

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Bisnis kuliner adalah sektor usaha kuliner yang terus mengalami pertumbuhan dan memiliki berbagai variasi yang semakin dikenal dan dijadikan pilihan utama oleh calon konsumen. Untuk meningkatkan ketertarikan dan memperluas pasar, perlu dilakukan inovasi dalam strategi pemasaran produk. Hal ini bertujuan untuk mencapai target konsumen dan mendorong keputusan pembelian mereka. Perkembangan industri makanan dan minuman yang begitu *hype* dapat dilihat dari banyaknya ragam variasi pemanfaatan industri tersebut dalam penyediaan makanan maupun minuman jadi. Salah satu usaha penyediaan makanan dan minuman jadi adalah usaha jasa boga atau yang lebih dikenal dengan istilah catering.

Salah satu jenis usaha mikro bisnis rumahan yang menerapkan cara praktis dan efisien waktu adalah Usaha catering. Bagi mereka yang membutuhkan berbagai makanan tanpa membuat atau mengelolanya. Usaha di bidang kuliner merupakan bisnis yang sedang berkembang khususnya di Gresik Munculnya ragam makanan yang unik, adanya *event-event* kuliner, dan tren kuliner sebagai gaya hidup masyarakat yang tidak mau ribet, menjadi bukti bahwa bisnis ini digandrungi masyarakat sehingga berkembang dengan pesat, keberadaan para UMKM ini harus dijaga keberlanjutannya agar dapat terus memberikan kontribusi bagi perekonomian.

Usaha ini menawarkan makanan untuk berbagai kebutuhan acara seperti hajatan, kantor, seminar dan lainnya. Meluasnya usaha catering baik usaha kecil maupun usaha menengah di perkotaan menimbulkan persaingan usaha, sehingga usaha catering membutuhkan kemampuan penanganan yang baik dalam hal produksi yaitu penggunaan bahan baku, tenaga kerja, kemampuan mengelola dan segi pemasaran yaitu pelayanan dan cita rasa makanan. Bisnis kuliner terus berkembang dan menjadi pilihan utama bagi konsumen. Untuk meningkatkan penjualan, pemilik bisnis perlu mengimplementasikan langkah-langkah inovatif yang disesuaikan dengan kondisi dan tren pasar saat ini. Ini dapat mencakup penyesuaian menu, ekspansi layanan, dan penggunaan media sosial serta teknologi untuk meningkatkan keterlibatan konsumen. Langkah-langkah inovatif ini bertujuan untuk mencapai target penjualan yang diinginkan.. Menurut penelitian Firdaus Ikrar Cholik,(2022) yang berjudul “Pengaruh Harga, Keragaman Menu Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Kusuma Catering Di Bekasi” menyatakan Harga adalah salah satu penentu yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Kebijakan harga yang kompetitif dan sistem pembayaran yang memudahkan (non tunai) akan menjadi positioning yang membedakan dengan para pesaingnya. Keragaman menu adalah salah satu pertimbangan konsumen melakukan pembelian. Banyaknya ragam atau variasi menu yang ditawarkan akan memberikan kepuasan tersendiri bagi konsumen untuk melakukan pembelian. Selain harga dan keragaman menu, kualitas pelayanan adalah hal yang perlu diperhatikan pula. Pelayanan yang baik hendaknya mengandung kecepatan,

keramahan, kenyamanan sehingga menciptakan kepuasan pada pelanggannya. Dari penelitian diatas saya sependapat faktor harga sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian meskipun daya saing yang tinggi antar pelaku bisnis tidak akan mempengaruhi keputusan pembelian tentu harus di imbangi dengan kualitas produk yang baik pula.

Berdasarkan data Pemerintah Kabupaten Gresik, menunjukkan bahwa terdata pada tahun 2021 sebanyak 7.331 masyarakat Gresik yang mendirikan industri mikro kecil menengah , diantaranya yaitu terdiri dari sektor kuliner, kerajinan accessories, mabel, hingga sektor konveksi. Dari berbagai sektor tersebut, pelaku UMKM banyak yang memilih membuka usaha pada sektor kuliner. Hal tersebut membawa dampak positif bagi perekonomian yang ada di gresik dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

