

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pertumbuhan ekonomi tidak terlepas dari perkembangan daya saing suatu bisnis di dalam perusahaan, Kemajuan suatu bisnis akan sangat memberikan dampak yang positif terhadap pemulihan perekonomian. Pesatnya perkembangan daya saing suatu bisnis sejalan dengan peningkatan kebutuhan primer dan sekunder yang terus meningkat sehingga suatu perusahaan harus berusaha keras untuk meningkatkan bagaimana analisa dari kebutuhan dan keinginan konsumen.

Dengan analisa tersebut perusahaan akan mampu mengetahui bagaimana perkembangan yang dialami konsumen dalam minat pembelian di suatu pasar semakin banyak persaingan yang dihadapi baik di pasar domestik maupun pasar internasional, pengusaha dituntut untuk berusaha untuk mempertahankan atau memperoleh keuntungan yang telah menjadi tujuan perusahaan. Maka dari itu setiap pelaku usaha harus dapat menyusun dan mendesain suatu strategi yang nantinya mampu meningkatkan minat pembelian ulang konsumen dalam usahanya.

Perkembangan dunia bisnis juga terus berkembang pesat seiring dengan perkembangan era globalisasi yang ditandai dengan semakin ketatnya persaingan dalam dunia bisnis dalam memasarkan produk dan jasa kepada konsumen, Oleh karena itu para pelaku bisnis saling bersaing dalam memasarkan produk yang mereka tawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Secara umum konsumen lebih menyukai produk yang pilihan menu yang beragam. Oleh karena itu dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, perusahaan harus mengetahui dan memahami segala kebutuhan dan keinginan konsumen, serta dapat menciptakan positioning yang baik bagi produknya, dan memanfaatkan keunggulan yang dimiliki produk yang ditawarkan kepada konsumen.

Bisnis kuliner merupakan salah satu dari sekian banyak bisnis jasa yang berkembang dengan pesat walaupun pada masa krisis. Hal ini karena pada dasarnya minuman merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia yang harus dipenuhi, sehingga apabila makan dan minum masih menjadi kebutuhan yang diutamakan maka bisnis kuliner akan terus tumbuh dan berkembang. Hal ini menandakan adanya peluang bagi pengusaha yang bertujuan untuk menciptakan bisnis, khususnya dalam industri makanan dan minuman. Hal ini dengan mengacu pada makanan dan minuman yang merupakan kebutuhan pokok sehingga setiap orang pasti membutuhkan makanan dan minuman.

Maraknya bisnis kuliner mengharuskan para pelaku bisnis membuat usahanya tampil berbeda sehingga menarik minat konsumen untuk berkunjung dan dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya. Ada banyak cara cara untuk membuat konsumen melakukan pembelian ulang. Misalnya, menyediakan menu yang beragam, mematok harga yang sesuai dengan kemampuan konsumen, pemilihan lokasi yang tepat dan sesuai dengan sasaran, serta memperhatikan kualitas produk dan pelayanan yang memuaskan. Faktor-faktor tersebut merupakan beberapa cara untuk membuat konsumen memutuskan melakukan pembelian ulang.

Dampaknya ialah meningkatnya intensitas persaingan di dunia bisnis, dimana setiap jenis usaha atau industri saling berkompetisi untuk meraih keunggulan dan memenangkan persaingan untuk memenangkan persaingan di dunia usaha, masing – masing Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berusaha menciptakan suatu konsep pemasaran yang mampu untuk menarik konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) secara umum menghadapi persaingan yang semakin ketat, yang menuntut mereka untuk menghasilkan produk atau jasa yang memiliki tingkat daya saing tinggi guna memenangkan pangsa pasar. Setiap Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) harus dapat beradaptasi dengan perkembangan dalam dunia bisnis dan mengatasi masalah umum yang sering dihadapinya.

Dalam industri kuliner, istilah "varian menu" mengacu pada berbagai jenis hidangan yang ditawarkan, baik makanan maupun minuman. Rasa, penyajian,

keberagaman pilihan, kemudahan pemesanan, kecepatan pelayanan, dan kesesuaian harga adalah semua kualitas yang diharapkan. Tujuan utama dari varian menu adalah untuk memenuhi dan memuaskan selera pelanggan, memiliki hubungan timbal balik dengan pelanggan memungkinkan untuk memahami apa yang diinginkan pelanggannya.

