

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di Kota Gresik banyak toko makanan yang digemari para wisatawan dan sering dijadikan oleh-oleh khas dari Kota Gresik adalah otak-otak bandeng. Adapun keistimewaan otak-otak bandeng terletak pada cita rasanya yang gurih dan lezat karena diproses secara khusus sehingga hal ini membuat otak-otak bandeng menjadi populer.

Minat beli merupakan bagian dari komponen perilaku dalam sikap mengkonsumsi. Menurut *Kinnear* dan *Taylor* minat membeli adalah merupakan bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikap mengkonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan.¹

Minat beli yang tinggi mencerminkan tingkat kepuasan konsumen ketika memutuskan untuk mengadopsi suatu produk. Keputusan untuk mengadopsi produk timbul setelah konsumen mencoba produk tersebut. Rasa suka terhadap produk dapat diambil bila konsumen mempunyai persepsi bahwa produk yang mereka pilih berkualitas baik dan dapat memenuhi atau bahkan melebihi keinginan dan harapan konsumen. Dengan kata lain produk tersebut mempunyai nilai yang tinggi di mata konsumen. Tingginya minat

¹Umar Husein, *Manajemen Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT. Gramedia Pusaka, 2004), 45.

membeli ini akan membawa dampak yang positif terhadap keberhasilan produk di pasar.

Prilaku konsumen adalah semua kegiatan, tindakan, serta proses psikologi yang mendorong tindakan tersebut pada saat membeli, ketika membeli, menggunakan, menghabiskan, produk dan jasa setelah melakukan hal-hal di atas atau kegiatan mengevaluasi.² Keputusan membeli atau mengkonsumsi suatu produk dengan merek tertentu akan diawali oleh banyak langkah untuk mencapai kepuasan tertentu. Jika konsumen telah memutuskan alternatif yang akan dipilih dan mungkin penggantian jika diperlukan, maka konsumen akan melakukan pembelian. Setelah mengkonsumsi suatu produk dan jasa, konsumen akan memiliki perasaan puas atau tidak puas terhadap produk atau jasa yang dikonsumsinya.³ Kepuasan sesudah pembelian produk konsumen mendasarkan harapannya kepada informasi yang mereka terima tentang produk, jika kenyataan yang mereka dapat ternyata berbeda dengan yang diharapkan maka mereka tidak puas. Bila produk tersebut memenuhi harapan, mereka akan merasa puas.⁴

Banyak faktor yang dipertimbangkan konsumen untuk memilih sebuah produk seperti halnya yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap suatu produk. *Model of Buyer Behavior*⁵ menjelaskan proses terjadinya pengambilan keputusan oleh pelanggan untuk membeli,

² Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011), 5.

³ Ibid., 15.

⁴ Bilson Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), 19.

⁵ Ibid., 20.

diawali dari rangsangan pemasaran (*marketing stimuli*), yang terdiri dari Produk (*Product*), Harga (*Price*) Distribusi (*Place*) dan Promosi (*Promotion*) dapat disampaikan kepada konsumen

Produk (*Product*) yaitu produk yang secara tepat diminati oleh konsumen, baik kualitas maupun kuantitasnya.⁶ Sedangkan konsumen bebas memilih produk yang dibutuhkan atau yang diinginkan, memutuskan tempat pembelian, bagaimana caranya dan lain sebagainya.

Kualitas adalah totalitas fitur dan karakteristik produk atau jasa yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat.⁷ Kualitas produk juga menjadikan ukuran minat konsumen dalam hal memilih suatu produk untuk memenuhi kebutuhannya. Keunggulan-keunggulan dari produk dapat diketahui oleh konsumen dan bisa meningkatkan minat konsumen dalam mengkonsumsi sebuah produk tersebut.

Harga (*Price*) yaitu seberapa besar harga sebagai pengorbanan konsumen dalam memperoleh manfaat produk yang diinginkan.⁸ Harga juga merupakan faktor yang penting dalam mempengaruhi minat konsumen terhadap barang kebutuhan. Harga bagi konsumen adalah biaya untuk mendapatkan produk produk yang dibutuhkan.⁹ Harga dapat menunjukkan

⁶ Ujianto Abdurachman, "Faktor-Faktor yang Menimbulkan kecendrungan Minat Beli Konsumen Sarung", *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan Vol. 6*, No. 1, (Maret, 2004), 36.

⁷ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran...*, 143.

⁸ Ujianto Abdurachman, "Faktor-Faktor yang Menimbulkan kecendrungan Minat Beli KOnsumen Sarung", *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan Vol. 6*, No. 1, (Maret, 2004), 36.

