

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Makanan merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia selain sandan dan papan. Manusia harus memenuhi kebutuhan ini untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Dengan demikian makanan merupakan kebutuhan manusia yang tidak bisa ditunda-tunda dalam pemenuhannya ataupun diabaikan. Adapun cara manusia untuk dapat memperoleh pemenuhan kebutuhannya akan makanan adalah mengolah makanan sendiri maupun dengan membeli makanan yang instan atau praktis.

Bisnis makanan kuliner merupakan salah satu bisnis yang dewasa dan saat ini berkembang pesat. Sudah banyak pelaku usaha yang meraup keuntungan dari usaha bisnis tersebut. Namun tidak sedikit pula yang gulung tikar atau bisa dikatakan bangkrut, karena strategi pemasaran yang digunakan kurang optimal artinya suatu keberhasilan suatu bisnis kuliner dalam memenangkan persaingan ditentukan oleh penerapan dan pemahaman akan strategi pemasaran yang tepat serta hubungan yang baik dengan pihak konsumen.

Kota Jakarta selatan lebih tepatnya daerah senayan kawasan Jl.Hanglekir adalah salah satu kota atau daerah yang memiliki berbagai macam pelaku usaha di bidang kuliner dengan menjual beraneka jenis makanan dan minuman salah satunya adalah sate.

Salah satu variasi sate yang berbeda dikala ini merupakan sate taichan( Agmasari, 2017) Sate taichan merupakan suatu varian sate yang berisi daging ayam yang dibakar tanpa baluran bumbu kacang ataupun kecap semacam pada biasanya. Salah satu usaha taichan dijakarta selatan kawasan hanglekir merupakan sate taichan dengan brand Taichanosaurus. Taichanosaurus berdiri semenjak dini pandemic, dimana usaha ini senantiasa berproduksi serta bertahan walaupun timbul pesaing baru yang sejenisnya. Perihal ini disebabkan owner sate taichan Taichanosaurus mempunyai metode penyajian serta pembuatan yang berbeda dari pesaing sejenisnya serta jadi sudut pandang yang jadi harapan serta kemauan para konsumen.

**Tabel 1. 1 Perbandingan Harga  
Taichanosaurus 2022**

No	Nama Tempat	Nama Produk	Harga
1	Pak Slamet	Sate taichan	<b>Rp. 30.000</b>
		Lontong	<b>Rp. 5.000</b>
Jumlah			<b>Rp. 35.000</b>
2	Bang Bobi	Sate Taichan	<b>Rp. 35.000</b>
		Lontong	<b>Rp. 5.000</b>
Jumlah			<b>Rp. 40.000</b>
3	Taichanosaurus	Sate Taichan	<b>Rp. 25.000</b>
		Lontong	<b>Rp. 5.000</b>
Jumlah			<b>Rp. 30.000</b>

(sumber data yang diolah peneliti 2022)

Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa resto sate taichan Taichanosaurus mematok harga dengan cukup murah dengan bisnis makanan lain sejenisnya. Cukup dengan Rp. 30.000.00 (tiga puluh ribu rupiah) dapat menikmati sate taichan dengan lontong dan minuman seharga Rp. 5.000.00 (lima ribu rupiah)

jika dibandingkan tempat lain memiliki harga yang lumayan berbeda dengan resto sate taichan Taichanosaurus.

Dibawah ini merupakan data laba penjualan taichanosaurus selama satu tahun sebagai berikut:

**Tabel 1. 2**  
**Penjualan Taichanosaurus**  
**2021**

No	Bulan/Month	Target Penjualan	Total penjualan
1	Januari	Rp. 20.000.000	<b>Rp. 19.500.000</b>
2	Februari	Rp. 25.000.000	<b>RP. 13.000.000</b>
3	Maret	Rp. 25.000.000	<b>Rp. 11.700.000</b>
4	April	Rp. 25.000.00	<b>Rp.11.050.000</b>
5	Mei	Rp. 25.000.000	<b>Rp. 10.400.000</b>
6	Juni	Rp. 25.000.000	<b>Rp. 9.100.000</b>
7	Juli	Rp. 25.000.000	<b>Rp. 7.800.000</b>
8	Agustus	Rp. 25.000.000	<b>Rp. 7.150.000</b>
9	September	Rp. 25.000.000	<b>Rp. 6.500.00</b>
10	Oktober	Rp. 25.000.000	<b>Rp.5.850.000</b>
11	November	Rp. 25.000.000	<b>Rp. 5.200.000</b>
12	Desember	Rp. 25.000.000	<b>Rp. 5.200.000</b>
Jumlah			<b>Rp.112.450.000</b>