Salah satu bisnis kuliner minuman yang sedang berkembang yaitu bisnis minuman teh es, Teh es adalah salah satu minuman yang sangat digemari oleh berbagai kalangan, karena rasanya yang segar dan mudah dibuat. Minuman ini biasanya dikombinasikan dengan berbagai varian rasa seperti lemon, susu, atau buah-buahan untuk menarik minat konsumen. Teh es tidak hanya menyegarkan, tetapi juga menjadi bagian dari gaya hidup modern, terutama di kalangan masyarakat yang menyukai minuman kekinian. Karena permintaannya yang tinggi dan modal usaha yang relatif terjangkau, teh es kini menjadi peluang bisnis yang menjanjikan dan terus berkembang di berbagai daerah.

Fenomena ini juga terjadi di masyarakat kecamatan Bengkalis, Fakta bahwa kota ini memiliki populasi masyarakat yang tinggi menjadi salah satu faktor yang mendorong persaingan ketat di industri UMKM fast food. Bisnis makanan cepat saji di Bengkalis terus berkembang, yang mendorong para pengusaha untuk terus berinovasi dalam variasi menu. Karena persaingan yang semakin ketat ini, para bisnis harus mencari cara baru untuk menarik pelanggan untuk kembali membeli produknya.

Salah satu UMKM yang ada di Bengkalis yaitu Sile Ngeteh, UMKM Sile Ngeteh merupakan salah satu pelaku usaha di bidang kuliner yang berbasis di Kabupaten Bengkalis. Usaha ini dikenal karena menawarkan berbagai jenis varian menu minuman teh dengan beragam varian rasa dan kemasan yang menarik. Inovasi varian menu diyakini menjadi salah satu strategi utama dalam menarik minat konsumen, terutama di kalangan masyarakat yang cenderung mencari pengalaman rasa yang beragam dan unik.

Sile Ngeteh berhasil memenuhi kebutuhan tersebut dengan menawarkan berbagai varian rasa teh yang menarik, sekaligus mempertahankan harga yang ramah di kantong. Dengan kepraktisan dan efisiensi waktu yang ditawarkan,

UMKM Sile Ngeteh ini tidak hanya menawarkan kesegaran tetapi juga kenyamanan dalam mendapatkan minuman berkualitas tanpa harus mengeluarkan biaya besar, Berikut ada beberapa Varian Menu yang ditawarkan oleh UMKM Sile Ngeteh.

**Tabel 1. 1 Jenis Varian Menu UMKM Sile Ngeteh**

No	Varian Rasa	Harga
1	Teh Original	Rp.4000
2	Teh Lemon	Rp.7000
3	Teh Leci	Rp.7000
4	Teh Apple	Rp.7000
5	Teh Mangga	Rp.7000
6	Teh Vanila	Rp.7000
7	Teh Jeruk	Rp.7000
8	Teh Strawberry	Rp.7000
9	Teh Lemon	Rp.7000
10	Teh Susu	Rp.7000
11	Coklat	Rp.10.000
12	Red Velvet	Rp.10.000

*Sumber : Data Olahan 2025*

Inovasi dan varian menu penyajian yang dilakukan oleh “Sile Ngeteh” juga menjadi daya tarik tersendiri. Mereka selalu berusaha mengikuti tren dan selera pasar, memastikan setiap konsumen dapat menemukan sesuatu yang sesuai dengan preferensi mereka. Dengan pendekatan ini, “Sile Ngeteh” tidak hanya mempertahankan loyalitas pelanggannya tetapi juga terus menarik konsumen baru, walaupun pilihan menu yang ditawarkan banyak, masih belum bisa dipastikan apakah strategi tersebut benar-benar berhasil meningkatkan minat beli ulang dari para pelanggan. Bisa jadi pelanggan hanya membeli satu kali karena penasaran, lalu tidak kembali lagi. Atau sebaliknya, pelanggan mungkin setia karena memang menyukai variasi rasa yang ditawarkan. Karena itulah, penting untuk diteliti apakah jumlah dan jenis varian menu yang ditawarkan benar-benar memberikan pengaruh terhadap keputusan konsumen untuk membeli ulang di UMKM Sile Ngeteh.

