

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Bisnis di bidang industri kuliner menjadi bisnis yang menjanjikan untuk saat ini. Semakin berkembangnya jaman dan teknologi yang semakin canggih, saat ini industri kuliner mengalami perkembangan yang sangat pesat. Akibat kesibukan masyarakat yang semakin meningkat, mereka selalu mencari sesuatu yang praktis dan instan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Salah satunya adalah mencari makanan dan minuman di luar rumah untuk memenuhi kebutuhannya.

Industri kuliner merupakan bidang yang saat ini sedang berkembang pesat di Indonesia, bahkan juga di dunia. Di Indonesia sendiri, dari data Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) Republik Indonesia mencatat, subsektor kuliner berkontribusi 41,4% dari total kontribusi perekonomian kreatif Rp922 triliun pada tahun 2016. Jumlah tersebut merupakan yang paling tinggi dibandingkan 16 subsektor lain di Bekraf RI. Bahkan di tengah kontraksi pertumbuhan ekonomi saat ini, industri makanan dan minuman tetap bisa tumbuh sebesar 0,22% dari tahun sebelumnya. (Sidonews.com , 13 Desember 2020).

Dapat dikatakan bahwa kebiasaan makan di rumah makan siap saji telah menjadi bagian yang tidak pernah dipisahkan dari kehidupan masyarakat saat ini. Tidak heran jika bisnis industri di bidang makanan dan minuman saat ini menjadi bisnis yang di geluti semua orang. Sudah banyak yang membuka gerai minuman dan makanan seperti kedai

ala restoran dan cafe yang mulai meluas di Indonesia. Salah satunya yaitu bisnis kuliner mie. Mie menjadi salah satu makanan favorit pengganti nasi. Karena sifat mie yang mengenyangkan karena kandungannya sama-sama mengandung karbohidrat seperti nasi. Mie juga gampang diolah menjadi berbagai jenis makanan. Banyak orang menggantikan mie sebagai makanan pokok. Dimana dari anak kecil sampai orang dewasa jaman sekarang semuanya suka dengan makanan yang instan termasuk mie. Dengan melihat banyaknya peluang bisnis dalam industri kuliner mie. Banyak pebisnis yang mendirikan usaha dalam bidang industri kuliner tersebut. Bisnis tersebut sangatlah menjanjikan dan memiliki probabilitas tinggi untuk menghasilkan keuntungan. Salah satunya kedai mie jontor di Jl. Raya Sawen Tanjung Kecamatan Kedamean Kabupaten Gresik. Kedai tersebut merupakan rumah makan mie yang menyajikan berbagai macam pilihan menu mie dengan level bertingkat dan juga menyajikan menu yang lainnya.

Karena tingginya minat masyarakat untuk makan di luar, tentu saja terjadi persaingan yang ketat di dunia bisnis saat ini. Hal ini pelaku usaha harus mampu melakukan inovasi produk untuk mendorong konsumen agar menjadi lebih tertarik pada berbagai macam pilihan menu yang ditawarkan. Inovasi produk harus mempunyai pembeda dari pendahulunya dan menawarkan produk baru yang lebih baik dari produk yang sebelumnya ditawarkan sehingga konsumen dapat menemukan perbedaan dan membuat konsumen lebih tertarik untuk membelinya daripada membeli produk pesaing. Hal tersebut merupakan bagian

dari strategi pemasaran agar bisa menarik konsumen dan mampu bersaing dengan pesaing lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Pernyataan ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh (Raka dan Mashariono,2020).

Selain inovasi produk, harga juga menjadi pertimbangan konsumen ketika ingin membeli suatu produk. Pembeli umumnya menyamakan harga barang mahal dengan kualitas bagus, dan jika harga barang terlalu rendah, konsumen mempertanyakan kualitas barang tersebut. Konsumen jaman sekarang sudah semakin pintar dalam memilih produk mana yang akan dibeli. Tentunya, konsumen akan membeli suatu produk dengan harga yang lebih hemat di kantong dan mendapatkan keuntungan untuk dirinya sendiri. Perusahaan perlu menetapkan harga yang sebanding dengan kualitas dan nilai produk yang dijualnya. Harga yang sangat tinggi dan sebaliknya menjadi penentu bagi konsumen. Tugas seorang pebisnis adalah membuat bisnisnya ramah dengan konsumen. Dengan menetapkan harga yang tepat dapat mencapai peningkatan volume penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Pernyataan ini di dukung oleh (Yuyun dan Prijati, 2021).

