

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perkembangan bisnis kuliner saat ini semakin pesat dan beraneka ragam seiring dengan kebutuhan hidup masyarakat yang semakin kompleks akibat perubahan gaya hidup. Tidak banyak masyarakat atau konsumen di Kota Pasuruan yang minat terhadap makanan-makanan gaya hidup sehat. Bagi orang-orang diperkotaan memang salad itu adalah makanan yang sudah biasa bagi mereka tetapi di masyarakat Kota Pasuruan sedikit sekali orang yang mengkonsumsi makanan sehat terlebih ketika harganya yang ditawarkan relatif mahal dengan porsi yang sedikit. Makan salad merupakan salah satu kedai yang menjual berbagai macam menu salad yang terdapat di Kota Pasuruan. Harga dari makan salad dibandrol dengan harga Rp13.000 untuk 200ml, Rp16.000 untuk 300ml, Rp26.000 untuk 500ml, dan Rp46.000 untuk 1000ml. Terlebih lagi masyarakat Kota Pasuruan menyukai makanan-makanan junk food, pedas-pedas, berlemak, dan makanan yang banyak kandungan MSG dengan minimnya kesadaran masyarakat terhadap pola makan sehat. Hal ini menjadi suatu tantangan kedai makan salad untuk menarik konsumen Kota Pasuruan dengan meningkatkan keputusan pembelian.

Tjiptono (2016:22) Perilaku konsumen merupakan tindakan-tindakan yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh, menentukan produk dan jasa, termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan mengikuti

tindakan-tindakan tersebut. konsumen harus melalui seluruh urutan tahap ketika membeli produk. Kotler dan Keller (2012:154) bahwa keputusan pembelian merupakan proses di mana konsumen melewati empat tahap yaitu kemantapan pada sebuah produk, kebiasaan dalam membeli produk, memberikan rekomendasi kepada orang lain, melakukan pembelian ulang. Berdasarkan beberapa definisi yang dipaparkan oleh para ahli dapat disimpulkan bahwa keputusan pembelian merupakan sikap konsumen dalam menentukan suatu pemilihan suatu produk untuk mencapai kepuasan yang di inginkan. Penelitian yang dilakukan oleh (Anas & Muhajirin, 2020; Lomboan, Tampi, & Mukuan, 2020; Wowor, Lumanauw, & Ogi, 2021), membuktikan bahwa keputusan pembelian secara signifikan dipengaruhi oleh gaya hidup.

Sumarwan (2014:45) Gaya hidup lebih menggambarkan perilaku seseorang, yaitu bagaimana ia hidup, menggunakan uangnya, dan memanfaatkan waktu yang dimilikinya. Kotler dan Keller (2014:158) Gaya hidup adalah pola hidup seseorang didunia yang tercermin dalam kegiatan, minat, dan opini. Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri seseorang dalam interaksi dengan lingkungannya. Rahmawati (2016:38) Gaya Hidup adalah cara hidup seseorang didunia, yang diwujudkan dalam aktivitas, minat, dan pendapatnya. Berdasarkan beberapa definisi yang dipaparkan oleh para ahli dapat disimpulkan bahwa gaya hidup mendorong kebutuhan dan sikap individu terhadap pembelian suatu produk, perubahan gaya hidup seringkali mempengaruhi konsumen dalam hal pengambilan keputusan pembelian. Keputusan pembelian selain dipengaruhi oleh gaya hidup ternyata juga dipengaruhi oleh harga (Anas & Muhajirin, 2020).

Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu barang atau jasa atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena membeli atau menggunakan produk atau jasa tersebut (Kotler & Amstrong, 2018:151). Harga merupakan sejumlah nilai yang dikeluarkan konsumen dengan manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar menawar, atau ditetapkan oleh penjual dengan satu harga yang sama terhadap semua pembeli (Kotler & Keller, 2016:25). Berdasarkan beberapa definisi yang dipaparkan oleh para ahli dapat disimpulkan bahwa harga sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan manfaat dari suatu produk atau jasa, dan jika suatu produk tersebut mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan dengan harga yang sesuai, maka konsumen akan melakukan keputusan pembelian.

