauan konsumen secara luas.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti skripsi yang berjudul “Pengaruh Iklan Media Sosial Terhadap Minat Beli Konsumen Pondok Resto Ikan Bakar New Normal Bengkalis”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana pengaruh Iklan Media Sosial terhadap Minat Beli Konsumen Pondok Ikan Bakar New Normal Bengkalis?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dijelaskan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk menganalisis bagaimana tanggapan responden mengenai Iklan Media Sosial Pondok Ikan Bakar New Normal Bengkalis.
2. Untuk menganalisis bagaimana tanggapan responden mengenai minat beli pada Pondok Ikan Bakar New Normal Bengkalis.
3. Untuk menganalisis bagaimana pengaruh iklan media sosial terhadap minat beli konsumen Pondok Ikan Bakar New Normal Bengkalis.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pembacanya, baik untuk penulis, perusahaan, maupun pihak lain. Manfaat penelitian tersebut diuraikan sebagai berikut :

### **1. Bagi Peneliti**

Manfaat penelitian bagi penulis adalah sebagai syarat menyelesaikan pendidikan, penulis juga dapat melatih diri agar dapat meneliti, berfikir ilmiah, dan menambah wawasan, dengan dilakukanya penelitian ini juga suatu kesempatan bagi penulis untuk menerapkan teori-teori yang diperoleh di perkuliahan dan mencoba mebandingkanya dengan praktik dilapangan.

### **2. Bagi Perusahaan**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan tentang bagaimana pengaruh Iklan media sosial pada Pondok Ikan Bakar New Normal Bengkalis agar pihak perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan iklan di media sosial agar minat beli pelanggan tetap terjaga bahkan bisa lebih meningkat.

### **3. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Dengan dilakukannya penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi bagi peneliti berikutnya yang relevan dengan penelitian ini.

## **1.5 Sistematika Penulisan Laporan**

Agar penulisan laporan skripsi ini dapat sistematis dan tersusun dengan rapi maka diperlukan sistematika penulisan laporan. Berikut ini adalah sistematika penulisan laporan skripsi:

### **BAB 1 : PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisi uraian mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini akan diuraikan tentang penelitian terdahulu dan teori-teori yang relevan dengan pokok bahasan dalam penelitian skripsi ini, khususnya yang berkaitan dengan peningkatan Volume Penjualan Pondok Ikan Bakar New Normal Bengkalis

### **BAB 3 : METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab ini menguraikan secara khusus berkaitan dengan tata cara penulisan yang dilakukan meliputi lokasi dan waktu penelitian, objek penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, metode analisis data dan jenis penelitian.

### **BAB 4 : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini berisikan hasil dan pembahasan. Hasil penelitian skripsi berisikan data yang mencakup antara lain: untuk mengetahui bagaimana pengaruh iklan media sosial terhadap peningkatan volume penjualan Pondok Ikan Bakar New Normal Bengkalis.

### **BAB 5 : PENUTUP**

Pada bab ini merupakan bab terakhir, yang mana akan dikemukakan kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan, kemudian penulisan memberikan saran-saran yang mungkin bermanfaat.