Hal lain selain inovasi produk dan harga yang perlu diperhatikan yaitu lokasi usaha. Lokasi usaha merupakan salah satu hal yang paling penting untuk diketahui tentang karakteristik pasarnya. Lokasi juga dapat menawarkan berbagai hal yang berkaitan dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat setempat. Secara umum, di era serba cepat dan modern ini. Masyarakat juga mulai terkikis

menjadi gaya hidup yang serba cepat dan instan. Selain itu, lokasi yang strategis memudahkan para pebisnis untuk berjualan dan menjual kepada konsumen. Dengan akses lokasi yang mudah diakses, konsumen tidak bingung dan berpikir lama untuk mengunjungi ke lokasi usaha secara langsung. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi juga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Pernyataan ini di dukung oleh (Indah dan Rahmad, 2020).

Keputusan pembelian berkaitan dengan konsumen dan keyakinan konsumen. Dalam bisnis kedai mie jontor, inovasi produk baru diperlukan karena produk perlu diperbarui agar bisnis yang dijalankan tetap berjalan dengan lancar kedepannya. Penurunan yang sering terjadi di sekitar kita dikaitkan dengan berkurangnya pendapatan konsumen atau bisa dikatakan konsumen telah memangkas pengeluaran sehingga penjual mengalami kerugian hingga perusahaan tersebut bangkrut. Hal tersebut mengakibatkan persaingan di dunia bisnis yang semakin ketat. Seseorang perlu lebih kreatif dan inovatif agar usahanya tetap berjalan lancar dan terhindar dari kebangkrutan. Disini dapat disimpulkan perlu melakukan inovasi agar para penjual dapat bersaing secara kreatif melalui ide-idenya (Kompasiana, 9 september 2021). Identik dengan nama kedai mie, kedai mie jontor tidak hanya menyajikan menu mie saja tetapi juga menyajikan menu seperti siomay, dimsum, cekeer, dll. Harga yang ditawarkan di kedai mie jontor harus konsisten agar konsumen sebelumnya yang sudah berkunjung tidak kebingungan ketika melihat harga yang ditawarkan kembali berbeda dengan harga sebelumnya.

Lokasi kedai mie jontor cukup strategis dan mudah di cari konsumen karena lokasi nya berada di sebelah jalan raya.

Untuk itu penulis akan melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Inovasi Produk, Harga, dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian pada Kedai Mie Jontor di Jl. Raya Sawen Tanjung Gresik”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah inovasi produk berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada Kedai Mie Jontor di Jl. Raya Sawen Tanjung Gresik?
2. Apakah harga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada Kedai Mie Jontor di Jl. Raya Sawen Tanjung Gresik?
3. Apakah lokasi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada Kedai Mie Jontor di Jl. Raya Sawen Tanjung Gresik?
4. Apakah inovasi produk, harga, dan lokasi berpengaruh seacara simultan terhadap keputusan pembelian pada Kedai Mie Jontor di Jl. Raya Sawen Tanjung Gresik?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, adapun tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui inovasi produk berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada Kedai Mie Jontor di Jl. Raya Sawen Tanjung Gresik.
2. Untuk mengetahui harga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada Kedai Mie Jontor di Jl. Raya Sawen Tanjung Gresik.

3. Untuk mengetahui lokasi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada Kedai Mie Jontor di Jl. Raya Sawen Tanjung Gresik.
4. Untuk mengetahui inovasi produk, harga, dan lokasi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian pada Kedai Mie Jontor di Jl. Raya Sawen Tanjung Gresik.

#### 1.4 Manfaat penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak. Manfaat penelitian ini dapat dikategorikan sebagai berikut :

##### 1. Secara Teoritis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan wawasan serta kajian tentang mengenai pengaruh inovasi produk, harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian.

##### 2. Secara Praktis

###### a. Bagi Kedai Mie Jontor

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan mengenai faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian yang meliputi inovasi produk, harga, dan lokasi. Sehingga pemilik kedai mie jontor mengetahui permasalahan yang terjadi pada kedai mie jontor sehingga dapat memperbaiki dan mencapai tujuan yang diharapkan.

###### b. Bagi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Penelitian ini bermaksud untuk memberikan kontribusi bagi perluasan ilmu pengetahuan khususnya bagi manajemen pemasaran, khususnya

yang berkaitan dengan inovasi produk, harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian dan untuk bahan bacaan di perpustakaan, serta bermanfaat sebagai referensi bagi mahasiswa lainnya.

c. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menerapkan pengetahuan baru yang didapatkan saat penelitian.

**(Halaman Sengaja Dikosongkan)**