

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Minat konsumen digambarkan sebagai salah satu aspek psikologis yang mempunyai pengaruh cukup besar yang diperoleh dari proses pemikiran yang membentuk suatu persepsi ketika dalam proses pengambilan keputusan dari perilaku konsumen.

Menurut Philip Kotler dan Kevin Line Keller (2012:501), minat beli konsumen adalah sebuah perilaku konsumen dimana konsumen mempunyai keinginan dalam membeli atau memilih suatu produk, berdasarkan pengalaman dalam memilih, menggunakan dan mengkonsumsi atau bahkan menginginkan suatu produk. Oleh karena itu, bila manfaat mengkonsumsi produk yang dirasakan lebih besar di banding pengorbanan untuk mendapatkannya, maka dorongan untuk membelinya akan semakin tinggi, sebaliknya bila manfaatnya lebih kecil dibandingkan pengorbanannya maka biasanya pembeli akan menolak untuk membeli dan pada umumnya akan beralih mengevaluasi produk lain yang sejenis.

Merujuk pada pandangan Philip Kotler dan Armstrong (2007:15) saat konsumen memutuskan untuk melakukan pembelian, ada banyak faktor yang dapat mendorong dan menjadi pertimbangan konsumen seperti faktor persepsi harga dan kualitas. Harga adalah spesifikasi mengenai berapa yang diminta oleh penjual dan pertukaran yang memindahkan kepemilikan atau kegunaan sebuah barang atau jasa (Justin, 2001) sedangkan kualitas adalah atribut lain yang berharga pada produk secara keseluruhan.

Tidak dapat dipungkiri bahwa keberagaman persaingan mengakibatkan masyarakat memiliki banyak pilihan untuk melakukan pembelian yang akan menentukan minat beli konsumen. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang tepat merupakan sebuah pendekatan penyelesaian masalah untuk peningkatan volume penjualan dan memenangkan persaingan.

Salah satu contoh dapat dilihat dari Strategi yang digunakan oleh pengrajin alat musik gitar akustik dari Gampong Meunasah Mesjid, Kecamatan Muara Dua, Kota Lhokseumawe, Aceh, atau lebih dikenal dengan nama toko Andreaa studio, merupakan contoh yang menginspirasi. Gitar-gitar akustik yang diproduksi oleh Andreaa studio telah memperoleh pengakuan di kalangan musisi tanah air, bahkan digunakan oleh beberapa youtuber cover musik ternama di Indonesia. Keberhasilan mereka dalam menembus pasar tidak hanya didasarkan pada kualitas produk yang baik, tetapi juga inovasi dalam desain dan teknik pembuatan. Dengan mempertahankan komitmen terhadap kualitas dan menjalin jaringan yang efektif, mereka berhasil bersaing dengan gitar-gitar buatan pabrik, baik domestik maupun internasional.

Selain itu, dari data awal yang berhasil peneliti kumpulkan terlihat jelas seberapa besar persaingan terjadi antar Andrea studio dengan took lain yang menjual gitar yang beredar di Kota Lhokseumawe pada tiga tahun terakhir dalam Industri gitar, sebagai berikut:

**Tabel 1.1**  
**Daftar Minat Beli Konsumen Pada Masing-Masing Toko Yang Menjual**  
**Produk Gitar Di Wilayah Kota Lhokseumawe**

No	Nama Toko	Tahun		
		2020	2021	2022
1.	Andreaa Studio	50	54	59
2.	Mahkota Sport	48	51	55
3.	Arena Sport	12	10	7
4.	Fortuna	8	11	5
5.	Nasa Sport	19	22	25

Sumber: data di olah oleh Peneliti 2022

Pada tabel tersebut terlihat jelas bahwa toko Andreaa Studio cenderung lebih digemari dibandingkan kompetitornya. Sehingga toko Andreaa Studio memberikan kontribusi yang baik bagi industri gitar di Kota Lhokseumawe, yang pada akhirnya memberikan keuntungan baginya.

Berhubungan dengan hal tersebut, penulis tertarik melakukan penelitian lebih lanjut pada pengrajin dan penjual alat musik Andreaa studio di kota lhokseumawe untuk mengetahui sejauhmana kualitas produk dan harga berpengaruh terhadap minat beli konsumen, dengan judul penelitian "*Pengaruh faktor harga dan kualitas yang mempengaruhi minat konsumen dalam pembelian gitar pada pengrajin dan penjual alat musik Andreaa studio di kota lhokseumawe*".

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka timbul suatu rumusan permasalahan utama dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimanakah pengaruh harga dalam pembelian gitar pada pengrajin dan penjual alat musik Andreaa studio di kota lhokseumawe?

2. Bagaimanakah pengaruh kualitas dalam pembelian gitar pada pengrajin dan penjual alat musik Andreaa studio di kota lhokseumawe?
3. Seberapa besar pengaruh harga dan kualitas dalam pembelian gitar pada pengrajin dan penjual alat musik Andreaa studio di kota lhokseumawe?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Setiap kegiatan yang hendak dilakukan harus memiliki tujuan yang jelas untuk memberikan arah bagi pelaksanaan kegiatan agar sesuai dengan maksud dilaksanakannya kegiatan tersebut. Adapun tujuan penulis membahas mengenai faktor harga dan kualitas dalam pembelian gitar, yaitu untuk mengetahui pengaruh harga dan kualitas dalam pembelian gitar pada pengrajin dan penjual alat musik Andreaa studio di kota lhokseumawe dan untuk mengetahui seberapa besar pengaruhnya.

### **1.4. Manfaat penelitian**

#### **1.4.1. Manfaat Teoritik**

Secara teoritik manfaat dari hasil penelitian diharapkan dapat memberi sumbangan pemikiran yang kemudian dapat dijadikan tambahan referensi dalam pengembangan Ilmu Administrasi Niaga. Serta dapat bermanfaat bagi mahasiswa dalam mengembangkan ilmu pengetahuan mengenai pengaruh harga dan kualitas dalam pembelian gitar yang mempengaruhi konsumen.

#### **1.4.2. Manfaat Praktis**

Secara praktis manfaat dari hasil penelitian dapat memberikan kontribusi serta masukan bagi Pengusaha gitar terkait faktor harga dan kualitas dalam pembelian gitar. Selain itu penulis juga mengharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai informasi ilmiah kepada pengrajin dan penjual alat musik di kota lhokseumawe.