

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Industri kuliner di Indonesia terus berkembang pesat seiring dengan peningkatan jumlah konsumen yang mencari variasi menu dalam memenuhi selera dan kebutuhan makan. Hal ini tidak lepas dari faktor persaingan yang semakin ketat antar bisnis kuliner, yang mendorong para pelaku usaha untuk terus berinovasi dalam menciptakan menu yang menarik dan berkualitas. Warung makan dengan konsep unik dan varian menu yang beragam menjadi daya tarik bagi konsumen.

Industri kuliner merupakan salah satu sektor yang memiliki pertumbuhan pesat dan kompetisi yang tinggi. Masyarakat moderen cenderung memiliki gaya hidup yang dinamis dan lebih memilih makan di luar atau memesan makanan dari pada memasak sendiri. Hal ini membuka peluang besar bagi pelaku usaha kuliner untuk terus berinovasi, tidak hanya dari segi rasa dan harga, tetapi juga dari segi penyajian, pelayanan, dan terutama keberagaman menu yang ditawarkan.

Keadaan yang demikian tentu saja sangat mendukung pelaku usaha bidang makanan dan minuman, terutama usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), yang sedang menarik perhatian konsumen. Varian menu adalah elemen penting yang dapat mempengaruhi daya tarik sebuah tempat makan. Konsumen cenderung lebih tertarik pada tempat makan yang menyediakan beragam pilihan makanan, karena mereka memiliki kebebasan dalam memilih makanan sesuai selera, kebutuhan diet, maupun keinginan untuk mencoba sesuatu yang baru. Semakin beragam menu yang ditawarkan, semakin besar kemungkinan konsumen merasa puas, yang pada akhirnya berpengaruh terhadap keputusan pembelian dan loyalitas terhadap tempat makan tersebut.

Dalam menghadapi persaingan ini, setiap pelaku usaha kuliner dituntut untuk terus berinovasi dan menghadirkan konsep serta varian menu yang berbeda dari pesaing. Variasi menu yang ditawarkan oleh sebuah restoran atau warung makan sering kali menjadi faktor penentu dalam menarik pelanggan untuk datang

dan melakukan pembelian. Dengan adanya berbagai pilihan, konsumen memiliki kebebasan untuk memilih menu yang sesuai dengan selera, kebutuhan, dan preferensi mereka. Sebagai konsekuensinya, warung makan yang dapat menyediakan variasi menu yang beragam memiliki peluang lebih besar untuk meningkatkan kunjungan dan keputusan pembelian pelanggan.

Keputusan pembelian sendiri merupakan hasil dari proses yang kompleks, dimana konsumen mempertimbangkan berbagai faktor sebelum akhirnya memutuskan untuk membeli suatu produk, faktor tersebut dapat berasal dari dalam diri konsumen, seperti motivasi, pengalaman, dan kebiasaan, maupun dari luar seperti harga, pelayanan, suasana tempat, dan tentu saja keberagaman menu yang tersedia. Oleh karena itu, penting bagi pelaku usaha untuk mengetahui apakah variasi menu yang mereka tawarkan memiliki daya tarik yang cukup kuat untuk mempengaruhi keputusan pembelian.

Saat ini, banyak usaha kecil yang mulai berkembang dari yang awalnya hanya dilakukan di rumah menjadi usaha yang lebih terbuka untuk umum. Hal ini terjadi karena kebutuhan masyarakat terhadap makanan yang praktis dan terjangkau semakin meningkat. Selain itu, semakin banyak orang yang tertarik mencoba peluang usaha di bidang kuliner karena dianggap memiliki peluang yang cukup besar.

Warung Pondok Salero Nah Baya merupakan salah satu contoh usaha kuliner yang mengalami perkembangan tersebut. Pada awalnya, warung ini hanya berjualan secara sederhana di dalam rumah, dengan jangkauan konsumen yang masih terbatas pada lingkungan sekitar. Namun, seiring berjalannya waktu, permintaan dari pelanggan mulai meningkat dan menunjukkan adanya potensi pasar yang lebih luas.