(sumber data pengusaha taichanosaurus 2022)

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa perkembangan penjualan pada resto sate taichan Taichanosaurus mengalami ketidakstabilan selama 1 (satu) tahun pada tahun 2021, pada bulan januari penjualan sebesar Rp.19.500.000 dan pada bulan februari penjualan sebesar Rp.13.000.000 dan bulan maret turun Rp.11.700.000 dan bulan April hingga desember mengalami penurunan pada penjualan.

Pilihan Keputusan Pembelian adalah kesimpulan akhir bahwa pelanggan perlu membeli sesuatu atau administrasi dengan pertimbangan tertentu. Pilihan pembelian yang dibuat oleh pembeli menggambarkan seberapa jauh pengiklan dengan tujuan akhir untuk menampilkan item kepada pelanggan

Dalam keputusan pembelian konsumen memiliki tahap dalam proses pembelian yaitu dengan mempertimbangkan kedepannya dan akan menjadi penentu dibeli atau tidaknya suatu produk tersebut, seperti halnya dari segi harga, kenyamanan lokasi, kecepatan pelayanan dan kondisi toko yang tidak hiruk pikuk dan itu semua menjadi harapan bagi konsumen

Hasil dari pra survey yang dilakukan pada 30 responden menyatakan bahwa konsumen dengan memilih bahwa Harga yang diberikan Resto Taichanosaurus terjangkau sesuai harapan konsumen sebesar % 16,1Ya dan 83,9 % Tidak

Hasil dari pra survey yang dilakukan pada 30 responden menyatakan bahwa konsumen dengan memilih kualitas pelayanan yang diberikan Resto Taichanosaurus sudah sesuai dengan harapan konsumen sebesar 71 % Tidak dan 29% Iya.

Hasil dari pra survey yang dilakukan pada 30 responden menyatakan bahwa konsumen dengan memilih Tempat yang diberikan Resto Taichanosaurus sudah sesuai dengan harapan konsumen sebesar 67,7 % Tidak dan 32,3 % Iya.

Harga adalah salah satu variabel signifikan dalam memilih pilihan pembelian dikarenakan harga merupakan aspek yang sangat mempengaruhi pemasaran sebuah produk dan jika sebuah bisnis mematok harga terlalu mahal produk yang dijual tidak akan terjangkau dan sebaliknya jika harga terlalu murah akan menjadi pertimbangan kembali untuk konsumen karena akan menimbulkan pertanyaan untuk konsumen apakah produk yang dijual dengan harga murah akan menjadi suatu harapan bagi mereka.

Sekarang ini resto sate taichan dengan brand Taichanosaurus merupakan pelaku bisnis usaha yang bergerak dalam bidang makanan. Taichanosaurus sendiri memberikan harga dibawah pesaing lain dengan harga Rp.25.000.00 seporisi dengan jumlah sate 10 tusuk dan untuk tempat lain sebesar Rp.30.000.00 hingga Rp.35.000.00 fenomena yang terjadi Taichanosaurus memberikan harga dibawah pesaing tetapi untuk pendapatan terjadi penurunan pendapatan secara bertahap.

Untuk melengkapi apa yang dibutuhkan konsumen selaku pelaku bisnis perlu meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen atau pelanggan. Kualitas pelayanan merupakan suatu bentuk penilaian konsumen terhadap tingkat pelayanan yang diterima dengan tingkat pelayanan yang diharapkan konsumen, Dampak positif dari kualitas pelayanan yang diharapkan konsumen dapat

menimbulkan pembelian untuk selanjutnya dan meningkatkan penjualan sehingga dapat bersaing dengan bisnis makanan sejenisnya.

sekarang ini resto sate taichan dengan brand Taichanosaurus merupakan pelaku usaha bisnis makanan sate taichan Kawasan hanglekir untuk kualitas pelayanan pada resto taichanosaurus memberikan tempat duduk social distancing, tempat cuci tangan memakai handglove (sarung tangan plastic) memberikan penyajian yang higienis. Fenomena yang terjadi pada resto Taichanosaurus adalah kualitas pelayanan Taichanosaurus diatas rata” resto pinggir jalan tetapi pendapatan menurun secara bertahap.

