

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Indonesia sebagai Negara dengan jumlah pertumbuhan penduduk yang sangat tinggi, dengan pertumbuhan penduduk ini memunculkan masalah baru tersendiri dalam perekonomian rakyat karena terbatasnya jumlah lapangan pekerjaan yang tersedia. UMKM menjadi salah satu solusi untuk mengatasi perekonomian masyarakat yaitu dengan mulai membuka usaha atau sering disebut dengan berwirausaha. Wirausaha adalah dimana seseorang yang menciptakan pekerjaan dengan memunculkan ide-ide dan inovatif yang dimiliki oleh orang tersebut dan dari ide tersebut memiliki nilai jual. Tetapi keadaan usaha mikro di Indonesia masih banyak yang tidak mampu bertahan dan bersaing dikarenakan mereka tidak memiliki karakter seorang wirausaha dan inovasi.

Menurut Kotler dan Keller (2016:194) menyatakan keputusan pembelian konsumen merupakan bagian dari perilaku konsumen yaitu studi tentang bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan, dan bagaimana barang, jasa, ide atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Keputusan pembelian tidak terpisahkan dari bagaimana sifat seorang konsumen (*consumer behavior*) sehingga masing-masing konsumen memiliki kebiasaan yang berbeda dalam melakukan pembelian.

Warung Bu Mila ini merupakan salah satu warung yang ada di Simpang Kanan Rohil. Warung Bu Mila didirikan tahun 2010 dan yang berlokasi di Simpang Kanan Rohil. Oleh Pendiri Bu Mila. Warung Bu Mila merupakan

warung makanan dan minuman yang menawarkan makanan dan minuman dengan kualitas terbaik. Selain menawarkan makanan dengan kualitas terbaik, warung Bu Mila juga menawarkan Suasana yang membuat konsumen nyaman untuk berkunjung dan membeli makanan atau minuman yang ditawarkan, suasana di warung Bu Mila menggunakan tema modern yang dimana kita ketahui di era modern sekarang ini banyak anak remaja suka berkumpul untuk menikmati makanan dan minuman. Tidak hanya itu warung Bu Mila juga menyediakan WI-FI gratis untuk para konsumen yang berkunjung, cara itu dilakukan agar minat beli para konsumen lebih meningkat lagi.

Pada tabel 1.1 ditetapkan harga produk warung Bu Mila sebagai berikut:

**Tabel 1.1**  
**Harga Perbandingan Produk Warung Bu Mila dan Warung Ayu Tahun 2021**

No	Produk	Harga Warung Bu Mila	Harga Warung Ayu
1	Bakso	Rp. 15.000	Rp. 12.000
2	Mie Ayam	Rp. 20.000	Rp. 18.000
3	Minuman (Teh Manis,Jus)	Rp. 9.000	Rp. 8.000

Sumber: Perbandingan harga warung Bu Mila dan warung Ayu, 2021

Berdasarkan Tabel 1.1 diatas menjelaskan bahwa nilai harga yang di tawarkan oleh warung Bu Mila tergolong cukup murah dibandingkan harga warung Ayu. Hal tersebut ditunjukkan dengan daftar harga dari jenis olahan bakso dengan harga mulai dari Rp. 15.000, Mie Ayam dengan harga mulai dari Rp. 20.000, Minuman (Teh Manis Jus) dengan harga mulai dari Rp 9.000.

Contohnya usaha yang potensial di Simpang Kanan Rohil itu usaha Makanan da Minuman dengan jumlah Tiga Puluh pelaku usaha yang ada di

Simpang Kanan Rohil ini sudah menjalankan usaha dengan lama usaha lebih dari Sepuluh tahun, warung bu Mila mendirikan usaha sendiri dan omset penjualan Rp. 18.800.000 pertahun. Dalam hal ini di butuhkan daya kreativitas tersebut selayaknya dilandasi dengan cara berpikir yang maju, ide baru, dan berbeda dibandingkan produk- produk yang telah ada. Jika wirausaha mampu memaksimalkan kreativitas untuk melahirkan sebuah inovasi, maka usaha yang dikelola akan mampu pula tampil berbeda dibandingkan dengan usaha yang serupa lainnya.

