

BAB I

PENDAHULUAN

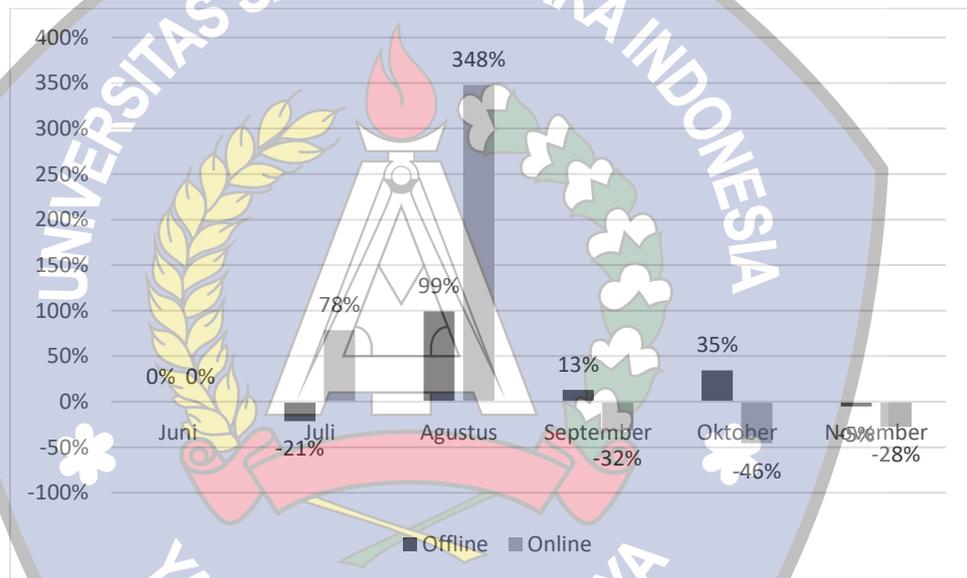
A. Latar Belakang

Kesadaran masyarakat akan pentingnya berolahraga semakin meningkat. Olahraga tidak hanya untuk menjaga kebugaran tubuh, namun menjadi suatu hobi atau trend. Aktivitas olahraga telah menjadi bagian dari kehidupan setiap orang, baik bagi pelajar, mahasiswa, anak remaja, orang dewasa, dan tidak menutup kemungkinan bagi para manula. Banyak bidang olahraga yang diminati oleh masyarakat, diantaranya adalah badminton, tennis, sepak bola, futsal yang sedang menjamur dalam lingkungan masyarakat, dan masih banyak bidang olahraga lainnya. Namun, dalam kondisi ini tentunya masyarakat membutuhkan peralatan dan perlengkapan untuk mendukung aktivitas mereka dalam berolahraga. Sehingga dalam kondisi ini juga, menjadi peluang bisnis bagi setiap pebisnis untuk menjual peralatan dan perlengkapan olahraga yang dibutuhkan masyarakat, salah satunya adalah toko KickOff Sports.

Kickoff Sports adalah toko olahraga terlengkap yang menjual brand lokal seperti Specs, Ortuseight, Mills dan lain-lain. Dalam memenangkan persaingan harus menampilkan produk terbaik dan dapat memenuhi selera konsumen yang selalu berkembang dan berubah-ubah. Maka dari itu, sangat penting bagi perusahaan untuk mengetahui perilaku konsumen yang selalu berkembang dengan cara memahami perilaku konsumen tersebut karena hal ini akan menentukan pengambilan keputusan pembelian.

Secara global, industri *sporting goods* atau perlengkapan olahraga juga tertekan selama pandemi COVID-19. Perusahaan pakaian olahraga mengalami penurunan pendapatan 29% pada kuartal I-2020 dibandingkan 2019, tetapi relatif lebih tangguh dibandingkan industri pakaian jadi lainnya yang turun 55%. Namun, pada pertengahan 2020 industri olahraga profesional mulai pulih (*Website Detik Sports*).

