

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Dalam setiap kegiatan usaha, pada dasarnya bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal guna mempertahankan keberadaan perusahaan di tengah persaingan. Perusahaan harus mampu memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen agar dapat menguntungkan. Peningkatan akan adanya distro di jaman semodern ini mengakibatkan ketatnya persaingan dalam bisnis ini. Sehingga menuntut para pelaku bisnis untuk mampu memaksimalkan kinerja perusahaannya agar dapat bersaing di pasar.

Perusahaan harus berusaha keras untuk mempelajari dan memahami kebutuhan dan keinginan pelanggannya. Melihat kondisi persaingan yang semakin ketat, setiap bisnis ritel modern perlu meningkatkan kekuatan yang ada dalam perusahaannya dengan cara memunculkan perbedaan atau keunikan yang dimiliki perusahaan dibandingkan dengan pesaing untuk dapat menarik minat beli konsumen.

Perkembangan dalam dunia fashion menjadi peluang usaha bagi pelaku usaha untuk mengembangkan usaha dibidang perdagangan, antara lain dengan cara membuka distro, butik dan lain sebagainya. Bisnis distro merupakan salah satu bisnis yang sedang populer dan berkembang pesat pada saat ini khususnya di daerah toboali. Distro merupakan salah satu tempat yang menyediakan barang. Distro berkembang pesat akibat dari perubahan gaya hidup di masyarakat dimana sekarang masyarakat telah mengikuti *trend* yang telah ada.

Suasana toko di Galaxy Distro toboali sangat berpengaruh dan dapat meningkatkan minat beli konsumen. Salah satu keunikan Galaxy Distro ini yang menjadi tarik tersendiri bagi anak muda mulai dari remaja hingga kalangan dewasa di toboali adalah identitas dan ciri khas yang ditampilkan dari masing-masing distro, selain keunikan susasana dan lingkungan didalam distro ini juga menjadi faktor pendorong dalam perkembangan distro di toboali. Menurut Kotler dalam buku Foster (2008:61) Mengatakan suasana toko setiap toko mempunyai tata letak fisik yang memudahkan atau menyulitkan untuk berputar-putar di dalamnya. Setiap toko mempunyai penampilan yang berbeda-beda baik itu kotor, menarik, megah, dan suram. Suatu toko harus membentuk suasana terencana yang sesuai dengan pasar sasaraannya dan dapat menarik konsumen untuk membeli di toko tersebut.

Menurut Gilbert dalam buku Foster (2008:61) menjelaskan bahwa suasana toko merupakan kombinasi dari pesan secara fisik yang telah di rencanakan, suasana toko dapat di gambarkan sebagai perubahan terhadap perancangan lingkungan pembelian yang menghasilkan efek emosional khusus yang dapat menyebabkan konsumen melakukan tindakan pembelian.

Penelitian yang dilakukan oleh Goldio Fauzian Gunawan (2012), yang menyatakan bahwa kualitas dan suasana toko memiliki pengaruh positif terhadap minat beli pada distro. Demikian pula penelitian yang dilakukan oleh Nandi Eko Putra (2011) menyatakan bahwa suasana toko dan lokasi memiliki pengaruh positif terhadap minat beli konsumen. Selain suasana toko untuk meningkatkan minat beli terhadap produk, tentunya toko perlu melakukan promosi.

Dalam menciptakan penjualan suatu usaha distro harus memiliki keunggulan yang kuat dengan para pesaing dengan melakukan peningkatan produk dengan menciptakan suasana toko yang menyenangkan bagi konsumen agar konsumen yang berkunjung di Galaxy distro tidak merasa jenuh akan produk yang ditawarkan dengan interior dalam ruangan distro maupun eksterior luar ruangan distro.

Menurut Swasta dan Handoko dalam Muhammad (2008) Lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan. Faktor penting dalam pengembangan suatu usaha adalah letak lokasi terhadap daerah perkotaan, cara pencapaian dan waktu tempuh lokasi ke tujuan. Faktor lokasi yang baik adalah relatif untuk setiap jenis usaha yang berbeda. Berbagai jenis distro sekarang ini dapat dengan mudah ditemukan ditempat keramaian yang berada di pusat kota toboali. Galaxy Distro adalah salah satu distro yang ada di Kota Toboali sejak tahun 2009 sampai sekarang yang berkembang pesat. Galaxy Distro berada di jalan Jenderal Sudirman Toboali yang ramai di kunjungi konsumen setiap hari libur maupun maupun hari kerja pada waktu pagi hari hingga malam hari dari pukul 09.00-21.00.