Katering yang beralamat di Jalan Sunan Giri 15E RT18/RW005 Giri Kebomas Gresik yaitu Dapur buk ais Katering, merupakan usaha keluarga yang berdiri sejak 2010, bergerak pada industri rumahan dengan kapasitas 50-250 perhari. Katering ini menawarkan makanan, minuman,kue,pudding untuk acara hajatan, pernikahan dan ulang tahun. Sesuai namanya “Dapur Buk Ais” yang diawali dari usaha kecil-kecilan dengan hanya mengandalkan peralatan dapur sederhana. Desa giri adalah Salah satu desa yang banyak membuka usaha di bidang kuliner seperti katering . Di desa tersebut para UMKM banyak yang memilih mengembangkan bisnis catering, sehingga membuat daya saing antar pelaku UMKM semakin kompetitif. Bisnis katering akan terus berkembang karena makanan merupakan suatu kebutuhan manusia, Adapun alasan lain dalam membentuk usaha tersebut yaitu dapat

dibuat dari rumah, memiliki waktu yang *Flexybel* dan juga tidak membutuhkan modal yang besar. Usaha ini juga di minati oleh banyak konsumen karena makanan yang sehat dan diawal usaha buka.

Permasalahan yang dihadapi dapur buk ais pada saat ini adalah mempertahankan pelanggan ditengah persaingan yang sangat ketat. Banyak upaya yang dilakukan dalam mempertahankan minat beli dari konsumennya untuk memutuskan melakukan pembelian yaitu harga. Harga mencerminkan nilai yang dianggap pantas oleh pelanggan untuk produk atau layanan tertentu, berdasarkan persepsi mereka. Hal ini memainkan peran kunci dalam membentuk hubungan yang berkelanjutan dengan pelanggan, dan pengaturan harga yang tidak tepat bisa membuat mereka berpaling. Faktor harga sering kali menjadi pertimbangan utama bagi konsumen saat membuat keputusan pembelian. Disini faktor harga sangat berpengaruh dalam keputusan pembelian calon konsumen karena banyak orang mementingkan harga dibanding kualitas, di dapur buk ais harga sangat bervariasi tergantung menu yang di tawarkan selain itu pelanggan juga bisa *request* menu yang di iningkan tentu dengan harga yang berbeda pula. Konsumen cenderung membandingkan harga dengan nilai rasa yang mereka peroleh dari makanan yang mereka beli. Oleh karena itu, pengusaha harus memperhitungkan beberapa faktor saat menentukan harga makanan agar harga yang ditetapkan sesuai dan mampu mendorong keputusan pembelian yang berulang dari konsumen. Salah satu nilai utama yang diharapkan oleh pelanggan dari produsen adalah kualitas produk yang optimal. Kualitas produk menggambarkan kemampuan produk untuk memberikan kepuasan kepada

konsumen.. Kotler dan Keller (2017: 121) menyatakan bahwa kualitas produk adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, meliputi daya tahan, keandalan, ketepatan, kemudahan operasi dan perbaikan serta atribut bernilai lainnya. Produk yang ditawarkan harus memiliki kualitas yang baik dari kompetitor.

Dengan kualitas produk yang baik Dapur buk Ais mampu bertahan di tengah pandemi karena produk yang ditawarkan memiliki cita rasa yang khas dibanding para pesaing, , tampilan kemasan, ragam menu, daya tahan makanan dan tentunya kualitas produk akan memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian, seperti yang dilakukan penelitian sebelumnya oleh Monawarah (2017) yang menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Daya saing diartikan sebagai kekuatan atau kemampuan dan keunggulan yang dibangun dari potensi dan sumber daya yang berasal dari dalam dan luar organisasi secara terencana dan sistematis untuk melakukan perlawanan atas adanya potensi laten atau nyata mengganggu, menggeser, melawan dan atau memusnahkan posisi, keberadaan dan eksistensi pihak yang akan disaingi. Hal ini diperkuat dari data pemerintah kabupaten greisk 2021 terdapat 7.331 masyarakat Gresik yang mendirikan industri mikro kecil menengah, diantaranya yaitu terdiri dari sektor kuliner, kerajinan accessories, mabel, hingga sektor konveksi. Dari berbagai sektor tersebut, pelaku UMKM banyak yang memilih membuka usaha pada sektor kuliner. alasan penelitian yang dilakukan oleh (Fikriando, 2020) “Setiap perusahaan saling berlomba untuk mendapatkan konsumen agar dapat membeli produk yang mereka tawarkan,

sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Prilano, Sudarso, & Fajrillah, 2020) menunjukkan bahwa daya saing perusahaan tidak berpengaruh terhadap penjualan produk.