⁹ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran...*, 19.

kualitas merek dari suatu produk, dimana konsumen mempunyai anggapan bahwa harga yang mahal biasanya mempunyai kualitas yang baik.

Tempat (*Place*) yaitu bagaimana pendistribusian barang sehingga produk dapat sampai ke tangan konsumen dengan mudah.¹⁰ Faktor lokasi juga berpengaruh terhadap keputusan yang diambil konsumen untuk membeli suatu produk. Lokasi yang mudah dijangkau oleh pembeli dan dekat dengan pusat keramaian merupakan lokasi yang tepat untuk suatu usaha. Sebelum seseorang/sekelompok orang memutuskan untuk membeli makanan di suatu toko, mereka juga akan mempertimbangkan lokasi tempat makanan tersebut. Promosi yaitu pesan-pesan yang dikomunikasikan sehingga keunggulan produk dapat disampaikan kepada konsumen.¹¹

UD Suwaga Jaya merupakan *market leader* pembuat otak-otak bandeng di Kota Gresik. Usaha ini didirikan oleh Ibu Muzanah pada tahun 1969. UD Suwaga Jaya terletak di Kota Gresik tepatnya di daerah kroman. UD Suwaga Jaya kemudian mendirikan Toko Muzanah *Store* di Jalan Sindujoyo No. 68 Gresik Jawa Timur, Telp. (031) 3983978. Toko ini menyediakan banyak jenis makanan khas Kota Gresik yaitu otak-otak bandeng, bandeng asap, batari / bandeng tanpa duri (goreng, bakar, mentah/beku), pudak, jenang jubung & ayas, aneka krupuk, aneka kripik & opak kemudian camilan asli gresik lainnya. Namun dari sekian banyak jajanan yang tersedia pada Muzanah Store makanan yang paling banyak jadi

¹⁰ Ujjianto Abdurachman, "Faktor-Faktor yang Menimbulkan kecendrungan Minat Beli Konsumen Sarung", *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan Vol. 6*, No. 1, (Maret, 2004), 36.

¹¹ Ibid.

incaran adalah otak-otak bandeng dikarenakan awal mula selaku pendiri Ibu Muzanah adalah dengan menjual otak-otak bandeng.

Otak-otak bandeng yang dihasilkan di UD Suwaga Jaya ini pun halal dan aman untuk dikonsumsi oleh berbagai kalangan masyarakat dan UD Suwaga Jaya ini dapat mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan bisnis yang semakin tinggi di Kota Gresik, bahkan UD ini semakin menunjukkan kemampuannya untuk terus berkembang dengan pesatnya.

Hal ini membuktikan bahwa UD Suwaga Jaya yang bergerak di bidang usaha yang berhubungan langsung dengan konsumen mampu memenuhi harapan dan kebutuhan para konsumennya, meskipun harga dari otak-otak bandeng yang setiap tahunnya mengalami kenaikan harga jual tidak menyurutkan pengunjung untuk membeli produk makanan otak-otak bandeng.

Produksi otak-otak bandeng Bu Muzanah di Kota Gresik ini dari tahun ke tahun mengalami perkembangan yang cukup pesat, dilihat dari volume penjualan tiap bulannya pada tahun 2013.

Hal ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

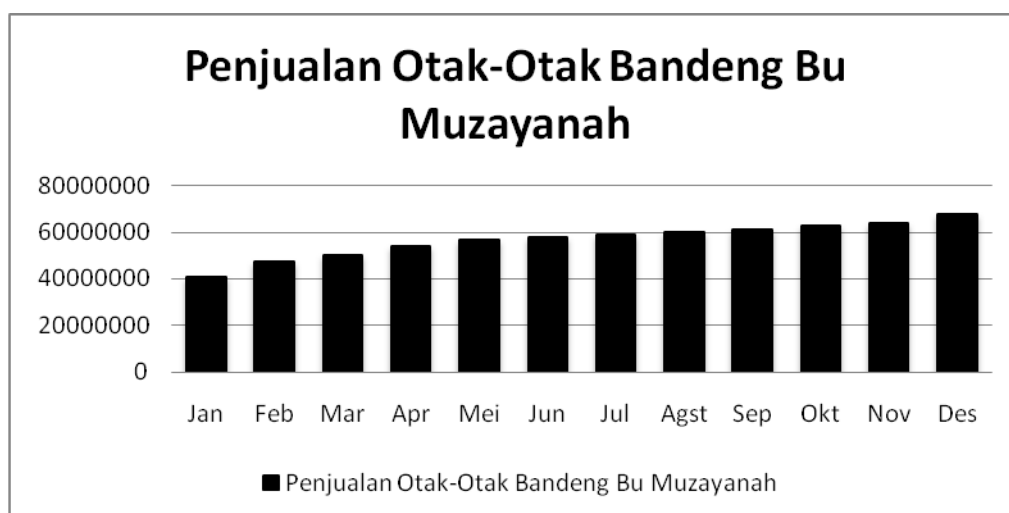
Tabel 1.1
Volume Penjualan Otak-Otak Bandeng Bu Muzanah
Tahun 2013