Tabel 1.1
Pendapatan Toko KickOff Sports Secara Offline dan Online
Bulan Juni – November 2021



Berdasarkan tabel 1.1 diatas dapat dilihat data penjualan *offline* dan *online* pada bulan Juni sampai November mengalami fluktuasi. Manajemen kickoff Sports pondok pinang melakukan beberapa strategi karena adanya fenomena pendapatan yang mengalami fluktuasi, untuk menarik konsumen dalam melakukan keputusan pembelian pada masa pandemi covid-19. Untuk mencapai target yang diinginkan maka perlu dilakukan kajian apakah strategi pemasaran yang dilakukan melalui kelengkapan produk, harga dan promosi meningkatkan keputusan pembelian konsumen.

Tabel 1.2
Kelengkapan Produk Sports dari beberapa toko di Jakarta

Nama Toko	Nama Produk
KickOff Sport	<ul style="list-style-type: none"> • Ortuseight • Specs • Calci • Jonas • Avo • TKB (Toko Kiper Bandung) • PGS (Pati GK Store) • Mills • 910Shoes
Rank Sport	<ul style="list-style-type: none"> • Ortuseight • XABI • Mills • 910Shoes • Munich • Umbro
Sport Ways	<ul style="list-style-type: none"> • Ortuseight • Specs • 910Shoes • Piero • Nike • Mizuno • Yonex • Puma
Top Score	<ul style="list-style-type: none"> • Ortuseight • Mills • Specs • 910Shoes • Asics • Munich • Converse • Adidas • Nike

Sumber: Sportway.com dan Shopee marketplace.

Dalam hal ini kelengkapan produk yang ditawarkan di toko Kickoff Sports Pondok Pinang jika dibandingkan dengan pesaing relatif lebih lengkap untuk produk lokal, keragaman produk juga terlihat lebih variatif. Upaya untuk mempengaruhi konsumen memutuskan pembelian adalah dengan menawarkan produk yang bervariasi dan lengkap, luas dan berkualitas dalam hal *service*. Manajemen toko kickoff sports Pondok Pinang bahwa upaya untuk mempengaruhi keputusan pada saat pandemic melalui berbagai strategi melengkapi produk dengan cara melakukan pembelian lewat *website* resmi kickoff juga melalui *marketplace online shop*. Toko KickcOff Sports Pondok Pinang juga melakukan upaya yang lain dengan menggandeng atau bekerja sama dengan beberapa atlet futsal Indonesia. Strategi tersebut dipilih karena KickOff Sports yakin dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Dalam penelitian Muhammad Rifai Kurnia (2016) menyatakan hasil bahwa dengan kelengkapan produk akan mempengaruhi hasil secara positif terhadap keputusan pembelian di Okay Sport di Kabupaten Wonosari. Namun, Rosa Lesmana dalam penelitiannya menemukan bahwa Kelengkapan Produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Toko H. Uding Cisauk.

Tabel 1.3
Perbandingan harga Produk KickOff Sports dengan kompetitor

Nama Toko	Nama Produk	Harga
KickOff Sports	<ul style="list-style-type: none"> • Sepatu Bola Catalyst Liberte FG. • Sepatu Futsal Jogosala Storm Breaker • Sepatu futsal Ignite IN 	<ul style="list-style-type: none"> • Rp. 449.000 • Rp. 335.000 • Rp. 296.000
RankSport	<ul style="list-style-type: none"> • Sepatu Bola Catalyst Liberte FG. • Sepatu Futsal Jogosala Storm Breaker • Sepatu futsal Ignite IN 	<ul style="list-style-type: none"> • Rp. 424.150 • Rp. 345.250 • Rp. 296.650
Sportways	<ul style="list-style-type: none"> • Sepatu Bola Catalyst Liberte FG. • Sepatu Futsal Jogosala Storm Breaker • Sepatu futsal Ignite IN 	<ul style="list-style-type: none"> • Rp. 459.000 • Rp. 329.000 • Rp. 299.000
Top Score	<ul style="list-style-type: none"> • Sepatu Bola Catalyst Liberte FG. • Sepatu Futsal Jogosala Storm Breaker • Sepatu futsal Ignite IN 	<ul style="list-style-type: none"> • Rp. 499.000 • Rp. 333.125 • Rp. 297.000

