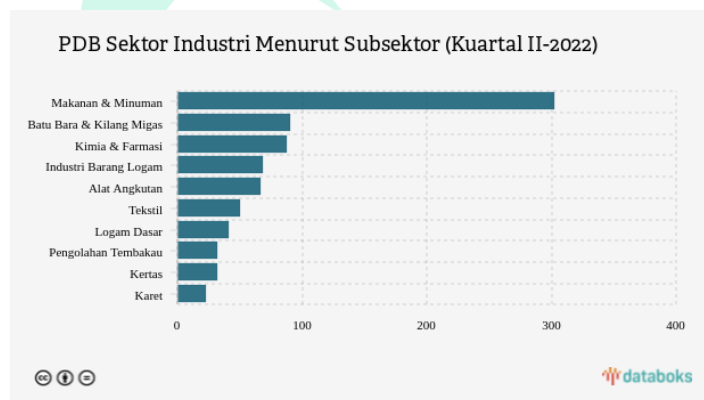


BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi saat ini bisnis yang berkembang dengan pesat ialah bisnis di bidang makanan dan minuman. Bisnis makanan dan minuman menjadi salah satu bisnis yang banyak diminati oleh masyarakat dikarenakan selain menghasilkan keuntungan yang cukup besar, makanan juga menjadi kebutuhan pokok yang wajib terpenuhi bagi setiap orang. Hal tersebut dapat dilihat dari semakin bertambah banyaknya warung – warung dan restoran yang ada di Jabodetabek.



Pada tabel diatas juga menunjukkan sektor industri makanan dan minuman masih tertinggi levelnya sebagai salah satu penopang terbesar perekonomian nasional. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), produk domestik bruto (PDB) atas dasar harga berlaku (ADHB) sektor industri mencapai Rp877,82 triliun pada kuartal II-2022. Nilai tersebut persentasenya mencapai 17,84% dari total PDB yang nilainya Rp4,29 kuadriliun pada periode yang sama. Adapun pada kuartal II-2022 subsektor makanan dan minuman menjadi kontributor terbesar PDB sektor industri, yakni mencapai Rp302,28 triliun (34,44%). Dari data diatas menunjukkan industri makanan dan minuman di kuartal II 2022 menjadi yang paling tertinggi dibanding industri – industri lainnya.

Perusahaan yang bersaing ketat saat ini adalah perusahaan makanan cepat saji yang bercita rasa pedas. Makanan pedas sendiri merupakan makanan yang sedang digemari dan sering dikunjungi oleh banyak pelanggannya, termasuk mahasiswa dan juga masyarakat umum, dengan ditandai dengan banyaknya bisnis usaha dibidang makanan pedas, maka dari itu pelaku usaha dituntut untuk menciptakan strategi yang baik dan tepat agar mudah menarik para konsumen untuk memilih produknya.

Salah satu bisnis makanan pedas yang sedang viral dan perkembangannya sangat pesat saat ini yaitu Mie Gacoan. Mie Gacoan merupakan salah satu pelopor mie di kota Malang yang saat ini sudah memiliki cabang dimana-mana. Semua kalangan mulai dari anak-anak hingga orang dewasa pasti tahu dan pernah makan mie gacoan. Mie gacoan memiliki ciri khas yaitu mi pedas dan kering tanpa kuah. Ada berbagai jenis mie suit, mie hompimpa dan mie gacoan. Selain menjual mie, Mie Gacoan juga menawarkan makanan ringan dengan jumlah kecil seperti udang rambutan, udang keju, lumpia udang, dan pangsit. Mie Gacoan juga memiliki banyak pilihan menu minuman, seperti es petak umpat, es sluku bathok, es gobak sodor, thai tea dan pilihan jenis minuman lainnya.

Mie Gacoan merupakan bagian dari PT Pesta Pora Abadi yang telah memiliki 54 restoran di Indonesia pada tahun 2021. Mie Gacoan juga terus mengembangkan toko – toko nya hingga saat ini ke berbagai wilayah. Hingga saat ini, Mie Gacoan telah memiliki banyak cabang yang tersebar di lebih dari 20 wilayah Jawa dan Bali. Dengan lebih dari 3.000 karyawan dan target tahun 2023 mencapai 5.000 karyawan dan 100 gerai mie di seluruh Indonesia. Dengan ini Mie Gacoan mendominasi pasar restoran didaerah Jawa Tengah dan Jawa Timur dan terus melakukan pembukaan cabang di seluruh pulau jawa.

Dapat dipahami bahwa fenomena viral yang terjadi dapat menyebabkan antrian yang panjang, sehingga menimbulkan ketidaknyamanan bagi para konsumen. Antrian panjang pada Restoran Mie Gacoan dapat disebabkan oleh meningkatnya popularitas dan rasa penasaran masyarakat, serta permintaan masyarakat yang tinggi terhadap produk Mie Gacoan. Tingginya popularitas dan permintaan masyarakat ini pada dasarnya dipengaruhi oleh berbagai faktor, mulai dari kualitas

produk Mie Gacoan tersebut, harga yang mudah dijangkau oleh semua konsumen dan lokasi yang nyaman bagi para konsumen, serta faktor eksternal lainnya seperti dorongan dari media sosial. Penting untuk diingat juga bahwa popularitas dan terjadinya antrian panjang pada suatu restoran juga dapat menunjukkan kualitas produk dan pengalaman konsumen yang baik. Namun, jika antrian panjang terus terjadi yang menyebabkan ketidaknyamanan yang signifikan, maka perusahaan dapat mempertimbangkan opsi lain dengan cara memberi fasilitas pendukung yang nyaman bagi para konsumennya.

