

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pada kehidupan sehari-hari manusia mempunyai kebutuhan yang bermacam-macam. Salah satu kebutuhan manusia yang paling penting yaitu makan. Masyarakat Indonesia pada umumnya memilih nasi dan lauk pauk sebagai makanan utama dalam kesehariannya. Akan tetapi, dengan adanya perkembangan zaman tidak jarang juga mengkonsumsi makanan cepat saji. Tentu manusia membutuhkan segala sesuatu yang serba berkualitas, terutama bahan pangan yang harus teruji kualitas produknya.

Setiap perusahaan dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen serta berusaha untuk menciptakan sebuah produk yang mempunyai keunggulan dan menciptakan produk yang berbeda dengan pesaing dalam memberikan penawaran produk yang inovatif, sehingga tercipta suatu kepuasan masing-masing pihak, baik dari pembeli karena membeli produk yang sesuai dengan kebutuhan dan selernya, maupun bagi pihak perusahaan yang ingin mendapatkan keuntungan dari penjualan produk-produknya dan juga menjaga citra baik perusahaan bagi kepuasan pelanggan.

Makanan yang digoreng menurut beberapa pendapat masyarakat awam akan terasa lebih gurih dan nikmat. Hal ini tentu dipengaruhi dari kualitas minyak gorengnya itu sendiri. Di Indonesia terdapat beberapa perusahaan yang mengolah kelapa sawit menjadi minyak goreng. Salah satunya adalah Minyak Goreng Tropical adalah minyak yang diproduksi oleh PT Bina Karya Prima. Minyak ini terbuat dari kelapa sawit murni yang diolah dengan mesin modern, perusahaan ini mengklaim jika Minyak Goreng Tropical yang mereka buat ini melalui dua kali proses penyaringan.

Menurut Swastha & Irawan dalam Suradi *et al.*, (2012:339), bahwa minat beli ada sangkut pautnya dengan emosi dan perasaan, dimana apabila seseorang merasa senang dan puas dalam membeli barang atau jasa maka hal ini dapat

memperkuat minat beli. Dari pendapat diatas dapat dikatakan bahwa minat beli tersebut timbul dari dalam diri seorang konsumen setelah konsumen tersebut mengkonsumsi dan merasakan sendiri manfaat yang diterima ketika mengkonsumsi suatu produk. Selain itu ada faktor-faktor lain yang mempengaruhi minat beli seorang konsumen. Minat beli konsumen dapat dipengaruhi oleh kualitas produk, harga, lokasi dan kualitas pelayanan.

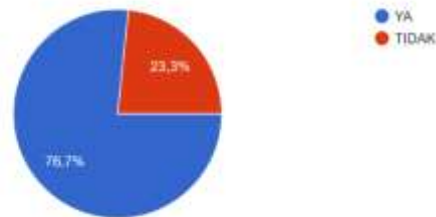
Minat beli merupakan keinginan yang muncul dalam diri konsumen terhadap suatu produk sebagai dampak dari suatu proses pengamatan dan pembelajaran konsumen terhadap suatu produk. Konsumen terlebih dahulu akan mencari tahu informasi mengenai produk yang akan dibeli, misalnya seorang konsumen akan membeli produk minyak goreng Tropical di Pasar Rawa Bebek, Bekasi, maka konsumen tersebut akan mencari tahu harga dan kualitas produk tersebut. Sehingga akan muncul minat beli minyak goreng Tropical dan akhirnya akan mengambil keputusan untuk membeli.

Berdasarkan survey yang dilakukan peneliti di Pasar Rawa Bebek, Bekasi didapatkan bahwa konsumen memutuskan untuk melakukan pembelian minyak goreng topical setelah mengetahui harganya. Harga merupakan unsur yang sangat sensitif bagi konsumen penetapan harga menjadi hal yang sangat penting untuk dapat memperoleh pelanggan. Selain itu, dengan diketahuinya kualitas produk minyak goreng tropical membuat konsumen yakin untuk membelinya. Sehingga bagi pelanggan Pasar Rawa Bebek, Bekasi penetapan harga yang tepat sesuai dengan kualitas produk dapat menciptakan minat beli.