Lokasi Galaxy Distro juga memiliki andil penting dalam mempengaruhi kesuksesan sebuah bisnis di toboali dikarenakan lokasinya dekat pusat keramaian. Hal ini sesuai dengan pendapat Tjiptono dalam Narendraputri (2013) yang menyatakan bahwa lokasi menentukan kesuksesan suatu jasa karena erat kaitannya dengan pasar potensial. Salah memilih lokasi dapat berakibat fatal bagi perusahaan. Perusahaan harus menyadari sebelum konsumen mengambil suatu

keputusan pembelian terhadap suatu produk/ jasa, Konsumen akan sangat mempertimbangkan faktor lokasi yang sesuai. Maka untuk itu para pelaku bisnis harus mempertimbangkan hal- hal strategis dalam penentuan lokasi. Karena lokasi yang strategis berkaitan dengan minat beli konsumen dan pembelian ulang dari konsumen terhadap suatu produk atau jasa.

Untuk meningkatkan minat beli terhadap produk yang di jual tentunya Galaxy Distro perlu melakukan strategi promosi salah satunya melalui promosi penjualan. Menurut Kotler dalam Muhammad (2008) promosi adalah berbagi kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menonjolkan keistimewaan-keistimewaan produknya dan membujuk konsumen sasaran agar membelinya. Kreativitas kegiatan promosi penjualan menjadi sesuatu yang sangat penting bagi pihak penjual khususnya di Galaxy Distro. Faktor penting penjualan dalam mewujudkan tujuan Galaxy distro yaitu dengan memberikan potongan harga (diskon), memberikan imbalan bagi yang berlangganan berupa produk-produk yang ditawarkan.

Menurut Kotler dalam Julianti1 dkk (2014) Minat beli adalah adalah tahapan yang dilakukan oleh konsumen sebelum merencanakan untuk membeli suatu produk. Sedangkan menurut Sutisna dan Pawitra dalam Julianti1 dkk (2014) mengemukakan bahwa minat beli merupakan sesuatu yang berhubungan dengan rencana konsumen untuk membeli produk tertentu serta berapa banyak unit produk yang dibutuhkan pada produk tertentu.

Menurut Mowen dalam Meldarianda dan Henky (2010) menyatakan minat beli merupakan kecenderungan konsumen untuk membeli suatu merek atau

mengambil tindakan yang berhubungan dengan pembelian yang diukur dengan tingkat kemungkinan konsumen melakukan pembelian.

Distro (*Distribution store*) atau *Distribution Outlet*, merupakan jenis toko di Indonesia yang menjual pakaian dan aksesoris yang dititipkan oleh pembuat pakaian, atau di produksi sendiri. Distro umumnya merupakan industri kecil dan menengah (IKM) yang sandang dengan merk independen dan dikembangkan oleh kalangan muda. Produk yang dihasilkan oleh distro diusahakan untuk tidak diproduksi massal, agar mempertahankan sifat eksklusif suatu produk dan hasil kerajinan. Galaxy Distro yang berdiri pada tahun 2009 merupakan salah satu industri ritel yang ada di Toboali yang mengakomodasi *trend* anak muda Bangka Selatan Kota Toboali khususnya, sebagai pangsa pasar.

Distro ini didirikan oleh sejumlah anak-anak muda yang memiliki ide yang sama, yaitu memiliki *outlet fashion* dengan mengangkat *brand* sendiri dengan maksud mengambil pangsa pasar. Galaxy Distro menghadirkan varian produk seperti Kaos, Kemeja, Jaket, Celana Pendek, dan Celana Panjang yang terorientasi untuk memenuhi kebutuhan anak muda. Terdapat perbedaan antara Distro di kota-kota lainnya biasanya barang-barang yang ditawarkan adalah barang yang diproduksi sendiri oleh distro tersebut, seperti Planet Distro dan sebagainya, tetapi hal ini berbeda dengan Galaxy Distro Toboali. Sebagian besar barang-barang yang ditawarkan adalah barang-barang hasil dari percampuran antara produk luar kota dan produk yang berasal dari daerah sekitar kabupaten Bangka Selatan, seperti Toboali dan pusat pasar. Berikut ini disajikan data volume penjualan produk Galaxy Distro periode 2015.

