

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perekonomian suatu negara memiliki peran penting bagi kesejahteraan suatu negara. Keberhasilan perekonomian suatu negara tidak hanya ditopang oleh usaha besar, tetapi juga karena adanya kontribusi dari usaha kecil. Di sebagian negara berkembang saat ini semakin meningkatkan pengelolaan usaha-usaha kecil untuk memperkuat ekonomi nasional mereka, tidak terkecuali di Indonesia. Pelaku usaha terus melakukan inovasi sambil terus berupaya dengan memperbaiki strategi dalam usahanya. Berkembangnya tren ini ditunjang dengan pergeseran tren gaya hidup masyarakat Indonesia. Dunia usaha banyak mengalami perkembangan dalam berbagai bidang usaha baik dari bidang usaha kecil, menengah, sampai dengan usaha yang berskala besar.

Bisnis yang muncul saat ini salah satunya mengarah pada peningkatan usaha ekonomi produktif yang semakin maju, tingkat persaingan antara satu usaha dengan usaha lainnya semakin ketat. Oleh karena itu, sebuah usaha dagang dapat bertahan dan bisa tumbuh berkembang. Apabila usaha dagang tersebut bisa mencermati kondisi pasar dan kinerja usahanya. Mewujudkan tujuan tersebut, tentunya akan banyak strategi yang akan dilakukan untuk meningkatkan tujuan tersebut, maka dari itu tentunya akan banyak dilakukan strategi untuk meningkatkan daya beli konsumen untuk bersaing dengan yang lainnya. Keberlangsungan bisnis tidak selamanya akan terus berjalan dengan lancar, namun ada saatnya bisnis itu akan mengalami kendala misalnya lokasi usaha dagang yang kurang strategis. Namun banyak pemilik usaha dagang menjual

produk yang sama, maka persaingan akan semakin ketat. Maka hal ini berpengaruh terhadap keputusan pembelian bagi konsumen dimana mereka akan melakukan pembelian tergantung pada niat atau berdasarkan pengalaman mereka sebelumnya dalam membeli produk tersebut melalui toko yang mereka kunjungi. Pemilik usaha tentunya memiliki harapan dan tujuan dalam mewujudkan hasil yang baik, maka pemilik usaha harus mampu mengidentifikasi pasar sesuai dengan bidang penjualannya berdasarkan kebutuhan pembeli. Lokasi usaha merupakan salah satu cara dalam meningkatkan keputusan pembelian konsumen.

Lokasi adalah tempat dimana perusahaan melakukan kegiatan atau menjalankan aktivitasnya untuk membuat produk yang tersedia. Menurut Tjiptono (2016) mengemukakan bahwa lokasi adalah tempat beroperasi atau tempat melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang atau jasa yang mementingkan segi ekonominya. Menurut Hariyati (2005) Lokasi adalah tempat, kedudukan secara fisik yang mempunyai fungsi strategis karena dapat ikut menentukan tercapainya tujuan badan. Pemilihan lokasi usaha merupakan salah satu keputusan yang penting bagi perusahaan. Keputusan pemilihan lokasi usaha merupakan keputusan untuk jangka panjang perusahaan, hal ini akan berdampak pada keberlangsungan usaha tersebut. Pemilihan lokasi dapat ditinjau melalui lintasan masyarakat. Artinya bahwa, lokasi penjualan yang didirikan mudah dijangkau atau dilalui oleh masyarakat. Menurut Swastha dan Handoko dalam Haris (2014) mengatakan bahwa pembeli akan memilih lokasi yang strategis dan tidak memerlukan terlalu banyak waktu.

Keputusan pembelian merupakan sebuah tindakan yang dilakukan oleh pembeli untuk mendapatkan suatu produk. Keputusan pembelian, dapat diukur

dari segi pilihan produk. Pembeli mengambil keputusan untuk membeli suatu produk dengan menggunakan uangnya atas dasar keinginan dari kebutuhannya. Waktu pembelian juga merupakan salah satu unsur untuk menentukan tindakan keputusan pembelian produk, misalkan pembelian produk tersebut dilakukan satu minggu sekali atau dua kali dalam satu bulan. Menurut Tjiptono (2016) mendefinisikan bahwa keputusan pembelian merupakan sebuah kondisi dimana seorang konsumen melakukan pemilihan dan memutuskan pembelian sebuah produk. Sedangkan Menurut Susanto (2014) keputusan pembelian merupakan suatu proses dimana konsumen melalui faktor-faktor tertentu untuk pembelian suatu produk. Keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh faktor seperti lokasi usaha, perilaku konsumen, kualitas pelayanan, harga, kualitas pelayanan dan kualitas produk.

