

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Di era globalisasi saat ini dunia bisnis telah berkembang dengan banyak ragam jenisnya. Kegiatan bisnis merupakan salah satu upaya untuk memenuhi kebutuhan dan solusi atas permasalahan yang terjadi dalam kehidupan manusia. Tidak hanya sebagai sarana dalam menghasilkan pendapatan bagi pelaku usaha, bisnis juga mempunyai tujuan untuk menghadirkan produk atau layanan yang bermanfaat bagi konsumen. Salah satu jenis kegiatan bisnis yang banyak ditemukan adalah bisnis makanan yang bertujuan memenuhi kebutuhan pangan.

Di Indonesia masih banyak petani yang berbisnis ubi kayu. Namun, mayoritas petani hanya menjual ubi kayu mentah, hal ini menyebabkan harga jual yang rendah. Padahal ubi kayu dapat diolah dan dijadikan berbagai jenis makanan yang sehat dan bergizi tinggi. Banyaknya produk olahan yang berbahan dasar ubi kayu menjadi alasan agar ubi kayu perlu dikembangkan dalam pengolahannya. Pemilihan ubi kayu sebagai bahan dasar sangat tepat mengingat manfaat dan kegunaan ubi kayu yang cukup banyak, terutama untuk industri makanan. Berbagai macam produk olahan langsung ubi kayu terdiri dari produk olahan kering seperti keripik ubi kayu dan olahan produk semi basah, seperti tape, getuk, dan makanan tradisional lainnya.

Dari berbagai jenis pilihan olahan ubi kayu tersebut, keripik ubi kayu atau singkong menjadi produk yang cocok untuk dikembangkan oleh masyarakat dan dipasarkan. Selain proses pembuatannya yang cukup mudah, keripik ubi kayu adalah makanan ringan yang memiliki daya tahan lebih lama dibandingkan dengan olahan produk ubi kayu lainnya. Bahkan keripik ubi kayu atau singkong menjadi ikon makanan khas Indonesia yang banyak disukai oleh lapisan masyarakat. Salah satunya, sektor industri usaha kecil olahan ubi kayu yang cukup berkembang berada di Kota Dumai ialah Keripik Cabe. Dengan modal yang tidak begitu besar

industri usaha kecil olahan ubi kayu ini dapat memperoleh keuntungan yang cukup besar. Industri olahan keripik cabe ini cukup potensial di kalangan masyarakat Kota Dumai.

Kota Dumai memiliki potensi sumber daya alam yang cukup besar. Para petani di Kota Dumai menanam ketela pohon atau yang sering disebut ubi kayu untuk bahan utama pembuatan keripik cabe. Jenis makanan ini biasanya dihasilkan oleh Usaha Kecil Menengah (UKM) yang tersebar di beberapa wilayah di Kota Dumai. Keripik cabe merek Ika merupakan salah satu UMKM yang ada di Kota Dumai. Usaha Industri keripik cabe rumahan di kelurahan Purnama ini pertama kali didirikan oleh ibu Susiani pada tahun 2002 dengan menjual keripik cabe kemasan kecil tanpa merek. Pada awal dibuka usaha ini, keripik cabe Ika hanya memproduksi 50 kg perharinya. Namun, saat ini usaha Keripik Cabe cap Ika dalam sehari dapat memproduksi 800 kg hingga 1 ton per hari dan dibanderol seharga Rp 12.000/per bungkus. Pesanan yang diterima juga berasal dari luar kota Dumai seperti daerah Pekanbaru, Bagan Batu, Kubu, Siak, dll. Selain itu, keripik cabe Ika juga di ekspor ke luar negara seperti Malaysia. Kemudian, banyak juga penjual keripik cabe yang membeli untuk dijual kembali diberbagai toko oleh-oleh serta kios pedagang keripik yang berjejer di Jalan Diponegoro ujung Kota Dumai.

Usaha keripik Ika tidak hanya memproduksi keripik Cabe cap Ika, tetapi juga memproduksi beberapa jenis produk lainnya. Namun, keripik cabe Ika telah menjadi produksi terbesar. Keripik Cabe Ika ini menjadi salah satu ciri khas makanan ringan yang terkenal dari Kota Dumai, karena cita rasa yang diberikan sangat istimewa dengan harga yang terjangkau, usaha ini kemudian berkembang pesat pada tahun 2010 hingga sekarang. Hal ini terbukti karena dari banyaknya berdiri industri pengolahan ubi kayu pengolahan keripik cabe, namun keripik cabe Ika menjadi tempat pengolahan keripik yang terbesar di Kelurahan Purnama. Meskipun industri ini tergolong usaha kecil, usaha ini sudah membuktikan keberhasilannya dengan mengalami kemajuan dibidang pemasaran.