**Tabel I.1 Data Omset Penjualan di Galaxy Distro Tahun 2015**

No.	Bulan	Jumlah (Rp)
1.	Januari	Rp. 32.050.000
2.	Febuari	Rp. 48.900.000
3.	Maret	Rp. 28.700.000
4.	April	Rp. 29.000.000
5.	Mei	Rp. 31.350.000
6.	Juni	Rp. 58.200.000
7.	Juli	Rp. 171.300.00
8.	Agustus	Rp. 21.850.000
9.	September	Rp. 70.521.000
10.	Oktober	Rp. 20.900.000
11.	November	Rp. 16.150.000
12.	Desember	Rp. 38.700.000
	<b>Total</b>	Rp. 567.621.000

Sumber : Data diolah Peneliti, 2016

Berdasarkan tabel I.1, dapat di lihat penjualan terhadap varian-varian produk di Galaxy Distro mengalami penurunan pada saat bulan Maret 2015 dengan penjualan Rp. 28.700.000 dan kemudian volume penjualan di Galaxy distro mengalami kenaikan kembali yang telah terjadi pada saat bulan Juli yaitu Rp. 171.300.000. Menurut pemilik Galaxy distro pada saat penulis melakukan wawancara kenaikan tersebut terjadi di karenakan Hari raya idul fitri. Pada bulan November, Galaxy distro mengalami penurunan kembali dengan pendapatan Rp. 16.150.000, dengan penurunan yang sangat signifikan. Kemudian pendapatan tersebut mengalami kenaikan pada saat bulan Desember yaitu Rp. 38.700.000. Dalam bidang *strategic marketing*, pertumbuhan penjualan merupakan indikator yang utama dari sebuah kinerja. Berdasarkan tabel I.1 pada tahun 2015, volume penjualan tidak selalu meningkat dari awal bulan Januari 2015 sampai Desember 2015. Apabila pihak Galaxy distro tidak mengambil langkah yang tepat dalam mengantisipasi, di perkirakan penurunan volume penjualan dapat lebih menurun

karena pada saat ini persaingan penjualan produk distro akan menjadikan konsumen jauh lebih kritis untuk melakukan pembelian atas produk yang mereka butuhkan.

**Tabel I.2 Data Omset Penjualan di Planet Distro Tahun 2015**

No.	Bulan	Jumlah (Rp)
1.	Januari	Rp. 16.000.000
2.	Febuari	Rp. 15.200.000
3.	Maret	Rp. 20.500.000
4.	April	Rp. 17.000.000
5.	Mei	Rp. 23.200.000
6.	Juni	Rp. 22.000.000
7.	Juli	Rp. 92.500.000
8.	Agustus	Rp. 17.850.000
9.	September	Rp. 20.550.000
10.	Oktober	Rp. 19.900.000
11.	November	Rp. 16.550.000
12.	Desember	Rp. 28.500.000
	<b>Total</b>	Rp. 309.750.000

Sumber : Data diolah Peneliti, 2016

Berdasarkan tabel I.2, dapat di lihat penjualan terhadap varian-varian produk di Planet Distro mengalami kenaikan pada saat bulan Maret 2015 dengan penjualan Rp. 20.500.000 dan kemudian volume penjualan di Galaxy distro mengalami kenaikan kembali yang telah terjadi pada saat bulan Juli yaitu Rp. 92.500.000. Menurut pemilik Planet distro pada saat penulis melakukan wawancara kenaikan tersebut terjadi di karenakan Hari raya idul fitri. Pada bulan November, Planet distro mengalami penurunan kembali dengan pendapatan Rp. 16.550.000, dengan penurunan yang sangat signifikan. Kemudian pendapatan tersebut mengalami kenaikan pada saat bulan Desember yaitu Rp. 28.500.000. Dalam bidang *strategic marketing*, pertumbuhan penjualan merupakan indikator yang utama dari sebuah kinerja.

Berdasarkan tabel I.2 pada tahun 2015, volume penjualan tidak selalu meningkat dan tidak menentu dari awal bulan Januari 2015 sampai Desember 2015. Apabila pihak Planet distro tidak mengambil langkah yang tepat dalam mengantisipasi, di perkirakan penurunan volume penjualan dapat lebih menurun karena pada saat ini persaingan penjualan produk distro akan menjadikan konsumen jauh lebih kritis untuk melakukan pembelian atas produk yang mereka butuhkan.

Kesimpulan berdasarkan tabel I.1 dan I.2 omset penjualan pada tahun 2015 antara Galaxy Distro Toboali dan Planet Distro Toboali terdapat perbedaan yang signifikan. Di karenakan pada bulan juli omset penjualan pada Galaxy Distro mengalami kenaikan yang sangat signifikan. Sedangkan Planet distro pada bulan juli hanya mengalami kenaikan rata-rata dan mengalami penurunan kembali pada bulan agustus. Penurunan ini disebabkan karena kurangnya pembaharuan pada produk yang ada, karena produk yang ditawarkan masih terbilang adalah produk-produk fashion yang lama, Sedangkan pada Galaxy Distro selalu memperbarui produk fashionnya, pada kasus ini terbukti bahwa konsumen saat ini mencari produk-produk dengan fashion baru.