No	Bulan	Ekor	Rupiah
1	Januari	9000	405.000.000
2	Februari	10500	472.000.000
3	Maret	11100	499.500.000
4	April	12000	540.000.000
5	Mei	12600	567.000.000
6	Juni	12800	576.000.000
7	Juli	13050	587.000.000
8	Agustus	13290	598.000.000
9	September	13560	610.200.000
10	Oktober	13920	626.400.000
11	November	14160	637.200.000
12	Desember	15000	675.000.000

Sumber Data Terolah Tahun 2013

Untuk memperjelas mengenai keterangan tabel diatas, maka dapat diperjelas dengan menggunakan grafik tentang data volume penjualan otak-otak bandeng Bu Muzanah” per bulan pada tahun 2013 sebagai berikut:

Grafik 1.1
Penjualan Otak-Otak Bandeng Tahun 2013



Dari tabel 1.1 dan grafik 1.1 dapat diketahui bahwa terjadi peningkatan disetiap bulan untuk omset penjualan bandeng Bu Muzanah. Walaupun omset rata-rata otak-otak bandeng Bu Muzanah meningkat

tetapi masih ada beberapa kekurangan serta adanya pesaing dengan usaha yang sama dengan fasilitas dan tempat parkir yang memadai dan lokasi yang strategis, kemudian harga yang lebih terjangkau atau lebih murah.

Namun, banyak dari konsumen memilih untuk membeli oleh-oleh khas Kota Gresik yaitu otak-otak bandeng langsung diproduksi oleh Bu Muzanah sendiri sehingga omset perhari bisa dikatakan mencapai Rp 20.000.000.

Atas dasar latar belakang masalah tersebut, maka dalam penelitian ini dapat ditarik judul “ *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Konsumen Produk Makanan Otak-otak bandeng Bu Muzanah Di Kota Gresik*”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah, maka rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah pengaruh kualitas produk, harga, tempat dan promosi secara simultan terhadap minat konsumen produk makanan otak-tak bandeng Bu Muzanah di Kota Gresik?
2. Apakah pengaruh kualitas produk, harga, tempat dan promosi secara parsial terhadap minat konsumen produk makanan otak-otak bandeng Bu Muzanah di Kota Gresik?
3. Faktor apa yang paling dominan dalam mempengaruhi minat konsumen produk makanan otak-otak bandeng Bu Muzanah di Kota Gresik?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan, maka tujuan yang dicapai dalam penelitian ini adalah untuk:

1. Membuktikan dan menganalisis pengaruh kualitas produk, harga, tempat, dan promosi secara simultan terhadap minat konsumen produk makanan otak-otak bandeng Bu Muzanah di Kota Gresik.
2. Membuktikan dan menganalisis pengaruh kualitas produk, harga, tempat dan promosi secara parsial terhadap minat konsumen produk makanan otak-otak bandeng Bu Muzanah di Kota Gresik.
3. Membuktikan dan menganalisis faktor manakah yang paling dominan dalam mempengaruhi minat konsumen produk makanan otak-otak bandeng Bu Muzanah di Kota Gresik.

D. Kegunaan Hasil Penelitian

Kegunaan yang ingin dicapai dalam penelitian ini berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dan tujuan penelitian ini adalah:

1. Segi Teoritis

Penelitian ini berguna untuk memberikan informasi dan kontribusi bagi kalangan masyarakat umum yang ingin mengetahui lebih jauh faktor-faktor yang mempengaruhi minat konsumen produk makanan otak-otak bandeng Bu Muzanah di Kota Gresik.

2. Segi Praktis

- a. Penulisan skripsi ini diharapkan menjadi input bagi produsen makanan otak-otak bandeng Bu Muzanah di Kota Gresik.
- b. Sebagai rujukan bagi peneliti berikutnya yang ingin meneliti ataupun mengembangkan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat konsumen produk makanan otak-otak bandeng Bu Muzanah di Kota Gresik.