Warung Pondok Salero Nah Baya merupakan salah satu usaha kuliner yang menyajikan berbagai jenis makanan dan minuman yang telah dikenal di kalangan masyarakat desa Teluk Pambang Kabupaten Bengkalis. Pemilik dari warung pondok salero nah baya ini bernama Budi Afrianto Firdaus. Warung Pondok Salero Nah Baya ini berdiri pada tanggal 5 Juli 2023. Di Warung Pondok Salero Nah Baya ini terdapat beberapa varian menu, yaitu seperti sate, mieso, ayam penyet, nasi

goreng, dll. Selain makanan, di Warung Pondok salero Nah Baya ini juga terdapat beberapa varian minuman seperti bandrek, es cokelat, milo es, dll. Namun menu yang paling *best seller* di Warung Pondok Salero Nah Baya ini adalah Teh Telor, selain menyediakan berbagai macam varian menu warung ini juga memiliki harga yang cukup terjangkau. Dengan tersedianya varian menu yang beragam dan harganya yang terjangkau maka banyak masyarakat Teluk Pambang yang ingin kembali lagi ke Warung Pondok Salero Nah Baya. Berdasarkan hasil pengamatan, jumlah pengunjung Warung Pondok Salero Nah Baya berbeda antara hari kerja (*weekday*) dan akhir pekan (*weekend*). Pada hari kerja, jumlah pengunjung biasanya kurang dari 100 orang per hari. Namun, ketika memasuki akhir pekan, jumlah pengunjung meningkat hingga lebih dari 100 orang per hari. Berdasarkan hasil wawancara dengan pelanggan penulis mencoba mencari informasi mengapa pelanggan tertarik untuk berkunjung di Warung Pondok Salero Nah Baya ini dari hasil wawancara pelanggan mengatakan bahwa:

“Saya tertarik untuk mengunjungi Warung Pondok Salero Nah Baya karena menu di warung tersebut sangat bervariasi, pelayanan yang ramah dan cepat, tempat yang nyaman, dan harga yang sangat terjangkau”.

Dengan berbagai varian menu dan harga yang relatif terjangkau, warung ini memiliki pelanggan yang loyal. Namun, dalam menghadapi dinamika pasar yang terus berubah, warung ini perlu terus mengevaluasi dan mengembangkan strategi bisnisnya.

Keberagaman menu menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Semakin banyak pilihan menu yang tersedia, semakin besar peluang konsumen menemukan produk yang sesuai dengan selera dan kebutuhannya. Oleh karena itu, penting bagi pelaku usaha kuliner untuk mengetahui sejauh mana varian menu yang ditawarkan dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Berdasarkan uraian di atas, penulis melakukan sebuah penelitian dengan judul **“Analisis Pengaruh Varian Menu Terhadap Keputusan Pembelian Pada Warung Pondok Salero Nah Baya (Studi Kasus Masyarakat Bantan)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang yang telah dijabarkan sebelumnya, untuk itu penulis membuat rumusan masalah, yaitu: Bagaimana analisis pengaruh varian menu terhadap keputusan pembelian pada Warung Pondok Salero Nah Baya (Studi Kasus Masyarakat Kecamatan Bantan)?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang akan dilakukan adalah:

1. Untuk menganalisis tanggapan responden mengenai varian menu pada warung pondok salero nah baya.
2. Untuk menganalisis tanggapan responden mengenai keputusan pembelian pada warung pondok salero nah baya.
3. Untuk menganalisis pengaruh varian menu terhadap keputusan pembelian pada warung pondok salero nah baya.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis
Manfaat penelitian ini bagi penulis yaitu untuk menambah wawasan pemahaman, dan penerapan ilmu yang telah dipelajari, khususnya dalam bidang pemasaran dan perilaku konsumen. Penulis juga memperoleh pengalaman dalam melakukan penelitian ilmiah yang dapat dijadikan bekal didunia kerja.
2. Bagi Perusahaan/Instansi
Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dan masukan bagi UMKM dalam memahami sejauh mana varian menu mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.
3. Bagi Pihak Lain
Sebagai bahan referensi tambahan bagi pembaca atau peneliti lain yang ingin mempelajari lebih dalam tentang pengaruh varian menu terhadap keputusan pembelian dan sebagai ilmu pengetahuan.

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

Bab ini menjelaskan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan laporan secara keseluruhan.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memuat landasan teori yang relevan dengan topik penelitian, termasuk teori tentang keputusan pembelian, strategi pemasaran, dan varian produk/menu, serta hasil penelitian terdahulu yang berkaitan.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan lokasi penelitian, metode yang digunakan dalam penelitian, mulai dari pendekatan, jenis data, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, hingga teknik analisis data.

BAB 4 : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan data yang diperoleh dari hasil penelitian, analisis terhadap data tersebut, serta pembahasan mengenai pengaruh varian menu terhadap keputusan pembelian konsumen.

BAB 5 : PENUTUP

Bab terakhir ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran yang dapat diberikan berdasarkan temuan penelitian.