Berdasarkan data penjualan pada Galaxy distro Toboali maka di peroleh data jumlah konsumen yang melakukan pembelian sebagai berikut.



**Tabel 1.2 Data Jumlah Konsumen yang melakukan pembelian pada Januari 2015  
Desember 2015 Galaxy Distro Toboali**

No	Bulan	Jumlah (orang)
1	Januari	467
2	Febuari	652
3	Maret	327
4	April	350
5	Mei	400
6	Juni	711
7	Juli	1572
8	Agustus	200
9	September	859
10	Oktober	287
11	November	145
12	Desember	589
<b>TOTAL</b>		<b>6559</b>
Rata - rata perbulan( 6559 /12) 547		

Sumber : Data diolah Peneliti, 2016

Pada hasil Tabel 1.2 dimana konsumen yang melakukan pembelian pada Galaxy Distro dalam satu tahun terakhir menunjukkan hasil fluktuasi. Dilihat dari data pengunjung pada bulan Desember 2015 sebanyak 589, bulan November 2015 sebanyak 145, bulan Oktober sebanyak 287, bulan September sebanyak 859, bulan Agustus sebanyak 200, bulan Juli sebanyak 1572, bulan Juni sebanyak 711, bulan Mei sebanyak 400, bulan April sebanyak 350, bulan Maret sebanyak 327, bulan Febuari sebanyak 652 dan bulan Januari sebanyak 467.

Melihat hasil kunjungan konsumen tersebut pada Galaxy Distro dalam satu tahun terakhir dari bulan Januari 2015 sampai dengan bulan Desember 2015, hasil ini belum mencapai target yang diinginkan Galaxy Distro. Dengan melihat

hasil tersebut perlu dilakukan Strategi pemasaran oleh Galaxy Distro dan perlu adanya perubahan dalam melakukan peningkatan penjualan.

Hal ini dikarenakan jumlah rata-rata pengunjung yang tidak membeli disebabkan oleh berbagai faktor seperti pengunjung datangnya untuk melihat dan membandingkan produk-produk dari distro yang lain, apabila pengunjung suka produk Galaxy Distro maka pengunjung pasti akan datang kembali untuk membelinya dan pengunjung memiliki keinginan untuk membeli namun tidak memiliki kemampuan untuk membeli produk secara langsung. Produk yang ditawarkan Galaxy Distro dapat menjadi salah satu pembentuk minat beli konsumen, dengan suasana toko yang menarik, jangkauan lokasi yang strategis dekat pusat keramaian dan promosi yang ditawarkan sesuai keinginan konsumen dalam melakukan pengambilan keputusan pembelian pada produk Galaxy Distro. Disamping itu kemudahan untuk mendapatkan produk Galaxy Distro sangat mudah karena adanya program pemberian diskon pada hari-hari besar, misalnya tahun baru dan pada hari raya sehingga masyarakat tertarik untuk membeli produk Galaxy Distro karena harganya sangat terjangkau. Persaingan produk distro semakin ketat, maka perusahaan berlomba-lomba memperluas pangsa pasarnya, mencoba menarik pelanggan dengan cara mempengaruhi minat konsumen agar bersedia membeli produk-produk mereka.

Maka dari itu peneliti telah melakukan prasurvey terhadap beberapa konsumen Galaxy Distro Toboali untuk mengetahui fenomena atau masalah yang ada pada objek penelitian. Berikut tabel hasil prasurvey yang dilakukan peneliti terhadap 20 konsumen Galaxy Distro Toboali.

**Tabel 1.3 Data Prasurvey terhadap 20 konsumen Galaxy Distro Toboali.**

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
1	Suasana toko di dalam galaxy distro toboali memiliki ruangan yang nyaman dan bersih bagi konsumen	2 10%	4 20%	7 35%	7 35%	-
2	Lokasi galaxy distro toboali memiliki tempat yang strategis dekat dengan pusat keramaian	-	4 20%	5 25%	11 55%	-
3	Promosi yang dilakukan oleh galaxy distro toboali dengan memberikan potongan harga setiap pembelian dalam partai besar	2 -	3 15%	10 50%	5 25%	-
4	Minat beli konsumen di galaxy distro toboali dikarenakan harga nya yang sesuai	1 5%	3 15%	11 55%	5 25%	-