Kedai Makan Salad Kota Pasuruan merupakan kedai yang bergerak di bidang makanan sehat. Makanan yang dijual tidak hanya salad buah tetapi terdapat berbagai macam makanan kekinian yang mengandung buah-buahan yaitu seperti fruit sando, buko pandan, strawberry milky, manggo milky, dan mangga ketan. Kedai makan salad menawarkan produk unggulannya salad buah dan berbagai olahan buah dengan varian rasa serta kemasan yang inovatif. Hal ini menjadi keunikan tersendiri bagi kedai makan salad dan menjadi daya tarik tersendiri dan banyak diminati oleh kalangan anak muda. Peningkatan pembelian keputusan dalam penelitian ini diarahkan pada faktor gaya hidup dan harga.

**Gambar 1**

**Daftar Menu dan Harga di Kedai Makan Salad**



*Sumber: Kedai Makan Salad (2023)*

**Tabel 1**

**Data Konsumen Penjualan pada Kedai Makan Salad Bulan Juli-Desember 2022**

NO	BULAN	JUMLAH PENJUALAN
1	JULI	709
2	AGUSTUS	862
3	SEPTEMBER	964
4	OKTOBER	927
5	NOVEMBER	588
6	DESEMBER	582

*Sumber : Kedai Makan Salad (2022)*

Berdasarkan tabel 1 diatas dapat diketahui bahwa jumlah penjualan bulan Juli-Desember mengalami penurunan. Fenomena ini perlu ditinjau oleh gaya hidup masyarakat Kota Pasuruan dan harga yang digunakan sesuai karena dengan jumlah penjualan mengalami penurunan akan memberikan pengaruh penjualan kurang maksimal bagi perusahaan. Oleh karena itu untuk mengatasi fenomena tersebut maka pihak perusahaan perlu memperhatikan gaya hidup masyarakat



Kota Pasuruan dan harga yang digunakan sesuai, agar konsumen akan kembali melakukan keputusan pembelian.

Adanya permasalahan gaya hidup, dan harga terhadap keputusan pembelian maka Kedai Makan Salad harus bisa menyelesaikan permasalahan tersebut oleh karena itu berdasarkan pada pernyataan-pernyataan di atas, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH GAYA HIDUP DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI KEDAI MAKAN SALAD KOTA PASURUAN”**

#### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut maka dirumuskan suatu permasalahan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut:

1. Apakah gaya hidup dan harga secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di kedai makan salad Kota Pasuruan?
2. Apakah gaya hidup secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di kedai makan salad Kota Pasuruan?
3. Apakah harga secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di kedai makan salad Kota Pasuruan?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui pengaruh secara simultan antara gaya hidup dan harga terhadap keputusan pembelian di Kedai Makan Salad Kota Pasuruan.
2. Mengetahui pengaruh secara parsial antara gaya hidup terhadap keputusan pembelian di Kedai Makan Salad Kota Pasuruan
3. Mengetahui pengaruh secara parsial antara harga terhadap keputusan pembelian di Kedai Makan Salad Kota Pasuruan.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan kontribusi bagi beberapa pihak yang terkait, antara lain:

1. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan menjadi pengalaman yang berharga dalam meningkatkan kemampuan peneliti dalam mengembangkan ilmu dan dapat memberikan gambaran hasil penelitian khususnya mengenai “Pengaruh Gaya Hidup dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Di Kedai Makan Salad Kota Pasuruan”.

2. Bagi kedai makan salad

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber informasi mengenai gaya hidup pelanggan terhadap keputusan pembelian yang diberikan oleh perusahaan. Penelitian ini diharapkan dapat menjadikan pertimbangan atau

masuk dalam mengembangkan bisnis kedai makan salad dimasa yang akan datang khususnya di bidang pemasaran produk.

3. Bagi universitas

Penelitian ini dapat menjadi bahan bacaan dan referensi bagi penelitian serupa di masa yang akan datang, khususnya dalam bidang manajemen pemasaran yang berkaitan dengan gaya hidup dan harga.

4. Bagi pihak lain

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan masukan dan referensi bagi penelitian berikutnya dalam bidang pemasaran.