Pada tabel 1.2 ditetapkan jumlah pendapatan warung Bu Mila sebagai berikut:

**Tabel 1.2**  
**Jumlah Pendapatan Warung Bu Mila**

Tahun	Pendapatan
2017	Rp. 20.500.000
2018	Rp. 21.650.000
2019	Rp. 19.000.000
2020	Rp. 12.500.000
2021	Rp. 18.800.000

Sumber: Data Diolah 2021

Berdasarkan Tabel 1.2 dapat dilihat jumlah pendapatan pada tahun 2017 sebesar Rp.20.500.00, pada tahun 2018 sebesar Rp.21.650.000, pada tahun 2019 sebesar Rp.19.000.000, pada tahun 2020 sebesar Rp.12.500.000, pada tahun 2121 sebesar Rp.18.800.000. Terlihat bahwa terjadi fluktuasi penurunan jumlah pendapatan warung Bu Mila pada setiap tahunnya karena pandemi dan juga banyak pesaing yang memberikan pelayanan yang baik.

Menurut Kotler dan Amstrong (2012:345) harga dapat didefinisikan secara sempit sebagai jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa. Atau dapat didefinisikan secara luas harga sebagai jumlah nilai yang ditukarkan konsumen untuk keuntungan memiliki dan menggunakan produk atau jasa yang memungkinkan perusahaan mendapatkan laba yang wajar dengan cara dibayar untuk nilai pelanggan yang diciptakannya.

Menurut Zainal Hakim (2014) mengemukakan bahwa inovasi merupakan kemampuan untuk melakukan sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda tersebut dapat dalam bentuk hasil seperti barang dan jasa, dan bisa dalam bentuk proses seperti ide, metode, dan cara. Sesuatu yang baru dan berbeda yang diciptakan melalui proses berpikir kreatif dan bertindak inovatif merupakan nilai tambah (*value added*) dan merupakan keunggulan yang berharga.

Berdasarkan fenomena yang di uraikan maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“PENGARUH HARGA DAN INOVASI PRODUK DAGANGAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (STUDI KASUS MAKANAN DAN MINUMAN SKALA KECIL DI SIMPANG KANAN ROHIL).”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas dapat disimpulkan bahwa identifikasi masalah dari penelitian

1. Harga di warung bu Mila lebih murah dibandingkan kompotitor sejenis lainnya di Simpang Kanan Rohil.

2. Kurangnya Inovasi yang dilakukan pelaku UMKM makanan dan minuman skala kecil di simpang Kanan Rohil.

### **1.3 Batasan Masalah**

Oleh karena keterbatasan pengetahuan, kemampuan dana dan waktu maka penulis membatasi masalah hanya pada ruang lingkup antara variabel Harga ( $X_1$ ) dan Inovasi ( $X_2$ ) Terhadap Keputusan Pembelian ( $Y$ ). Objek penelitian ini adalah konsumen Warung Bu Mila.

### **1.4 Rumusan Masalah**

Berdasarkan batasan masalah diatas, yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian makanan dan minuman skala kecil di Simpang Kanan Rohil?
2. Apakah Inovasi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian makanan dan minuman skala kecil di Simpang Kanan Rohil?
3. Apakah Harga dan Inovasi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian makanan dan minuman skala kecil di Simpang Kanan Rohil?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh Harga terhadap minat beli konsumen pada makanan dan minuman skala kecil di Simpang Kanan Rohil.

2. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh Inovasi produk terhadap minat beli konsumen pada makanan dan minuman skala kecil di Simpang Kanan Rohil.
3. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh Keputusan Pembelian terhadap minat beli konsumen pada makanan dan minuman skala kecil di Simpang Kanan Rohil.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Bagi pelaku usaha UMKM makanan dan minuman skala kecil di Simpang Kanan Rohil memberikan informasi yang bermanfaat untuk pertimbangan dalam meningkatkan kinerja usaha agar lebih produktif dan efisien.
2. Bagi peneliti menghasilkan kemampuan penulis dalam mengkaji masalah pengaruh Harga dan Inovasi terhadap Keputusan Pembelian pada UMKM makanan dan minuman skala kecil di Simpang Kanan Rohil
3. Manfaat bagi universitas, hasil dari penelitian ini juga dapat dijadikan masukan atau sumber informasi untuk menambah pengetahuan dan sebagai bahan referensi tambahan untuk penelitian yang akan dilakukan selanjutnya.