Berdasarkan hal tersebut, peneliti memutuskan untuk melakukan penelitian untuk mengetahui apakah masyarakat di Pasar Rawa Bebek, Bekasi akan melakukan pembelian setelah mengetahui harga dan kualitas produk. Didukung dengan data berdasarkan prasurvei kepada 30 masyarakat di Pasar Rawa Bebek, Bekasi yakni sebagai berikut:

**Gambar 1. 1**  
**Hasil Prasurvei Harga Mengenai Minat Beli Setelah Mengetahui Harga**

Setelah Anda mengetahui harga dari produk Minyak Goreng Tropical, apakah Anda ingin melakukan pembelian?  
30 jawaban



Gambar 1.1 merupakan hasil kuesioner dari pertanyaan yang berisi, “Setelah Anda mengetahui harga minyak goreng Tropical, apakah Anda akan melakukan pembelian minyak? “Diperoleh hasil sebanyak 76,7% responden menjawab Ya dan 23,3% responden menjawab Tidak”. Hal ini membuktikan bahwa dengan mengetahui harga produk Tropical maka masyarakat melakukan pembelian. Berarti dari hasil survey yang saya lakukan, ternyata harga berpengaruh terhadap minat beli konsumen. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Pratama (2018:48), bahwa hasil penelitiannya menyatakan harga berpengaruh signifikan terhadap minat beli.

Menurut Kotler dan Keller yang dialih bahasakan oleh Molan (2014:67), “Harga adalah suatu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, elemen lain yang menghasilkan biaya”. Harga merupakan unsur yang sangat sensitif bagi konsumen penetapan harga menjadi hal yang sangat penting untuk dapat memperoleh pelanggan. Kesalahan dalam penetapan harga dapat berkaitan fatal bagi perusahaan.

**Tabel 1. 1**  
**Perbandingan Harga *Offline* Minyak Goreng di Pasar Rawa Bebek Bekasi dengan Harga *Online* Minyak Goreng *iPrice***

MEREK	OFFLINE		ONLINE	
	LITER	HARGA	LITER	HARGA
BIMOLI	2	Rp39.000,00	2	Rp28.000,00
	1	Rp20.000,00	1	Rp19.000,00
TROPICAL	2	Rp39.000,00	2	Rp35.000,00
	1	Rp20.000,00	1	Rp20.000,00
SUNCO	2	Rp40.000,00	2	Rp30.000,00
	1	Rp21.000,00	1	Rp21.000,00
FILMA	2	Rp39.000,00	2	Rp38.000,00
	1	Rp19.000,00	1	Rp19.000,00
SANIA	2	Rp38.000,00	2	Rp37.000,00
	1	Rp18.000,00	1	Rp18.000,00
SOVIA	2	Rp37.000,00	2	Rp37.000,00
	1	Rp18.000,00	1	Rp18.000,00
RESTO	2	Rp38.000,00	2	Rp37.000,00
	1	Rp19.000,00	1	Rp18.000,00
MASKU	2	Rp38.000,00	2	Rp37.000,00
	1	Rp19.000,00	1	Rp19.000,00
KUNCI MAS	2	Rp38.000,00	2	Rp38.000,00
	1	Rp19.000,00	1	Rp19.000,00
BISCO	2	Rp37.000,00	2	Rp37.000,00
	1	Rp19.000,00	1	Rp19.000,00
SEDAP	2	Rp37.000,00	2	Rp37.000,00
	1	Rp19.000,00	1	Rp18.000,00
ROSEBRAND	2	Rp37.000,00	2	Rp34.000,00
	1	Rp19.000,00	1	Rp18.000,00
GRANDCO	2	Rp37.000,00	2	Rp37.000,00
	1	Rp18.000,00	1	Rp18.000,00
FITRI	2	Rp58.000,00	2	Rp40.000,00
	1	Rp20.000,00	1	Rp20.000,00
FORTUNE	2	Rp40.000,00	2	Rp38.000,00
	1	Rp20.000,00	1	Rp20.000,00

Sumber: iPrice Indonesia ( 20 Februari 2022).

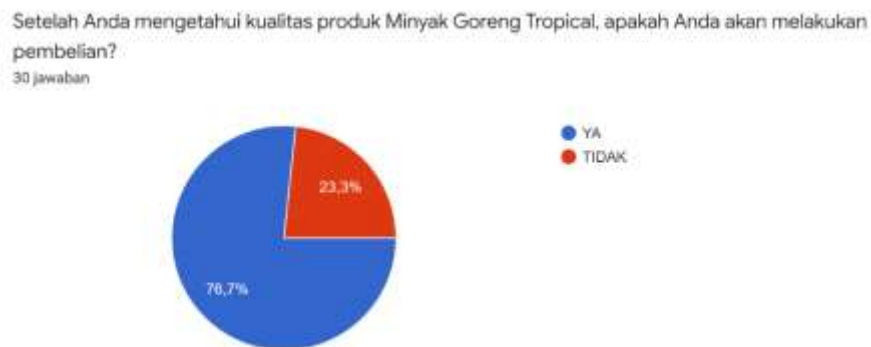
Berdasarkan Tabel 1.2 mengenai perbandingan harga antara *offline* dan *online* pada produk minyak goreng Tropical dengan minyak goreng lainnya dengan *offline* 2 liter Rp 39.000,00 dan 1 liter Rp 20.000,00, sedangkan dengan *online* 2 liter Rp 35.000,00 dan 1 Liter Rp 20.000,00. Jika dibandingkan dengan harga