Sumber: Data diolah peneliti 2022

Kickoff Sports juga melakukan penyesuaian harga seperti harga yang bersaing, harga yang sesuai dengan kualitas dan harga yang sesuai dengan manfaatnya. Selain itu KickOff Sports juga melakukan diskon diwaktu tertentu dan diskon barang tertentu dan juga adanya Promo. Pada penelitian Febriano Clinton Polla, et. al (2018) menemukan hasil bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT. Indomaret Manado Unit jalan Sea. Namun, pada penelitian Siti Nurhayati (2017) menemukan hasil yang berbeda bahwa harga tidak berpengaruh terhadap keputusan Pembelian Handphone Samsung di Yogyakarta.

Selain strategi penguatan kelengkapan produk dan harga kickoff sports juga meyakinkan konsumen untuk membeli dengan cara promosi berupa iklan, penjualan melalui *website* dengan harga lebih murah. Melalui promosi perusahaan

akan dapat melakukan penjualan dan akan memperoleh keuntungan yang diharapkan. Upaya yang dilakukan kickoff sports dalam promosi untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat dan memberi informasi terkait produk yang baru melalui iklan dan media sosial contohnya yaitu instagram dan *market place*. Hal ini menjadi strategi kickoff sports dalam mempengaruhi keputusan pembelian dengan promosi yang baik. Mengingat dalam penelitian Siti Nurhayati (2017) menemukan hasil bahwa dengan promosi akan mempengaruhi secara positif terhadap keputusan pembelian handphone Samsung di Yogyakarta. Namun, Febriano Clinton Polla et. al (2018) dalam penelitiannya menemukan hasil berbeda bahwa ternyata Promosi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada PT. Indomaret Unit Jalan Sea. Strategi manajemen diharapkan sudah sangat baik dalam mempengaruhi keputusan pembelian.

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian dan penelitian sebelumnya maka penulis melakukan penelitian untuk mengetahui apakah kelengkapan produk, harga dan promosi mempengaruhi minat seseorang dalam melakukan keputusan pembelian di Kickoff Sports Pondok Pinang. Maka dari itu penulis memilih judul penelitian **“PENGARUH KELENGKAPAN PRODUK, HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO KICKOFF SPORTS PONDOK PINANG.”**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah kelengkapan produk, harga dan promosi berpengaruh Simultan terhadap keputusan pembelian di toko Kickoff Sports Pondok Pinang?
2. Apakah kelengkapan produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian di toko Kickoff Sports Pondok Pinang?
3. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian di toko Kickoff Sports Pondok Pinang?
4. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian di toko Kickoff Sports Pondok Pinang?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui pengaruh kelengkapan produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian di toko Kickoff Sports Pondok Pinang?
- b. Untuk mengetahui pengaruh kelengkapan produk terhadap keputusan pembelian di toko Kickoff Sports Pondok Pinang?
- c. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian di toko Kickoff Sports Pondok Pinang?
- d. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian di toko Kickoff Sports Pondok Pinang?

2. Manfaat Penelitian

Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi saya juga sebagai syarat kelulusan perkuliahan saya.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi atau bahan pertimbangan dan evaluasi bagi pihak manajemen toko Kickoff Sports dalam menentukan pengembangan perusahaan di masa yang akan datang khususnya untuk keputusan pembelian.
- c. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan baik digunakan sebagai referensi atau bahan teori untuk peneliti selanjutnya.

