

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perubahan teknologi yang berkembang pesat membuat beberapa hal menjadi mudah. Jumlah pengguna internet terus meningkat seiring kemajuan teknologi. Internet tidak hanya digunakan untuk berkomunikasi, tetapi juga dapat digunakan untuk berbisnis, seperti membeli barang primer ataupun sekunder. Sebelum kemajuan teknologi saat ini, berbelanja hanya dilakukan secara tatap muka (*offline*) antara penjual dan pembeli. Namun, dengan kemajuan teknologi saat ini dan hadirnya beberapa platform *e-commerce*, yaitu aktivitas jual beli barang atau jasa melalui media elektronik, masyarakat dapat berbelanja tanpa harus bertemu secara langsung antara penjual dan pembeli, dengan menggunakan *smarthphone* pada platform *e-commerce* seperti *shopee*.

Shopee merupakan platform digital yang bergerak dibidang jual beli barang secara online, dari berbagai jenis pakaian, makanan ringan, minuman dan juga barang-barang untuk menunjang kebutuhan hobi seperti alat pancing, buku, alat musik, perlengkapan olahraga, action figure, dan juga perlengkapan gaming seperti kursi *gaming*, *mouse*, monitor, headset. *Shopee* dibentuk pada tahun 2015 dan berkantor pusat di Singapura, kemudian memperluas jangkauannya ke Indonesia, Malaysia, serta ke beberapa negara di Asia Tenggara.

Shopee telah menarik jutaan pelanggan melalui berbagai strategi pemasaran kreatif, salah satu taktik yang sering digunakan *Shopee* adalah memberikan potongan harga atau diskon kepada pelanggannya, yang menjadi daya tarik utama yang mampu mendorong minat beli konsumen. Dengan memberikan potongan harga, konsumen merasa lebih terbantu dengan produk yang mereka beli dari pada membeli secara langsung di toko *offline*, dan dalam banyak kasus, menjadi faktor pendorong utama dalam keputusan mereka untuk membeli barang-barang tertentu.

Industri game Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang luar biasa, perkembangan yang lebih besar ini telah mempengaruhi perhatian masyarakat terhadap game, yang semakin dihargai dan mendapatkan perhatian yang lebih besar. Karena meningkatnya minat masyarakat terhadap game, maka dibutuhkan perlengkapan game yang memadai, seperti keyboard, *mouse*, monitor, headset. Dengan adanya perlengkapan *gaming* yang memadai, maka para penikmat game akan merasa nyaman saat bermain game.

Namun, harga perlengkapan gaming cukup mahal dibandingkan dengan barang elektronik lain pada umumnya, terutama brand yang terkenal dengan spesifikasi yang tinggi dan daya tahan yang kuat. Oleh karena itu, potongan harga mempengaruhi minat masyarakat. Dengan adanya potongan harga di platform Shopee, masyarakat merasa terbantu terhadap keputusan pembelian peralatan gaming di platform Shopee tanpa harus membayar harga secara penuh barang yang ingin dibeli.

Keputusan pembelian merupakan proses yang dilewati oleh konsumen, mulai dari mengidentifikasi kebutuhan, mengumpulkan informasi dan akhirnya membuat keputusan untuk membeli suatu barang yang diinginkan. Di dalam proses melakukan belanja secara online yang biasanya selalu diperhatikan seperti ulasan pelanggan, tampilan produk, dan tentu saja potongan harga. Ketika shopee menawarkan potongan harga untuk barang yang diinginkan terutama pada perlengkapan gaming, pelanggan cenderung merasa mendapatkan nilai lebih, dikarenakan mereka bisa mendapatkan produk yang mereka inginkan tanpa harus membayar harga yang semestinya. Oleh karena itu sangat penting untuk memahami bagaimana potongan harga mempengaruhi keputusan pembelian, terutama bagi pelaku bisnis yang ingin meningkatkan jumlah penjualan mereka melalui platform digital seperti Shopee.