Banyaknya konsumen yang memilih keripik cabe Ika menjadi hal yang menarik untuk diteliti, melihat banyaknya pesaing sejenis di daerah Dumai. Di Dumai sendiri, terdapat usaha keripik cabe dengan unggulan produknya masing-masing yang saling bersaing untuk meraih laba dan konsumen. Jumlah bisnis keripik cabe di daerah Dumai juga terus bertambah seiring dengan perkembangan waktu sehingga membuat persaingan menjadi semakin ketat.

Menurut Firmansyah (2018) keputusan pembelian merupakan kegiatan pemecahan masalah yang dilakukan individu dalam pemilihan alternatif perilaku yang sesuai dari dua alternatif perilaku atau lebih dan dianggap sebagai tindakan yang paling tepat dalam membeli dengan terlebih dahulu melalui tahapan proses pengambilan keputusan. Seorang konsumen akan cenderung tertarik pada produk keripik cabe Ika yang memiliki kualitas cita rasa yang baik serta merek yang sudah terkenal. Maka yang menjadi pertimbangan konsumen terhadap keputusan pembelian untuk sebuah produk ini yaitu merek dan kualitas produk itu sendiri.

Menurut Satriadi, dkk. (2021) harga adalah suatu nilai yang dinyatakan dalam bentuk rupiah guna pertukaran/transaksi atau sejumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan barang dan jasa. Harga menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan pada suatu usaha karena menjadi penentu dari konsumen seberapa besar keuntungan yang dapat diperoleh dari penjualan produk maupun jasa. Penetapan harga terlalu tinggi bisa mengakibatkan penjualan akan menurun. Namun, jika menetapkan harga terlalu rendah maka berakibat pada mengurangnya keuntungan yang akan diperoleh suatu perusahaan.

Selanjutnya, menurut Anisatun (2022) promosi adalah rangkaian kegiatan pemasaran yang memiliki tujuan memperkenalkan produk yang dihasilkan oleh produsen kepada konsumen melalui komunikasi yang maksudnya untuk memengaruhi dan mendorong konsumen untuk membeli produk atau jasa. Promosi merupakan salah satu variabel di dalam *marketing mix* (bauran pemasaran) yang penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam pemasaran produk atau jasanya. Dengan adanya promosi, dapat mengubah pikiran seseorang dari

yang sebelumnya tidak tertarik menjadi tertarik dengan suatu produk dan mencoba produk sehingga konsumen melakukan pembelian.

Dari pemaparan latar belakang di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ***“Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Keripik Cabe Ika Dumai (Studi Kasus Pada Masyarakat di Kota Dumai).”***

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada skripsi penelitian ini adalah bagaimana pengaruh harga dan promosi terhadap keputusan pembelian keripik cabe IKA Dumai?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh harga secara parsial terhadap keputusan pembelian Keripik Cabe Ika.
2. Untuk mengetahui pengaruh promosi secara parsial terhadap keputusan pembelian Keripik Cabe Ika.
3. Untuk mengetahui pengaruh harga dan promosi secara simultan terhadap keputusan pembelian Keripik Cabe Ika.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang ingin dicapai oleh penulis dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis
Dengan adanya penyusunan skripsi ini dapat menambah wawasan serta dapat mengaplikasikan ilmu yang telah didapatkan selama perkuliahan serta penulis dapat meneliti pengaruh harga dan promosi terhadap keputusan pembelian keripik cabe Ika di Kota Dumai.

2. Bagi Perusahaan

Menambah masukan bagi perusahaan yang bersangkutan khususnya di bagian pemasaran mengenai pengaruh harga dan promosi terhadap keputusan pembelian konsumen sebagai tambahan wawasan dan bisa menjadi bahan evaluasi bagi usaha keripik cabe Ika dalam mencapai tujuan yang diharapkan.

3. Bagi Pihak Lain

Dapat dijadikan referensi bagi peneliti lain pada masa yang akan datang khususnya yang meneliti tentang pengaruh harga dan promosi terhadap keputusan pembelian keripik cabe Ika Dumai.

1.5 Sistematika Penulisan Laporan

Agar penulisan skripsi ini dapat sistematis dan tersusun dengan rapi maka diperlukan sistematika penulisan Skripsi. Berikut ini adalah sistematika penulisan 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 tugas akhir ini, khususnya yang berkaitan dengan pengaruh harga dan promosi terhadap keputusan pembelian keripik cabe Ika.

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 pengaruh harga dan promosi terhadap keputusan pembelian keripik cabe Ika di Kota Dumai.

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.