

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan berkembangnya dunia ekonomi saat ini khususnya pada bidang industri perdagangan yang menjamur maka persaingan pada bisnis ini tidak dapat dihindarkan dan semakin ketat. Bidang industri perdagangan merupakan salah satu industri yang sedang berkembang pesat saat ini serta memiliki peran yang sangat penting bagi kemajuan perekonomian di suatu negara maupun daerah itu sendiri. Dari perkembangan tersebut memberikan dampak yang positif serta nilai yang berarti bagi kehidupan masyarakat. Hal inilah yang menyebabkan industri perdagangan semakin meningkat, salah satunya yang bergerak pada bidang grosir atau *wholesaler*.

Grosir atau *wholesaler* merupakan pelaku usaha (pedagang) yang menjual barang dalam jumlah yang besar dan bukan persatuan atau ecer. Pedagang grosir umumnya menjual barang dalam jumlah banyak kepada pedagang kecil yang kemudian akan dijual kembali dalam bentuk satuan atau eceran. Industri perdagangan dalam bidang grosir sangat membantu pedagang ritel kecil dalam menjalankan usahanya dikarenakan grosir menerapkan konsep *one stop shopping* yang menyediakan semua kebutuhan berbelanja masyarakat pada satu tempat perbelanjaan dengan memberikan harga yang terjangkau bagi konsumen biasa maupun pedagang ritel kecil yang ingin menjual kembali produk tersebut sehingga pedagang ritel kecil dapat menjual kembali produk tersebut dengan harga yang dapat bersaing di pasaran serta dapat memperoleh laba dari penjualan.

Toko Grosir Harapan Anda merupakan toko grosir terbesar yang beralamatkan di Jalan Tukadmungga, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng. Toko Grosir Harapan Anda menyediakan segala macam jenis barang atau produk yang bergerak pada bidang industri *food* dan *non-food*. Selain itu toko grosir ini memiliki tempat parkir yang luas sehingga dapat menambah kenyamanan konsumen pada saat berbelanja.

Semakin berkembangnya zaman, semakin banyaknya pesaing grosir yang muncul yang mengakibatkan semakin ketatnya persaingan antar pedagang grosir. Banyaknya toko grosir yang ada saat ini, diikuti dengan pengalaman konsumen sebelumnya dalam berbelanja pada toko yang menyebabkan tidak jarang dalam waktu yang singkat, seorang konsumen akan mengganti tempat mereka belanja ke toko grosir lain. Persaingan tersebut akan berpengaruh kepada tingkat penjualan. Hal tersebut yang sedang dirasakan oleh pemilik Toko Grosir Harapan Anda. Untuk mengetahui tingkat penjualan di Toko Grosir Harapan Anda, maka dilakukan pengambilan data dengan metode observasi. Data penjualan di Toko Grosir Harapan Anda pada lima bulan terakhir nampak pada Tabel 1. 1.

Tabel 1. 1
Data Penjualan Toko Grosir Harapan Anda

Bulan	Penjualan (Rp)
April	440.000.000
Mei	420.000.000
Juni	390.000.000
Juli	370.000.000
Agustus	350.000.000

Sumber: Toko Grosir Harapan Anda

Dilihat dari Tabel 1.1 menunjukkan adanya penurunan hasil penjualan

pada bulan Mei – Agustus pada tahun 2022 yang dialami Toko Grosir Harapan Anda. Penurunan hasil penjualan tersebut terjadi secara signifikan pada bulan Mei ke Juni.

Data penurunan penjualan pada Toko Grosir Harapan Anda tentu saja ini terjadi karena pengaruh dari rendahnya keputusan pembelian dari konsumen. Tingkat keberhasilan suatu usaha dapat dinilai dari peningkatan pada penjualan dari hasil sebelumnya, yang dimana keputusan pembelian dari konsumen nantinya akan berpengaruh terhadap perkembangan suatu usaha. Kotler & Armstrong (2004), menyatakan keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembeli dimana konsumen benar – benar membeli. Menurut Assauri (2012: 141), keputusan pembelian adalah proses pengambilan keputusan pembelian yang melibatkan menentukan apa yang akan atau tidak akan dibeli, dan keputusan itu berasal dari tindakan masa lalu yang didapat dari pelanggan itu sendiri.

Hasil pengambilan data dengan metode observasi juga dilakukan pada toko grosir lain yang memiliki jarak tidak jauh dari Toko Grosir Harapan Anda yaitu pada Toko Grosir Bonek yang beralamatkan di Jalan Seririt-Singaraja, Anturan, Kecamatan Banjar, Kabupaten Buleleng. Dalam observasi tersebut mendapatkan hasil bawasannya pada bulan April – Agustus tahun 2022 Toko Grosir Bonek tidak mengalami penurunan penjualan. Data penjualan di Toko Grosir Bonek Nampak pada Tabel 1. 2.

Tabel 1. 2
Data Penjualan Toko Grosir Bonek

Bulan	Penjualan (Rp)
-------	----------------

April	100.000.000
Mei	115.000.000
Juni	125.000.000
Juli	140.000.000
Agustus	155.000.000

Sumber: Toko Grosir Bonek

Dilihat dari Tabel 1.2 menunjukkan bawasannya Toko Grosir Bonek tidak mengalami penurunan penjualan pada bulan April – Agustus tahun 2022. Berdasarkan data diatas dirasa tepat untuk melaksanakan penelitian pada Toko Grosir Harapan Anda.

Hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada beberapa konsumen dari Toko Grosir Harapan Anda konsumen menyatakan beberapa pendapat seperti produk yang dijual memiliki harga yang lebih murah dari toko lain, serta kelengkapan produk yang dijual pada Toko Grosir Harapan Anda digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan pembelian pada Toko Grosir Harapan Anda. Selain itu tempat yang besar dan parkir luas yang ditumbuhi tumbuhan rindang menambah kenyamanan konsumen dalam berbelanja pada Toko Grosir Harapan Anda.

