

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Kegiatan pemasaran yang menunjukkan pertumbuhan yang relatif pesat setiap tahunnya menjadi sebuah peluang bagi pelaku usaha dalam memenuhi selera konsumen. Hal ini terbukti dengan banyaknya produk yang beredar mengakibatkan perlunya berbagai pertimbangan bagi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian.

Keputusan pembelian menjadi suatu hal yang penting untuk dilakukan karena hal ini tentu akan menjadi suatu pertimbangan bagaimana suatu strategi pemasaran akan dilakukan oleh suatu perusahaan. Keputusan pembelian merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh konsumen untuk bertindak atau melakukan sesuatu dalam hal ini melakukan pembelian atau memanfaatkan produk atau jasa tertentu.

Saat ini, konsumen sangatlah kritis dalam pemilihan suatu produk, tak terkecuali untuk makanan cepat saji (*fast food*) yang mengalami perkembangan pesat. *Fast food* adalah makanan cepat saji yang diperoleh dari makanan luar rumah yang disajikan dengan sedikit waktu dan tidak perlu menunggu waktu lagi semenjak makanan di pesan sampai dengan disajikan.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Ratna Indriawati dan Faerus Soraya, "Hubungan Konsumsi Makanan Cepat Saji dan Tingkat Aktivitas Fisik Terhadap Obesitas Pada Kelompok Usia 11-13 Tahun", *Jurnal Fakultas Kedokteran, Edisi Khusus Vol. 9 No. 2*, Oktober 2009 h.124

Usaha produk makanan cepat saji yang sedang berkembang di Sumatera Barat saat ini adalah restoran cepat saji d'Besto. d'Besto merupakan usaha waralaba yang bergerak dalam bidang usaha ayam goreng dan memiliki banyak cabang di dalam maupun di luar Sumatera Barat, salah satunya d'Besto Tarok Dipo Bukittinggi. Bukittinggi merupakan salah satu kota wisata yang perekonomiannya begitu hidup di Sumatera Barat. Hal ini terbukti dengan banyaknya wisatawan yang berkunjung ke Bukittinggi sehingga menjadi peluang bagi pelaku usaha untuk memenuhi keinginan, kebutuhan dan harapan konsumen dalam memilih produk.

Kehalalan menjadi parameter utama dalam proses pemilihan produk terutama di Sumatera Barat yang mayoritas penduduknya muslim. Dalam Islam umat muslim diwajibkan mengkonsumsi makanan yang halal, karena setiap makanan yang kita konsumsi akan mendarah daging dalam tubuh dan menjadi sumber energi yang penting untuk kehidupan. Ketentuan ini membuat keterbatasan pada produk-produk makanan untuk memasuki pasar umat muslim.

Berdasarkan wawancara dengan *Ca-Resto* yang bernama HendriYuliadipada restoran cepat saji d'Besto Tarok Dipo Bukittinggi yang beralamat di Jln. Syahrir Tarok Dipo Bukittinggi pada tanggal 9 Februari 2018, bahwa di Bukittinggi terdapat 5 gerai d'Besto namun d'Besto Tarok Dipo merupakan salah satu gerai yang dimiliki sendiri oleh pemilik usaha waralaba d'Besto. dalam satu hari rata-rata konsumen pada restoran cepat saji d'Besto tersebut melebihi 100 orang sehingga *omset* yang didapatkan

perharinya mencapai kurang lebih Rp. 10.000.000. Produk yang ditawarkan oleh d'Besto sangat bervariasi dengan harga yang relatif murah mulai dari Rp. 4.500-. sampai dengan Rp. 25.000 sehingga terjangkau oleh konsumen disetiap kalangan.

Pencapaian kesuksesan d'Besto tersebut tidak terlepas dari prinsip-prinsip strategi pemasaran yang baik. Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis merasa penting untuk melakukan penelitian mengenai **Pengaruh Kehalalan Produk Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian d'Besto Di Tarok Dipo Bukittinggi.**

## **B. Rumusan Masalah**

Dengan latar belakang yang di paparkan sebelumnya maka dapat ditarik beberapa rumusan masalah dalam penelitian yakni :

1. Apakah terdapat pengaruh kehalalan produk terhadap keputusan pembelian d'Besto ?
2. Apakah terdapat pengaruh harga terhadap keputusan pembelian d'Besto ?
3. Apakah terdapat pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian d'Besto ?
4. Apakah terdapat hubungan kehalalan produk harga dan lokasi terhadap keputusan pembelian d'Besto ?

## **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan uraian yang terdapat dalam latar belakang di atas, maka permasalahan-permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini perlu dibatasi. Penelitian ini difokuskan untuk menjelaskan bauran pemasaran yang

berhubungan dengan pengaruh kehalalan produk, harga, dan lokasi yang mempengaruhi konsumen untuk melakukan keputusan pembelian di d'Besto Tarok Dipo Bukittinggi.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan permasalahan yang telah dirumuskan, tujuan penelitian yang hendak di capai adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis pengaruh kehalalan produk terhadap keputusan pembelian d'Besto.
2. Menganalisis pengaruh harga terhadap keputusan pembelian d'Besto.
3. Menganalisis pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian d'Besto.
4. Menganalisis pengaruh kehalalan produk, harga dan lokasi terhadap keputusan pembelian d'Besto.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Dalam penelitian yang penulis lakukan, penulis mengambil beberapa manfaat yaitu sebagai berikut:

1. Manfaat bagi penulis

Untuk menambah ilmu pengetahuan dan guna meningkatkan pola pikir penulis, dengan demikian dapat menyumbangkan buah pikiran kepada mahasiswa dan masyarakat umumnya dan perusahaan khususnya.

2. Manfaat bagi Restoran

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk membantu menentukan strategi pemasaran.

### 3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai wadah untuk memperoleh pengetahuan khususnya tentang strategi pemasaran.

## F. Sistematika Penulisan

Semoga pedoman agar lebih terarah dalam penulisan nantinya, maka penulis skripsi ini ke dalam lima bab. Bab-bab tersebut terdiri dari sub bab yang mempunyai kaitan antara satu dengan yang lainnya. Dengan sistematika sebagai berikut:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini merupakan bab pendahuluan yang berisikan latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian serta sistematika penelitian.

### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini berisikan tentang teori-teori pendukung mengenai masalah yang diteliti yang terangkum dalam telaah pustaka, variabel penelitian dan hipotesa.

### **BAB III: METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini penulis menjelaskan tentang lokasi penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

**BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini memaparkan hasil penelitian yang dilakukan, menguraikan, menganalisis, dan mengevaluasi hasil penelitian tersebut.

**BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang dilakukan penulis.