Pemasalahan yang di hadapi jasa katering dapur buak ais yakni jasa Katering sejenis dan memiliki beberapa kompetitor . Dimana memiliki bidang usaha yang sejenis permasalahan yang berkaitan dengan sekmen pasar yakni pergeseran pola pembelian seperti peningkatan kelas menengah bawah ke menengah atas dan kemudian mendorong munculnya Katering kelas menengah yang mampu memberikan pelayanan hampir serupa dengan kelas menengah atas didukung tampilan menarik, serta harga terjangkau.

Pergeseran pola pembelian ini menyebabkan munculnya pesaing jasa Katering tidak hanya kelas menengah atas namun kelas menengah bawah bahkan mampu menyediakan pelayanan yang hampir serupa didukung adanya keterjangkauan akses dan adanya inovasi jasa Katering yang berupaya merebut pangsa pasar segmen kelas menengah kebawah. Hasil Kegiatan usaha ini memiliki potensi yang cukup besar dengan mengandalkan fokus pada pesanan sehingga sesuai *expectasi* konsumen yang di harapkan. Tujuan lain dengan mengalahkan pesaing untuk mendapatkan konsumen, pendapatan, dan laba. Untuk itu perusahaan tidak harus fokus kepada differensiasi total, namun bisa juga menggunakan kombinasi terbaik dari differensiasi dan *low cost* untuk menghasilkan keunggulan bersaing. *Differentiators* bisa mencakup *image*, kustomisasi, harga, *styling* produk, *after-sales service* atau isu-isu lain yang penting.

Berdasarkan informasi yang diberikan, permasalahan yang muncul di Dapur Buk Ais adalah variasi harga yang ditawarkan tergantung pada menu yang dipilih oleh pelanggan. Selain itu, ada keluhan dari pelanggan mengenai harga yang masih dianggap cukup mahal oleh pelanggannya. Disisi lain ada pelanggan yang merasa puas akan kualitas produk tanpa memikirkan harga. dan takkalah menarik banyaknya kompetitor bisnis yang sejenis. Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan di atas, penulis ingin melakukan studi lebih lanjut dengan judul “PENGARUH HARGA,KUALITAS PRODUK DAN DAYA SAING TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI DAPUR BUK AIS”.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Apakah harga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian di Dapur buk Ais ?
2. Apakah kualitas produk berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian di Dapur buk Ais ?
3. Apakah daya saing berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian di Dapur buk Ais ?
4. Apakah harga, kualitas produk dan daya saing berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian di Dapur buk Ais ?

### **1.3 Batasan Masalah**

Untuk memastikan penelitian ini berjalan sesuai arah dan tidak menyimpang dari inti permasalahan serta ruang lingkup topik yang

diinginkan, penulis membatasi cakupan masalah penelitian ini pada... pengaruh harga, kualitas produk dan daya saing terhadap keputusan pembelian di dapur buk ais.

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui Harga berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian di Dapur Buk Ais.
2. Untuk mengetahui kualitas produk berpengaruh secara parsial terhadap pembelian di Dapur Buk Ais.
3. Untuk mengetahui Daya saing berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian di Dapur Buk Ais.
4. Untuk mengetahui harga, kualitas produk dan daya saing berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian di Dapur buk Ais.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian diatas diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi:

1. Manfaat secara Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan informasi tentang penyebab yang dapat mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian di Dapur Buk Ais. Dan

juga memberikan ilmu pengetahuan terutama di bidang pemasaran tentang penyebab yang mempengaruhi keputusan pembelian.

## 2. Manfaat secara Praktis

### a. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi saya selaku pelaku bisnis catering, sebagai penulis untuk mengembangkan ilmu yang sudah penulis peroleh selama perkuliahan, mengetahui potensi yang ada dalam usaha keluarga. Dan dapat memberikan ilmu baru, berupa sebuah pengalaman yang berharga dan menambah wawasan penelitian dalam menggunakan 7 penggunaan metode penelitian, serta bisa sebagai ajang sarana pelatihan diri untuk terbiasa meneliti masyarakat luar sebagai akademik dibidang ilmu pengetahuan social.

### b. Bagi universitas

penelitian ini diharapkan dapat memberoikan sumbangan positif bagi kemajuan ilmu sosial, baik bagi Universitas Gresik maupun universitas lainnya, sehingga secara umum dapat memberikan kontribusi bagi kajian ilmu pengetahuan social

### c. Bagi masyarakat

Mencoba menggali lebih dalam mengenai potensi-potensi usaha informal Catering yang dapat memajukan UMKM