Berdasarkan penguraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ” **Pengaruh Varian Menu Terhadap Minat Beli Ulang Pada UMKM “Sile Ngeteh” (Studi Kasus Pada**

**Masyarakat Kecamatan Bengkalis) ”. Yang mana nantinya peneliti dapat memaparkan keterkaitan antara varian menu terhadap minat beli ulang pada UMKM Sile Ngeteh.**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dari penelitian yang akan dilakukan adalah:

1. Bagaimana tanggapan responden terhadap varian menu pada UMKM Sile Ngeteh?
2. Bagaimana tanggapan responden terhadap minat beli ulang pada UMKM Sile Ngeteh?
3. Bagaimana Pengaruh varian menu terhadap minat beli ulang pada UMKM Sile Ngeteh?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis tanggapan responden terhadap varian menu pada UMKM Sile Ngeteh.
2. Untuk menganalisis tanggapan responden terhadap minat beli ulang pada UMKM Sile Ngeteh.
3. Untuk menganalisis pengaruh varian menu terhadap minat beli ulang pada UMKM Sile Ngeteh.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan penelitian ini maka manfaat yang diharapkan adalah sebagai berikut:

### **1.4.1 Manfaat penelitian bagi penulis**

Adapun manfaat penelitian ini bagi peneliti yang diharapkan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk memenuhi persyaratan akademis, tetapi juga diharapkan dapat memperkaya wawasan penulis, khususnya dalam bidang ilmu manajemen pemasaran.

2. Selain itu, penelitian ini menjadi sarana untuk mengaplikasikan teori-teori yang telah dipelajari selama masa perkuliahan ke dalam praktik nyata.

#### 1.4.2 Manfaat penelitian bagi perusahaan/instansi

Adapun manfaat penelitian ini bagi perusahaan yang diharapkan adalah sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan bagi perusahaan/UMKM, terutama dalam memahami pengaruh Varian Menu Terhadap Minat Beli Ulang Pada UMKM “Sile Ngeteh”.
2. Penelitian ini diharapkan dapat mengetahui kekuatan daya saing produk sejenis dengan perusahaan/UMKM lain.

#### 1.4.3 Manfaat penelitian bagi pihak lain

Adapun manfaat penelitian ini bagi pembaca atau pihak lain yang diharapkan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah referensi bagi pembaca serta menjadi sumber informasi yang bermanfaat untuk memperluas pengetahuan dan wawasan, khususnya penelitian tentang pengaruh varian menu terhadap minat beli ulang pada UMKM Sile Ngeteh.
2. Dapat memberikan motivasi dan gambaran umum kepada pembaca dalam menentukan topik penelitian, khususnya penelitian tentang pengaruh varian menu terhadap minat beli ulang pada UMKM Sile Ngeteh.

### **1.5 Sistematika Penulisan Laporan**

Sistematika penelitian ini terdiri dari 5 bab yang masing-masing akan dibagi lagi menjadi sub bab yang akan dibahas secara rinci. Dan agar penulisan laporan tugas akhir ini dapat sistematis dan tersusun dengan rapi maka diperlukan sistematika penulisan laporan. Berikut ini adalah Sistematika setiap bab dan penjelasan singkatnya:

## **BAB 1 : PENDAHULUAN**

Pada bab ini, peneliti mengemukakan dasar serta permasalahan yang akan dibahas tentang 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 pembahasan yang terdiri dari kerangka acuan teoritis berdasarkan variable-variabel yang dianggap relevan terhadap faktor yang mempengaruhi minat pembelian ulang terhadap usaha minuman “Sile Ngeteh” yang diambil dari berbagai literatur yang berkaitan dengan topik, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, dan hipotesis.

## **BAB 3 : METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab ini, menguraikan secara khusus berkaitan dengan tata cara penulisan yang dilakukan meliputi lokasi penelitian, objek penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, teknik pengambilan sampel, teknik pengumpulan data, pengukuran skala, teknik pengolahan data, teknik analisis data, jenis penelitian, hipotesis, definisi konsep dan definisi operasional.

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

Pada bab ini, akan dibahas hasil dari analisis data yang dilakukan dengan data analisis yang telah ditetapkan sehingga hipotesis dapat di uji. Pembahasan tentang hasil yang diperoleh dibuat dalam bentuk penjelasan teoritis baik secara kualitatif, kuantitatif, maupun statistik.

## **BAB 5 : PENUTUP**

Pada bab ini, berisikan tentang kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian dan juga saran-saran yang akan peneliti sampaikan.