Sebagai subjek penelitian ini, masyarakat Bengkalis memiliki karakteristik yang menarik untuk diteliti. Masyarakat Bengkalis terus berkembang tentang menggunakan teknologi digital, termasuk berbelanja secara online. Sebagai daerah kepulauan yang sedang berkembang tentang penggunaan teknologi digital serta dengan adanya pandemi COVID-19 membuat pergeseran perilaku konsumsi

masyarakat dari berbelanja konvensional beralih ke digital. Terutama pada generasi Z yang merupakan kelompok paling responsif terhadap tren digital. Mereka tumbuh dalam lingkungan yang sangat digital dan serba *mobile*, dan sangat terbiasa mencari informasi secara online, membandingkan harga dan memanfaatkan potongan harga dari suatu barang. Mereka dikenal sebagai generasi yang konsumtif, serta Generasi Z juga dikenal lebih menyukai transaksi dengan mudah dan efisien. Tentu pola konsumsi di daerah ini memiliki perbedaan dengan kota-kota besar yang ada. Hal ini menjadikan studi ini penting untuk melihat sejauh mana strategi pemasaran seperti potongan harga berpengaruh dalam konteks daerah yang tidak memiliki daya beli yang sama dengan masyarakat kota-kota besar.

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan, penulis tertarik akan membuat penelitian dengan judul ***Analisis Pengaruh Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Perlengkapan Gaming Pada Platform Shopee (Studi Kasus Masyarakat Bengkalis).***

1.2. Rumusan Masalah

Dari latar belakang penelitian ini, Rumusan masalahnya adalah Bagaimana Pengaruh Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Perlengkapan *Gaming* Pada Platform Shopee (Studi Kasus Masyarakat Bengkalis)?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan Analisis Pengaruh Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Perlengkapan *Gaming* Pada platform Shopee (Studi Kasus Masyarakat Bengkalis) yaitu sebagai berikut:

1. Untuk menganalisa tanggapan responden tentang potongan harga pada pengguna platform Shopee.
2. Untuk menganalisa tanggapan responden tentang keputusan pembelian perlengkapan *gaming* secara *online* pada pengguna platform Shopee.
3. Untuk menganalisa pengaruh potongan harga terhadap keputusan pembelian perlengkapan *gaming* pada platform Shopee.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini terdiri dari, manfaat untuk penulis, dan pihak lain.

1. Manfaat Penelitian Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman penelitian tentang “Analisis Pengaruh Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Perlengkapan Gaming Pada Platform Shopee (Studi Kasus Masyarakat Bengkalis)”.

2. Manfaat Penelitian Bagi Pihak lain

Penulis berharap dalam penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi bagi pembaca dan memberikan informasi bagi penelitian lain yang berkaitan dengan bidang perilaku konsumen.

1.5. Ruang Lingkup Dan Batasan Masalah

Ruang lingkup permasalahan pada penelitian yang dilakukan meliputi analisis pengaruh potongan harga terhadap keputusan pembelian perlengkapan *gaming* pada platform Shopee yang berfokus pada bagaimana besarnya diskon, frekuensi pemberian diskon, serta daya tarik promosi memengaruhi proses pengambilan keputusan pembelian oleh konsumen. Penelitian ini mencakup tahapan keputusan pembelian oleh konsumen. Penelitian ini mencakup tahapan keputusan pembelian yang meliputi pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli, dan perilaku pasca pembelian. Subjek penelitian adalah masyarakat Bengkalis yang pernah melakukan pembelian perlengkapan gaming melalui Shopee, sehingga penelitian ini hanya berfokus pada konsumen yang berada di wilayah tersebut dan tidak mencakup konsumen di luar Bengkalis.

1.6. Sistematika Penulisan Laporan

Untuk mengetahui hasil tugas akhir ini dapat tersusun rapi dan sistematis maka diperlukan sistematika pada laporan ini.

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 proposal skripsi ini, khusus nya yang berkaitan dengan Pengaruh Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Perlengkapan *Gaming* Pada Platform Shopee.

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 DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisikan hasil dan pembahasan. Hasil penelitian proposal skripsi berisikan data yang mencakup antara lain: untuk mengetahui Pengaruh Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian pada pengguna.

BAB 5: PENUTUP

Bab ini merupakan bagian dari penelitian yang telah dilakukan yang menjelaskan tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan saran dari peneliti.