Keputusan Pembelian menurut Sumpu et al (2018), konsumen melalui beberapa tahapan sebelum memutuskan untuk membeli suatu produk, pengambilan keputusan pembelian merupakan proses mengidentifikasi masalah, mencari informasi, mengevaluasi dan memilih alternatif produk, memilih saluran distribusi, dan membuat keputusan tentang produk yang akan digunakan atau dibeli konsumen. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian yaitu seperti kualitas produk, harga, dan lokasi. Jika dilihat dari perkembangan Mie Gacoan mengalami pertembuhan sangat baik.

Kualitas produk adalah salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Menurut Kotler dan Keller (2018), kualitas produk merupakan salah satu pertimbangan terpenting bagi konsumen dalam mengambil keputusan pembelian. Menyediakan produk yang berkualitas membuat konsumen percaya diri dalam penggunaannya, yang mendorong konsumen untuk membeli produk tersebut. Kualitas produk merupakan salah satu hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan, karena kualitas produk berkaitan dengan apa yang diinginkan oleh konsumen. Kualitas Produk mengacu pada produk apa yang akan ditawarkan kepada konsumen mulai dari desain hingga pengembangan produk. Produk yang dibuat harus memiliki tujuan untuk mengisi pasar atau memenuhi permintaan konsumen, berdasarkan penelitian Athira (2020) menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian tersebut juga didukung oleh penelitian lain yang sama menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian (Ernawati, 2019) dan (Nizar Ganim et al., 2021).

Faktor kedua yang mempengaruhi keputusan pembelian ialah Harga. Menurut Krisdayanto (2018), jumlah uang yang dibayarkan untuk jasa atau jumlah nilai yang ditukarkan konsumen untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan barang atau jasa. Harga merupakan nilai tukar yang dapat dibandingkan dengan uang atau barang lain yang harus dibayar oleh seorang pembeli untuk membeli suatu produk atau jasa. Harga mampu menunjukkan kualitas dari produk tersebut, konsumen dapat berpikir bahwa semakin mahal suatu produk maka akan semakin baik kualitasnya. Sistem manajemen suatu perusahaan menentukan harga dasar yang tepat untuk produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan atau pemasar, serta strategi yang berkaitan dengan berbagai penurunan harga, pembayaran biaya, transportasi berupa armada kendaraan, dan berbagai biaya lainnya. Dalam penelitian Nurliyanti et al. (2022) menyatakan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, penelitian tersebut sesuai dengan penelitian (Gunarsih et al., 2021) & (Wibowo & Rusminah, 2021)

Faktor terakhir yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian yaitu Lokasi. Place adalah tempat atau lokasi dapat juga diartikan sebagai tata letak. Lokasi yang dekat atau jauh akan mempengaruhi biaya produksi (Angmalisang, dkk 2021). Lokasi dapat mempengaruhi konsumen untuk mendorong mereka untuk datang dan kemudian melakukan pembelian. Jika suatu bisnis sudah memiliki lokasi jual yang baik dan strategis, maka tidak akan sulit untuk para pebisnis tersebut untuk mendapatkan konsumen, maka dari itu lokasi yang strategis sangat penting bagi suatu bisnis. Dalam penelitian Noviyanti et al. (2021) menyatakan bahwa lokasi berpengaruh signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian, pernyataan tersebut juga didukung oleh penelitian (Biantoro, 2021) & (Megawati & Marlina, 2020)

Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Mie Gacoan”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi yang telah dipaparkan dalam latar belakang diatas, maka untuk rumusan masalah penelitian dijelaskan sebagai berikut :

1. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian Mie Gacoan?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian Mie Gacoan?
3. Apakah lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian Mie Gacoan?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun hal yang menjadi tujuan dari penelitian akan diuraikan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Kualitas Produk terhadap keputusan pembelian Mie Gacoan
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Harga terhadap keputusan pembelian Mie Gacoan
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Lokasi terhadap keputusan pembelian Mie Gacoan

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi gambaran atau referensi bagi mahasiswa yang membutuhkan informasi terkait penelitian ini, serta dapat memberikan atau menambah pengetahuan terhadap perkembangan ilmu pengetahuan serta mampu memberi manfaat kepada masyarakat.

2. Manfaat Praktis

a. Untuk pelaku bisnis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak yang diteliti, dan juga dapat menjadi masukan serta dapat mengembangkan kreatifitas dan keunikan untuk produk – produk yang dijualnya agar dapat mempengaruhi pembelian konsumennya.

b. Untuk peneliti

Hasil penelitian diharapkan dapat berguna sebagai penerapan ilmu dari Universitas dan juga menjadi tambahan informasi mengenai Kualitas Produk, Harga, Lokasi, dan Keputusan Pembelian