Sumber: Data diolah peneliti, 2016

Berdasarkan tabel 1.3 data prasurvey yang dilakukan kepada 20 konsumen Galaxy Distro Toboali. Pada pertanyaan no.1, Galaxy Distro Toboali memiliki ruangan yang nyaman dan bersih bagi konsumen, sebanyak 20% responden menjawab setuju dan ragu-ragu, 35% responden menjawab tidak setuju dan 35% menjawab sangat setuju. Dipernyataan no. 2, mengenai lokasi Galaxy Distro Toboali memiliki lokasi yang strategis dekat dengan pusat keramaian 20% responden menjawab setuju, sebanyak 25% menjawab ragu-ragu dan 55% menjawab tidak setuju. Pernyataan no. 3 mengenai promosi yang dilakukan pihak Galaxy Distro Toboali dengan memberikan potongan harga setiap pembelian dalam partai besar, dari jawaban responden 15% menjawab setuju - , menjawab sangat setuju, 25% menjawab tidak setuju dan 50% menjawab ragu-ragu.

Pada pernyataan no. 4 minat beli konsumen di karenakan harganya yang seusai, sebanyak 55% menjawab ragu-ragu, 15% menjawab setuju, 25% menjawab tidak setuju dan sebanyak 5% menjawab sangat setuju.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Suasana Toko, Lokasi dan Promosi terhadap Minat Beli Konsumen pada Galaxy Distro Toboali ”**.

### **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut maka yang akan jadi pokok dalam penelitian untuk penyusunan skripsi ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimanakah gambaran suasana toko, lokasi, dan promosi dan minat beli konsumen di Galaxy Distro Toboali?
2. Apakah suasana toko berpengaruh secara parsial terhadap minat beli konsumen di Galaxy Distro Toboali?
3. Apakah lokasi toko berpengaruh secara parsial terhadap minat beli konsumen di Galaxy Distro Toboali?
4. Apakah promosi berpengaruh secara parsial terhadap minat beli konsumen di Galaxy Distro Toboali?
5. Apakah suasana toko, promosi dan lokasi berpengaruh secara simultan terhadap minat beli di GalaxyDistro Toboali

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan yang akan di bahas oleh penulis maka maksud dan tujuan penelitian ini adalah.

1. Untuk mendapatkan kajian dan gambaran suasana toko, lokasi, dan promosi dan minat beli konsumen di Galaxy Distro Toboali.

2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh suasana toko dan minat beli konsumen di Galaxy Distro Toboali.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh lokasi toko terhadap minat konsumen beli konsumen di Galaxy Distro Toboali.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh promosi terhadap minat beli konsumen di Galaxy Distro Toboali.
5. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh suasana toko, lokasi toko dan promosi terhadap minat beli konsumen di Galaxy Distro Toboali.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Dengan adanya penelitian ini, penulis berharap dapat memberikan manfaat bagi pemilik Galaxy distro dimana penulis mengadakan penelitian, bagi konsumen terutama pihak-pihak yang memerlukan, serta bagi penulis. Adapun manfaat tersebut dapat dijabarkan lebih lanjut sebagai berikut:

##### **1. Manfaat Teoritis**

Penulis berharap penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan teori-teori yang selama ini dipelajari selama kuliah, menambah pengetahuan serta pengalaman yang berguna untuk memasuki dunia kerja selain itu untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian sarjana jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bangka Belitung.

##### **2. Manfaat Praktis**

Penulis berharap penelitian ini dapat dipergunakan sebagai masukan dan pertimbangan bagi pemilik Galaxy distro dalam

mengembangkan strategi dalam menghadapi persaingan, sehingga dapat di jadikan pertimbangan untuk pengembangan pada strategi di masa yang akan datang.

### 3. Manfaat Kebijakan

Penulis sangat berharap bahwa penelitian ini dapat memberikan informasi yang dapat dipergunakan sebagai referensi, pembanding serta tambahan pengetahuan khususnya mengenai adanya minat beli konsumen.

## 1.5. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini, dibagi dalam lima bab dengan perincian sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini berisi tentang konsep-konsep dan landasan teoritis yang menjelaskan teori-teori yang berkaitan dengan permasalahan yang diambil.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan tentang pendekatan penelitian, tempat dan waktu penelitian, jenis data dan teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan kriteria interpretasi temuan penelitian.

**BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini menjelaskan tentang pendekatan penelitian, tempat dan waktu penelitian, jenis data dan teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan kriteria interpretasi temuan penelitian.

**BAB V PENUTUP**

Bab ini merupakan kesimpulan akhir dari hasil penelitian dan keterbatasan dalam penelitian ini, serta berisi saran-saran untuk mengatasi permasalahan penelitian.

**DAFTAR PUSTAKA**