Tempat atau Area adalah berbagai kegiatan ahli keuangan untuk membuat barang yang dibuat atau dijual masuk akal dan dapat diakses oleh pasar yang dituju, untuk situasi ini tempat atau area juga merupakan cara menyampaikan barang atau layanan kepada pelanggan dan di mana area tersebut penting, nyaman dan aman.

sekarang ini resto sate taichan dengan brand Taichanosaurus merupakan pelaku usaha bisnis makanan sate taichan kawasan hanglekir Taichanosaurus. Taichanosaurus memberikan tempat yang cukup luas dan terletak di pinggir jalan. Fenomena yang terjadi adalah sate taichan Taichanosaurus lahan parkir yang kurang memadai dan tingkat bising yang dihasilkan oleh kendaraan umum karena tempat persis dengan badan jalan atau pinggir jalan.

Berikut **Research Gap** yang sudah dilakukan untuk mendukung penelitian ini antara lain :

Intan Pertama Sari (2022) Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap keputusan pembelian pada outlet ayam bakar irzah cabang serua ciputat Tangerang selatan mengatakan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Ari Putra Utama (2021) Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Word Of Mouth, dan Tempat Terhadap Keputusan Pembelian Pada Warung Sate Ocu Iman di Kelurahan Kampar, Wilayah Kampar mengatakan bahwa harga berpengaruh negative terhadap keputusan pembelian

Dewi Sinta (2018) Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian (studi kasus ayam goreng nelongso cabang jl.Seokarno hatta malang) Mengatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian

Safarudin Baikhaky pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Tokkebi Snacks Malang. Mengatakan bahwa Kualitas Pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian

Desly Rizki Tiurum (2021) Pengaruh Produk, Harga, Promosi, dan Tempat terhadap Proses Keputusan Pembelian Aice Es Krim Di Kota Bandung. Mengatakan Bahwa tempat berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian

Ari Putra Utama Pengaruh Kualitas Produk, Harga Word Of Mouth dan Tempat Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pondok Sate Ocu Iman Di Kecamatan

Kampar Kabupaten Kampar. Mengatakan Bahwa Tempat tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan masalah perbedaan hasil dalam penelitian ini, maka peneliti melakukkann penelitian selanjutnya dengan judul **“PENGARUH HARGA, KUALITAS PELAYANAN DAN TEMPAT TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA RESTO TAICHANOSAURUS HANGLEKIR JAKARTA SELATAN”**.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang pada penelitian diatas, maka diputuskan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah Harga, Kualitas Pelayanan dan tempat secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada resto Taichanosaurus Hanglekir Jakarta Selatan?
2. Apakah Harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada resto Taichanosaurus Hanglekir Jakarta Selatan?
3. Apakah Kualitas Pelayanan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada resto Taichanosaurus Hanglekir Jakarta Selatan?
4. Apakah Tempat secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian pada resto Taichanosaurus Hanglekir Jakarta Selatan?



## 1.3 Tujuan Penelitian dan Kegunaan

### 1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui pengaruh harga, kualitas pelayanan dan tempat secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada resto Taichanosaurus.
- b. Untuk mengetahui apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada resto Taichanosaurus.
- c. Untuk mengetahui apakah kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada resto Taichanosaurus.
- d. Untuk mengetahui apakah tempat berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada resto Taichanosaurus.

### 1.3.2 Kegunaan Penelitian

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan kegunaan sebagai berikut :

- a. Bagi Peneliti

Penelitian ini sebagai salah satu kondisi untuk memenuhi kelulusan program strata (S1) oleh mahasiswa Universitas Satya Negara Indonesia.

b. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini dapat digunakan sebagai sumber tambahan, bahan pembeding sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya.

c. Bagi Usaha Bisnis

Penelitian ini sebagai sarana untuk memberikan saran kepada usaha bisnis resto Taichanosaurus berkaitan dengan penerepan strategi usaha bisnis resto taichanosaurus yang dapat memenuhi keputusan pembelian.