Usaha sablon plastik merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang penyablonan kantong plastik. Dimana kantong plastik sudah menjadi salah satu kebutuhan yang sering digunakan untuk peralatan rumah tangga, otomotif dan sebagainya. Penggunaan kantong plastik semakin lama semakin meningkat karena sifatnya yang kuat dan tidak mudah rusak. Hampir semua pusat pemberlanjaan masih menggunakan kantong plastik bagi konsumennya. Sebagai contoh, kantong belanja di mall, super market, dan mini market masih berupa kantong plastik. Demikian pula ditoko-toko lain, seperti toko buku bahkan pasar tradisional masih menggunakan kantong plastik sebagai kantong belanja.

Toko Raja Plastik di kecamatan Samudera kabupaten Aceh Utara adalah salah satu usaha yang bergerak dibidang jasa sablon plastik yang dirintis oleh ibu Rosmalita. Usaha sablon plastik milik ibu Rosmalita memiliki lokasi yang

strategis dan akses menuju lokasi mudah dijangkau karena berada ditengah keramaian masyarakat. Toko Raja Plastik memiliki keunggulan dibagian lokasi karena berada dipinggir jalan raya Medan-Banda Aceh (samping Kantor PA) dan lokasi dekat dengan fasilitas umum seperti tempat ibadah (masjid), tempat makan. Usaha sablon plastik ini berdiri ditengah banyak persaingan toko sablon plastik lainnya. Hal ini mengakibatkan para pemilik usaha melakukan strategi bisnis masing-masing agar usahanya tetap bertahan lama. Berikut adalah perbandingan lokasi usaha sablon plastik kecamatan Samudera kabupaten Aceh Utara.

Tabel 1.1
Perbandingan Lokasi Usaha Sablon

TOKO	LOKASI	KETERANGAN
Raja Plastik	Jalan Medan-Banda Aceh (Samping kantor PA) Desa Mancang Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara.	Memiliki lokasi yang strategis, dekat dengan fasilitas umum seperti tempat ibadah, rumah makan dan memiliki tempat parkir yang cukup luas dan akses ke lokasi mudah dijangkau karena berada di pinggir jalan lintas Medan-Banda Aceh.
Zerroy Plastik	Jalan Desa Asan Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara.	Memiliki lokasi yang kurang memadai karena memiliki lokasi jauh dari jalan raya, sepi penduduk dan memiliki lokasi jauh dari pusat kota.

Wati Printyng	Jalan Blang Peuria Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara.	Memiliki lokasi yang kurang memadai karena memiliki lokasi yang jauh dari jalan raya, jauh dari pemukiman dan memiliki lokasi yang masih sepi penduduk.
---------------	-------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Sumber : Observasi Penulis (2023)

Berdasarkan tabel penelitian 1.1 dapat dilihat bahwa perbandingan lokasi usaha sablon plastik di Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara lengkap keterangan lokasi. pada sablon plastik yang penulis teliti yaitu toko Raja Plastik memiliki lokasi yang strategis, dekat dengan jalan lintas Medan-Banda Aceh begitupun akses menuju ke lokasi mudah dijangkau dan berada ditengah keramaian. Sedangkan usaha sablon Zerroy Plastik memiliki lokasi yang kurang memadai karena lokasi yang berada jauh dari pinggir jalan raya, sepi penduduk dan memiliki lokasi jauh dari pusat kota. Pada usaha sablon plastik Wati Printyng memiliki lokasi jauh dari permukiman dan memiliki lokasi sepi penduduk dan jauh dari jalan raya begitupun akses menuju ke lokasi pun kurang memadai. Dari daftar tabel perbandingan lokasi usaha sablon plastik tersebut terdapat perbedaan yang menunjukkan bahwa dari segi lokasi toko Raja Plastik berada di lokasi yang paling strategis.



Gambar 1.1
Lokasi Toko Raja Plastik

Berdasarkan gambar diatas lokasi toko Raja Plastik tersebut cukup strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen karena berada dipinggir jalan raya Medan-Banda Aceh tentunya banyak orang yang melintasinya. Kondisi jalan sekitar toko Raja Plastik juga sangat bagus serta toko Raja Plastik berada pada lingkungan yang ramai orang berlalu lalang, sehingga membuat toko tersebut cukup banyak diketahui oleh masyarakat. Toko Raja Plastik memiliki parkiran yang memadai, sehingga pembeli tidak perlu khawatir mencari tempat parkir untuk kendaraannya. Lokasi mudah dijangkau merupakan salah satu pertimbangan bagi konsumen sebelum memutuskan pembelian. Untuk membuktikan apakah lokasi tersebut termasuk kedalam kriteria standart pembelian konsumen maka penulis membuat mini riset dengan melakukan survei pra penelitian yang diisi oleh pelanggan. Berikut tabel survei pra penelitian yang sudah penulis lakukan:

