

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perekonomian Indonesia memiliki peran penting dari sektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). UMKM memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pemerataan ekonomi. Dalam beberapa tahun terakhir, pemerintah Indonesia telah meningkatkan dukungan terhadap UMKM melalui kebijakan dan program pembinaan untuk meningkatkan daya saing dan produktivitas. (Hasanah et al., 2020)

Banyaknya perusahaan besar yang beroperasi di Gresik menjadikan Gresik sebagai salah satu kota industri. PT Wilmar Nabati Indonesia Gresik merupakan salah satu perusahaan yang beroperasi di kota Gresik. Industrialisasi yang ada menarik banyak pekerja dari berbagai daerah untuk bekerja di wilayah ini. Mobilisasi pekerja yang banyak maka timbul peluang untuk berwirausaha di daerah seputaran perusahaan merupakan wilayah strategis yang dapat dimanfaatkan oleh beberapa orang untuk membuka peluang bisnis yaitu diantaranya mendirikan bisnis rumah makan. Rumah makan di sekitar perusahaan mencerminkan dinamika unik yang terjadi di dunia kerja. Banyak pekerja memanfaatkan keberadaan rumah makan sebagai bagian penting dari rutinitas mereka.

Persaingan bisnis yang semakin ketat dalam industri makanan telah menjadi salah satu sektor yang paling dinamis dan kompetitif. Keberhasilan bisnis makanan tidak lagi hanya ditentukan oleh kualitas makanan semata. Sebaliknya, para pemilik bisnis makanan harus mempertimbangkan berbagai faktor yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Harga adalah jumlah uang yang dibebankan untuk suatu produk atau layanan, atau jumlah nilai dipertukarkan oleh pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa (Ngatno, 2018). Di antara faktor-faktor ini, harga, kualitas makanan dan daya saing muncul sebagai elemen kunci yang memengaruhi preferensi konsumen dan keberlanjutan bisnis makanan. Rumah makan berkah bu Sum mengusung konsep prasmanan yang menjadi salah satu daya tarik konsumen dalam melakukan keputusan pembelian, selain itu harga yang ditawarkanpun masih terjangkau seperti harga yang ditawarkan kompetitornya. kualitas makanan yang disajikan selalu fresh dan bervariasi

Harga merupakan faktor ekonomi yang memegang peran sentral dalam pengambilan keputusan pembelian konsumen. Konsumen cenderung membandingkan harga produk atau layanan sebelum mereka memutuskan untuk membeli, dan harga yang kompetitif seringkali menjadi daya tarik utama. Namun pengaruh harga tidak berdiri sendiri; kualitas makanan yang disajikan dan tingkat pelayanan yang diberikan juga memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan pembelian. Rumah makan berkah bu Sum menggunakan dua metode pembayaran yaitu cash dan kredit. Dalam

penelitian kali ini peneliti menfokuskan penelitian pada keputusan pembelian kredit karena hal itu dipandang unik dan jarang para kompetitor di daerah tersebut yang menggunakan metode pembayaran kredit, oleh sebab itu maka peneliti sekali lagi merasa perlu untuk menfokuskan penelitian pada metode pembayaran kredit. Metode pembelian kredit adalah metode pembelian yang mana konsumen membayar pada bulan berikutnya pada awal bulan.

Kualitas makanan adalah faktor yang mencakup rasa, presentasi, keamanan, serta aspek bahan baku yang digunakan dalam persiapan makanan. Kualitas ini adalah kunci untuk mempertahankan citra positif dan memenuhi ekspektasi konsumen yang semakin tinggi. Kualitas adalah keseluruhan ciri sifat dalam memuaskan kebutuhan yang diinginkan (Daga, 2017). Tempat rumah makan berkah bu Sum yang bersih, luas dan nyaman menjadikan alasan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Selain itu kualitas makanan yang disajikan bervariasi, higienis, sehat dan bersih.

Keunggulan bersaing adalah suatu hal yang memungkinkan perusahaan memperoleh keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan keuntungan rata-rata yang diperoleh pesaing di industri yang sama (Mohamad & Niode, 2020). Daya saing adalah faktor penting dalam industri makanan. Ini mencakup faktor-faktor seperti lokasi, pelayanan, kecepatan pelayanan, variasi menu, dan inovasi produk. Rumah makan yang mampu memberikan pengalaman yang positif dan unik kepada pelanggan cenderung lebih berhasil dalam mempengaruhi keputusan pembelian. Daya saing yang kuat juga termasuk kemampuan untuk bersaing dengan rumah makan sejenis dalam hal

harga dan kualitas makanan. Dalam konteks yang semakin kompleks ini, pemahaman mendalam tentang bagaimana harga, kualitas makanan dan daya saing saling berinteraksi dan memengaruhi keputusan pembelian adalah esensial untuk pemilik bisnis makanan.