minyak goreng lainnya, harga minyak goreng Tropical sudah termasuk lumayan tinggi.

Selain itu, minat beli konsumen di Pasar Rawa Bebek, Bekasi juga dipengaruhi dengan kualitas produk. Dari survey yang dilakukan, dikatakan bahwa dengan kualitas yang dimiliki oleh produk minyak goreng tropical konsumen dapat dengan yakin untuk membelinya. Bagi konsumen Pasar Rawa Bebek, Bekasi penetapan harga yang tepat sesuai dengan kualitas produk dapat menciptakan minat beli.

Untuk itu peneliti melakukan prasurvei kepada 30 masyarakat di Pasar Rawa Bebek, Bekasi untuk mengetahui apakah setelah tahu kualitas produk minyak goreng Tropical, masyarakat akan melakukan pembelian? Berikut hasil penyebaran kuesioner sementara dapat dilihat pada gambar 1.2.

**Gambar 1. 2**  
**Hasil PraSurvei Mengenai Minat Beli Setelah Mengetahui Kualitas Produk**



Gambar 1.2 merupakan hasil kuesioner dari pertanyaan yang berisi “Setelah Anda mengetahui kualitas produk dari minyak goreng Tropical, apakah Anda akan melakukan pembelian? “ Diperoleh hasil sebanyak 76,7% responden menjawab Ya dan 23,3% responden menjawab Tidak”. Hal ini membuktikan bahwa ketika masyarakat tahu kualitas suatu produk seperti kualitas dari minyak goreng Tropical maka masyarakat akan melakukan pembelian. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Monawarah (2017:44), bahwa hasil penelitiannya menyatakan kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli.

Menurut Fandy Tjiptono (2012:19), “Kualitas Produk merupakan suatu penilaian konsumen terhadap keunggulan atau kesitimewaan suatu produk”. Kualitas produk merupakan hal penting yang harus diusahakan oleh setiap perusahaan apabila menginginkan produk yang dihasilkan dapat bersaing di pasar. Adanya hubungan timbal balik antara perusahaan dengan minat beli konsumen akan memberikan peluang untuk mengetahui dan memahami hal yang menjadi kebutuhan dan harapan yang ada pada persepsi konsumen. Maka, perusahaan penyedia produk dapat memberikan kinerja yang baik untuk mencapai kepuasan konsumen terhadap minat beli melalui cara memaksimalkan pengalaman yang menyenangkan dan meminimalisasi pengalaman yang kurang menyenangkan konsumen dalam mengonsumsi produk.

Perilaku seseorang sangat bergantung pada minatnya, sedangkan minat berperilaku sangat bergantung pada sikap dan norma subjektif atas perilaku. Keyakinan atas akibat perilaku sangat memengaruhi sikap dan norma subjektifnya. Sikap individu terbentuk dari kombinasi antara keyakinan dan evaluasi tentang keyakinan penting seorang konsumen, sedangkan norma subjektif ditentukan oleh keyakinan dan motivasi.

Adapun pertimbangan pertimbangan konsumen yg lain dalam memutuskan membeli minyak goreng Tropical itu karena Tropical mengandung lemak tak jenuh yang sangat bagus buat tubuh. Adanya lemak tak jenuh ini bisa menekan produksi lemak kolesterol jahat, sehingga tingkat kolesterol dalam darah pun jadi lebih terkendali (Blibli, 2021).