Tabel 1.2
Hasil Survei Pra Penelitian

NO	PERTANYAAN	YA		TIDAK		JUMLAH	
		F	%	F	%	F	%
1.	Apakah Lokasi Toko Raja Plastik Cukup Strategis?	44	88,9 %	6	11,1%	50	100%
2.	Apakah Akses Menuju Lokasi Toko Raja Plastik Mudah Dijangkau?	46	92,6 %	4	7,4 %	50	100%
3.	Apakah Kondisi Lingkungan Disekitar Toko Raja Plastik Aman Dan Nyaman?	48	96,3 %	2	3,7 %	50	100%

Sumber : Kuisisioner Survei Pra Penelitian (2023)

Kesimpulan dari hasil survei pra penelitian diatas adalah bahwa banyak konsumen yang setuju bahwa toko Raja Plastik memiliki Lokasi yang cukup strategis, lingkungan aman dan nyaman, akses ke lokasi pun mudah di jangkau atau berada ditengah keramaian sehingga membuat toko tersebut cukup banyak orang yang melintasinya akan membuat konsumen memiliki keputusan untuk terus membeli, apalagi jika dekat dengan fasilitas-fasilitas umum lainnya yang mendukung seperti tempat ibadah, rumah makan, dan lain-lain. Keunggulan yang ditawarkan tersebut menjadi daya tarik bagi konsumen untuk datang berbelanja.

Berdasarkan hasil wawancara singkat dengan pemilik toko Raja Plastik ibu Rosmalita penjualan pada toko Raja Plastik setiap bulannya mengalami peningkatan dan penurunan. Berikut ini data penjualan yang diperoleh tahun 2023, dapat dilihat pada table 1.3 dibawah ini:

Tabel 1.3
Data Penjualan Toko Raja Plastik 2023

No	Bulan	Jumlah Penjualan (Rp)
1	Januari	79.229.000
7	Februari	65.071.000
3	Maret	84.716.000
4	April	86.932.000
5	Mei	76.456.000
6	Juni	98.675.000
7	Juli	84.352.000
8	Agustus	71.352.000
9	September	68.675.000
10	Oktober	60.304.000
11	November	74.873.000
12	Desember	84.572.000
TOTAL		935.207.000

Sumber: Dokumentasi Toko Raja Plastik

Berdasarkan data penjualan toko Raja Plastik 2023 yang disajikan dalam table 1.1 diatas menunjukkan bahwa jumlah penjualan Toko Raja Plastik setiap bulanmya mengalami kenaikan dan penurunan. Meningkat atau tidaknya pendapatan setiap bulan dapat terjadi karena adanya masalah dalam peningkatan penjualan. Peningkatan penjualan dapat diatasi dengan cara memperbaiki kinerja penjualan menjadi lebih baik. Persaingan setiap toko sablon plastik di kecamatan samudera kabupaten aceh utara berlomba menawarkan keunggulan yang terbaik untuk menarik konsumen. Dalam proses penentuan dimana seorang berbelanja akan terlihat dari faktor lokasi ikut menentukan. Keputusan berbelanja biasanya memerlukan pertimbangan yang benar-benar mendukung dan dapat menguntungkan pembeli seperti faktor lokasi. Para pembeli cenderung akan memilih berbelanja pada toko yang memiliki lokasi yang strategis atau mudah dijangkau oleh konsumen. Dari latar belakang yang telah dikemukakan diatas

maka penulis menilai bahwa penelitian ini menarik untuk dilanjutkan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas, maka rumusan dalam penelitian ini yakni sebagai berikut: Apakah lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada toko Raja Plastik di Desa Mancang Kecamatan Samudera?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada latar belakang dan rumusan masalah tersebut, penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian pelanggan pada toko Raja Plastik di Desa Mancang Kecamatan Samudera.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian diatas, maka hasil penelitian diharapkan dapat berguna bagi:

- 1) Manfaat teoritis
 - a. Penelitian ini dapat dijadikan sumber pengetahuan, rujukan serta acuan bagi semua pihak yang ingin mendalami dan menambah wawasan mengenai keputusan pembelian.
 - b. Sebagai ilmu tambahan bagi penulis selanjutnya untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dalam bidang Administrasi Bisnis.
- 2) Manfaat praktis
 - a. Hasil penelitian ini bisa digunakan oleh pemilik usaha sebagai referensi tentang elemen-elemen yang mempengaruhi keputusan pembelian.
 - b. Bagi peneliti selanjutnya dapat memberikan kontribusi dalam ilmu pengetahuan bagi mahasiswa yang tertarik pada kajian penelitian ini.