Banyaknya rumah makan disekitaran lokasi perusahaan dan persaingan yang ketat antar pemilik rumah makan menjadikan pemilik rumah makan berlomba-lomba untuk menarik perhatian pekerja yang mencari pilihan makanan yang cepat, lezat, dan terjangkau. di rumah makan berkah bu Sum selain menawarkan harga yang terjangkau dan pilihan menu yang bervariasi, metode prasmanan merupakan satu-satunya metode pelayanan yang ada di lokasi tersebut. Hal itulah kemudian yang menjadikan daya tarik pekerja dalam melakukan keputusan pembelian, mengingat pekerja pabrik yang keras membutuhkan lebih banyak porsi makanan untuk mengembalikan tenaganya.

Dalam penelitian terdahulu, persepsi harga dan store atmosphere secara parcial berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen, sedang kualitas makanan secara parsial berpengaruh positif tidak signifikan.serta berdasarkan pengujian simultan ketiganya berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen Dabu-Dabu Resto dan Coffee kawasan Megamas(Winarsih et al., 2022)..

Rumah makan berkah bu Sum adalah salah satu diantara beberapa usaha rumah makan yang ada. Rumah makan berkah bu Sum beroperasi dari pagi sampai malam. Rumah makan berkah bu Sum didirikan oleh bu Sumiati dan pak Heru pada bulan November 2017. Rumah makan berkah bu Sum

merupakan golongan usaha yang masih berkembang dengan modal yang cukup seadanya, seiring dengan berjalannya waktu antusiasme serta dukungan pelanggan semakin meningkat, sehingga dapat berkembang dari tahun ketahun hingga menambah jumlah karyawan, yang dulunya hanya dikelola oleh dua orang bertambah menjadi 6 orang. Berdasarkan perkembangan warung makan berkah Bu Sum yang mengalami peningkatan cukup pesat, maka peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Harga, Kualitas Makanan dan Daya Saing Terhadap Keputusan Pembelian di Warung Makan Berkah Bu Sum”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah harga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian kredit di warung makan Berkah Bu Sum?
2. Apakah kualitas makanan berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian kredit di warung makan Berkah Bu Sum?
3. Apakah daya saing berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian kredit di warung makan Berkah Bu Sum?
4. Apakah harga, kualitas makanan dan daya saing berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian kredit di warung makan Berkah Bu Sum?

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini hanya berfokus pada pengaruh Harga (X_1), Kualitas Makanan (X_2) dan Daya (X_3) Saing terhadap Keputusan Pembelian Kredit (Y) di rumah makan Berkah bu Sum yang berlokasi di

Gresik secara Parsial dan Simultan. Penelitian Ini hanya meneliti semua pelanggan yang melakukan Keputusan Pembelian secara Kredit. Pembelian kredit adalah salah satu metode pembayaran yang ada di rumah makan Berkah bu Sum, metode pembayarannya bulanan sesuai dengan jumlah harian yang diambil pelanggan.

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui apakah harga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian kredit di warung makan Berkah Bu Sum
2. Untuk mengetahui apakah kualitas makanan berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian kredit di warung makan Berkah Bu Sum
3. Untuk mengetahui apakah daya saing berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian kredit di warung makan Berkah Bu Sum
4. Untuk mengetahui Apakah harga, kualitas makanan dan daya saing berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian kredit di warung makan Berkah Bu Sum

1.5 Manfaat penelitian

1. Teoritis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi terhadap diskusi teoritis dalam komunitas akademis sehingga memicu perdebatan, refleksi dan perkembangan pemikiran yang lebih lanjut dalam industri makanan.

2. Praktis

Adapun manfaat praktis yang diharapkan dari penelitian ini ada

adalah

a. Bagi Peneliti

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan tentang bisnis makanan.

b. Bagi Penelitian Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai sumber bahan referensi dalam meningkatkan budaya meneliti agar tumbuh banyak inovasi untuk mengembangkan pengetahuan serta ketrampilan.

c. Bagi Masyarakat

Hasil Penelitian diharapkan dapat bermanfaat bagi masyarakat untuk menambah wawasan mengenai pemasaran serta menambah keputusan pembelian pada usaha warung makan.