Ada empat faktor utama yang mempengaruhi dalam melakukan keputusan pembelian yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologi (Suharno & Sutarso, 2010) faktor budaya adalah kumpulan nilai dasar, presepsi, keinginan, dan perilaku yang di pelajari oleh anggota masyarakat dari keluarga dan institusi lainnya. Faktor sosial adalah perilaku konsumen yang dipengaruhi oleh faktor sosial yang meliputi kelompok, keluarga, peran dan status. Faktor pribadi adalah faktor yang dipengaruhi oleh karakteristik pribadi yang meliputi usia dan tahapan dalam siklus hidup, situasi ekonomi, pekerjaan, gaya hidup, dan

kepribadian. Faktor psikologi merupakan kebutuhan yang muncul dari keadaan psikologis seseorang yang meliputi motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan dan sikap. Dari banyaknya toko grosir yang ada, banyak dari konsumen menggunakan faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologis sebagai bahan pertimbangan dalam melaksanakan keputusan pembelian.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Idris (2014) yang menganalisis faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian sepatu di Toko Fajar Sport Kecamatan Pedurungan Kota Semarang, memperoleh hasil bahwa faktor yang menentukan keputusan pembelian adalah promosi, persepsi harga, kualitas pelayanan, dan lokasi. Kantohe dan Karuntu (2014) dalam penelitiannya yang berjudul faktor – faktor yang mempengaruhi konsumen dalam berbelanja pada fiesta pasar swalayan manado, memperoleh hasil bahwa keragaman produk, harga, lokasi, suasana toko, bauran promosi dan layanan eceran memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian. Selain itu, Sagita, Tanjung. Dkk. (2022) yang menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap parfume isi ulang di toko galery parfume, yang menyatakan bahwa faktor – faktor yang menentukan keputusan pembelian yaitu kualitas pelayanan, harga, dan kualitas produk. Rana, Osman, dan Othman (2015) dalam penelitiannya yang berjudul *factors affecting purchase intention of customers to shop at hypermarkets*, memperoleh hasil bahwa *product quality, brand image, socioeconomic, and social influence* memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian. Penelitian yang dilakukan oleh Ahmaddien (2020) yang berjudul *determining factors in purchasing decisions*, menyatakan bahwa *product quality, price, location* memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan

research gap penelitian ini mengacu pada penelitian terdahulu, yang dimana dilaksanakan oleh Sari dan Suryoko (2017) didapatkan hasil bahwa faktor kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, sedangkan penelitian yang dilaksanakan oleh Anastasia dan Nurendah (2014) dimana faktor kualitas produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Maka dari itu, dirasa tepat dalam mengangkat topik ini untuk dilakukan penelitian lebih lanjut. Penelitian ini menggunakan faktor-faktor yang telah di uraikan tadi, serta akan mengembangkannya dengan faktor-faktor yang baru untuk dapat menjawab permasalahan yang ada.

Berdasarkan pada uraian latar belakang masalah penelitian diatas, maka dapat diajukan penelitian dengan judul **“Faktor – faktor yang Menentukan Keputusan Pembelian pada Toko Grosir Harapan Anda di Kabupaten Buleleng “**

1.2 Identifikasi Masalah Penelitian

Berdasarkan pemaparan latar belakang penelitian di atas, maka dapat diidentifikasi masalah penelitian pada Toko Grosir Harapan Anda adalah sebagai berikut.

1. Toko Grosir Harapan Anda mengalami penurunan penjualan pada bulan April – Agustus 2022.
2. Adanya persaingan yang kompetitif antar toko grosir yang menyebabkan konsumen kesulitan dalam menentukan pilihan.
3. Adanya perbedaan faktor – faktor yang menentukan keputusan pembelian.

1.3 Pembatasan Masalah Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang terjadi pada tingkat penjualan di Toko Grosir Harapan Anda, penulis memfokuskan penelitian hanya pada hal – hal yang terkait dengan keputusan pembelian pada Toko Grosir Harapan Anda yang nantinya pembahasan pada penelitian ini lebih fokus pada faktor apa saja yang menentukan keputusan pembelian dan faktor apa saja yang paling dominan dalam menentukan keputusan pembelian pada Toko Grosir Harapan Anda di Kabupaten Buleleng.

1.4 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian, identifikasi dan pembatasan masalah, maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut.

1. Faktor – faktor apa saja yang menentukan keputusan pembelian pada Toko Grosir Harapan Anda di Kabupaten Buleleng.
2. Faktor manakah yang paling dominan dalam menentukan keputusan pembelian pada Toko Grosir Harapan Anda di Kabupaten Buleleng.

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka dapat ditetapkan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk menganalisis faktor – faktor apa sajakah yang menentukan keputusan pembelian pada Toko Grosir Harapan Anda di Kabupaten Buleleng.
2. Untuk menganalisis faktor manakah yang paling dominan menentukan keputusan pembelian pada Toko Grosir Harapan Anda di Kabupaten Buleleng.

1.6 Manfaat Hasil Penelitian

Hasil Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat teoritis dan manfaat praktis.

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu Manajemen Pemasaran yang berkaitan dengan faktor-faktor yang menentukan keputusan pembelian.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh pihak manajemen Toko Grosir Harapan Anda sebagai tambahan informasi dan pertimbangan atau masukan dalam strategi pemasaran mengenai faktor – faktor yang menentukan keputusan pembelian untuk meningkatkan penjualan.