Dari survey yang telah dilakukan, maka timbul pernyataan bahwa harga dan kualitas produk mempengaruhi minat beli konsumen. Maka dari itu peneliti mencoba meneliti apakah kualitas minyak goreng tropical yang mana memiliki keunggulan produk dapat mempengaruhi minat beli konsumen, dan apakah harga yang ditetapkan untuk minyak goreng tropical sudah sesuai dengan kualitas produknya.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti akan mengkaji masalah tersebut dengan judul **“Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Minat Beli Minyak Goreng Tropical di Pasar Rawa Bebek, Bekasi”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah yang digunakan adalah:

1. Apakah terdapat pengaruh positif dan signifikan dari harga terhadap minat beli Minyak Goreng Tropical di Pasar Rawa Bebek, Bekasi.
2. Apakah terdapat pengaruh positif dan signifikan dari kualitas produk terhadap minat beli Minyak Goreng Tropical di Pasar Rawa Bebek, Bekasi.
3. Apakah terdapat pengaruh secara simultan positif dan signifikan dari harga dan kualitas produk terhadap minat beli Minyak Goreng Tropical di Pasar Rawa Bebek, Bekasi.

## **1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh harga Minyak Goreng Tropical di Pasar Rawa Bebek, Bekasi.
2. Untuk menganalisis pengaruh kualitas produk Minyak Goreng Tropical di Pasar Rawa Bebek, Bekasi.
3. Untuk menganalisis pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat beli Minyak Goreng Tropical di Pasar Rawa Bebek, Bekasi.

Adapun manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Konsumen

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran terhadap konsumen agar lebih memperhatikan harga dan memahami kualitas produk bagi konsumen yang akan melakukan pembelian minyak goreng khususnya merek Tropical.

## 2. Bagi Perusahaan

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan rekomendasi bagi PT Bina Karya Prima selaku produsen dari minyak goreng merek Tropical, dalam rangka meningkatkan pengetahuan yang berkaitan dengan harga dan kualitas produk.

### **1.4 Ruang Lingkup atau Pembatasan Masalah**

Untuk menghindari pembahasan yang terlalu meluas, maka peneliti membatasi ruang lingkup masalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini dibatasi pada konsumen di Pasar Rawa Bebek, Bekasi
2. Permasalahan penelitian dibatasi pada faktor harga dan kualitas produk terhadap minat beli konsumen.
3. Pembahasan difokuskan pada deskripsi harga dan kualitas produk terhadap minat beli konsumen serta analisis pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat beli konsumen.

### **1.5 Sistematika Pelaporan**

Sistematika pelaporan penelitian ini dirinci sebagai berikut:

#### **1.5.1 Pendahuluan**

Pendahuluan memuat latar belakang penelitian yang intinya terkait alasan diangkatnya suatu masalah, pandangan singkat peneliti lain beserta informasi yang melandasi perlunya ditulis suatu proposal penelitian skripsi ini. Kemudian terdapat rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian ini serta ruang lingkup sebagai pembatasan masalah yang akan diteliti.

#### **1.5.2 Tinjauan Pustaka**

Tinjauan pustaka berisi temuan teori dari berbagai kajian ilmu yang berkaitan dengan penelitian ini diantaranya pemasaran, variabel penelitian meliputi harga, kualitas produk, dan minat beli beserta indikator dari masing-masing variabel penelitian ini. Selain itu, juga berisi penelitian terdahulu yang relevan dan dijadikan sebagai acuan munculnya ide penelitian ini oleh penulis.



Selanjutnya, memuat kerangka pemikiran sebagai alur logika konseptual yang sekaligus menjelaskan hubungan antara variabel – variabel penelitian yang diangkat, serta diakhir memuat hipotesis penelitian.

### **1.5.3 Metode Penelitian**

Metode penelitian mencakup cara mendapatkan data penelitian dengan menggunakan desain penelitian secara kuantitatif, penentuan lokasi dan waktu penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data hingga teknik pengumpulan data. Selain itu, juga berisi instrumen penelitian yang diperlukan sebagai alat bantu perolehan data berupa angket atau kuesioner yang harga dan kualitas produk minyak goreng Tropical sebagai variabel independen, dan minat beli sebagai variabel dependen, beserta memuat teknik pengolahan data, dan jadwal kegiatan penelitian.

### **1.5.4 Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Bagian ini mencakup inti dari pembahasan pokok mengenai beberapa hasil, di antaranya: analisis secara deskriptif kuantitatif baik dari segi variabel harga, kualitas produk, maupun minat beli. Selanjutnya, menyajikan pembahasan dari uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik meliputi normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, kemudian memuat analisis regresi linier berganda meliputi uji t, *anova*, dan uji koefisien determinasi data dari penelitian ini.

### **1.5.5 Simpulan dan Saran**

Memuat simpulan dari penelitian dan saran-saran untuk ke depannya.