

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ketika konsumen memutuskan untuk membeli suatu produk sebenarnya mereka memiliki alasan tertentu dalam memilih suatu produk, misalnya merasa puas dengan kualitas dan harga yang ditetapkan sebuah perusahaan dalam suatu produk. Ada pula konsumen yang membeli suatu produk secara spontanitas, maksudnya konsumen membeli produk tersebut tanpa ada rencana untuk membeli sebelumnya atau tanpa adanya pertimbangan khusus. Ketika memutuskan untuk membeli.

Menurut Morissan (2010,111) Keputusan pembelian adalah tahap selanjutnya setelah adanya niat atau keinginan membeli. Ada banyak faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen antara lain faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, faktor psikologi. Selain faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen di atas. Menurut Ghoniyah (2013) Konsumen yang pertama kali melakukan pembelian suatu produk biasanya melihat kualitas produk tersebut dari wujud luar, melalui kualitas konsumen akan pembelian terhadap produk tersebut dari wujud luar, melalui kualitas konsumen akan melakukan pembelian terhadap produk yang di belinya.

Selain itu menurut menurut Sumarwan (2011, hal. 369) Harga adalah atribut produk yang paling sering digunakan oleh sebagai konsumen untuk mengevaluasi produk, untuk Sebagian besar konsumen Indonesia maka harga adalah faktor utama yang di pertimbangkan dalam memilih produk dan jasa. Oleh karena itu perusahaan harus mengetahui faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian.

Masyarakat Indonesia pada umumnya mengonsumsi beras untuk di olah menjadi nasi sebagai makanan pokok sehari-hari, beras merupakan salah satu makanan yang mengandung karbohidrat, sehingga apa bila seseorang mengonsumsi nasi bisa mengenyangkan perut sampai berjam-jam karena pada umumnya orang Indonesia memiliki aktivitas yang padat.

Tabel 1.1
Data Penjualan Beras Pada Toko Sinar Mulia Desa Weoe Kecamatan
Wewiku Kabupaten Malaka
Periode: Tahun 2021 s/& 2022

Bulan	Kualitas Beras	Penjualan		
		Luar Kualitas (kg)	Medium (kg)/Baik	Premium (kg)/Sangat Baik
Januari	-	9.280	9.548	9.723
Februari	-	9.194	9.621	9.784
Maret	-	8.995	9.444	9.571
April	-	8.510	8.958	9.127
Mei	-	8.488	8.835	9.181
Juni	-	8.581	8.972	9.354
Juli	-	8.557	8.932	9.374
Agustus	-	8.501	8.900	9.367
September	-	8.577	8.965	9.110
Oktober	-	8.597	8.980	9.132
November	-	8.632	9.049	9.257
Desember	-	8.657	9.069	9.341
Total		104569	109273	112677

Sumber : Toko Sinar Mulia Tahun, 2022. Diolah Penulis

Berdasarkan pada tabel 1.1 dapat diketahui bahwa pada bulan Januari sampai Mei tahun 2022 penjualan beras jenis luar kualitas, medium dan premium mengalami fluktuasi dan cenderung menurun dari bulan ke bulan.

Hal ini terjadi karena banyak yang menjual produk yang sama, sehingga kemampuan finansial dan adanya pandemi covid-19 dapat mempengaruhi penjualan menurun.

Permasalahan tersebut penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam dengan judul “PERSEPSI HARGA DAN KUALITAS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BERAS (Studi Kasus Pada Toko Sinar Mulia Desa Weoe Kec Wewiku Kab Malaka)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Apakah harga (X1) berpengaruh terhadap keputusan pembelian beras (Y) pada toko sinar mulia di desa weoe, kec wewiku, kab malaka?
2. Apakah kualitas (X2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian beras (Y) pada toko sinar mulia di desa weoe, kec wewiku, kab malaka?
3. Apakah harga (X1) dan kualitas (X2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian beras (Y) pada toko sinar mulia di desa weoe, kec wewiku, kab malaka?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh harga (X1) terhadap keputusan pembelian beras pada toko sinar mulia desa weoe, kec wewiku, kab malaka?
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas (X2) terhadap keputusan pembelian beras pada toko sinar mulia desa weoe kec wewiku kab malaka?
3. Untuk mengetahui pengaruh harga (X1) dan kualitas (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) beras pada toko sinar mulia desa weoe kec wewiku kab malaka?

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan yang dapat di ambil dari penelitian adalah:

1. Manfaat Teoritis

Sebagai pengembangan ilmu khususnya ilmu manajemen pemasaran yang berhubungan dengan harga, kualitas, dan keputusan pembelian.

Sebagai bahan acuan dan informasi bagi peneliti lain yang ingin mengadakan penelitian tentang masalah ini pada tempat penelitian yang berbeda.

2. Manfaat Praktis

Memberikan manfaat bagi masyarakat kabupaten malaka dalam bidang pengetahuan dan wawasan terhadap perkembangan usahanya dengan menggunakan pemasaran dalam mempertahankan usahanya.