

SKRIPSI

**ANALISIS PENGARUH LOKASI, KUALITAS PRODUK DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
DI KUKI BAKERY**



**Untuk Memenuhi Syarat Guna Memperoleh
Derajat Sarjana Terapan Pariwisata**

Oleh :

DHEBI DYLAN HADIANTI

NIM : 317101037

**PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA
YOGYAKARTA
2021**

SKRIPSI
ANALISIS PENGARUH LOKASI, KUALITAS PRODUK DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
DI KUKI BAKERY



Untuk Memenuhi Syarat Guna Memperoleh

Derajat Sarjana Terapan Pariwisata

Oleh :

DHEBI DYLAN HADIANTI

NIM : 317101037

PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA
YOGYAKARTA

2021

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS PENGARUH LOKASI, KUALITAS PRODUK DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
DI KUKI BAKERY



Oleh :

DHEBI DYLAN HADIANTI

NIM : 317101037

Telah disetujui oleh :

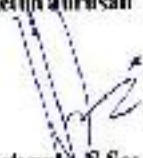
Pembimbing I


Dra. Santosa, M.M.
NIDN. 0519045901

Pembimbing II


Yudi Setiaji, S.H., M.M.
NIDN. 0509066401

Mengetahui,
Ketua Jurusan

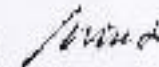

Hermawan Prasetyanto, S.Sos., S.ST., M.M.
NIDN. 0516057102

BERITA ACARA UJIAN
ANALISIS PENGARUH LOKASI, KUALITAS PRODUK DAN HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
DI KUKI BAKERY

Oleh :
DHEBI DYLAN HADIANTI
NIM : 3171011637

Telah Dipertahankan di Depan Tim Penguji
dan Dinyatakan Lulus
Pada Tanggal: 12 Agustus 2021

TIM PENGUJI

Penguji Utama	: <u>Mona Erythra Nur Islami, S.P., M.A.</u> NIDN. 0516097101	: 
Penguji II	: <u>Drs. Santosa, M.M.</u> NIDN. 0519045901	: 
Penguji III	: <u>Yudi Setiaji, S.H., M.M.</u> NIDN. 0508066401	: 

Mengetahui
Ketua Sekolah Tinggi Pendidikan AMPTA Yogyakarta



HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Dhebi Dylan Hadiani

NIM : 317101037

Program Studi : Pengelolaan Perhotelan

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul "Analisis Pengaruh Lokasi, Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Kuki Bakery" adalah benar hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan yang telah saya sebutkan sumbernya. Belum pernah diajukan pada institusi manapun dan bukan karya jiplakan. Demikian pernyataan ini saya buat tanpa paksaan dan tekanan dari pihak manapun.

Yogyakarta, 12 Agustus 2021



Dhebi Dylan Hadiani

HALAMAN MOTTO

“Semoga Allah selalu membimbing setiap langkah, sehingga apapun yang aku lakukan menjadi berkah dan apapun yang aku usahakan berbuah indah”

-Anonim-

“Serahkan segala sesuatu urusan kita kepada-Nya, dengan keyakinan yang baik akan mengantarkan kita kepada keadaan yang lebih baik.”

-Aldilla Dharma-

“Bersabarlah, atas keinginanmu yang belum diwujudkan oleh Allah. Dan kini kamu harus tahu satu hal, apa yang kamu inginkan tidak selalu baik untukmu, tidak selalu bisa bermanfaat untuk kehidupan dunia dan akhiratmu. Allah tahu mana yang kita butuhkan.”

-Panji Ramdana-

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini tidak akan selesai tanpa doa dan dukungan dari orang-orang tersayang. Oleh karena itu penulis mempersembahkan skripsi ini kepada :

1. Allah SWT atas rahmat, nikmat dan karunia-Nya yang luar biasa kepada penulis.
2. Kedua orang tua tercinta Ayah dan Ibu, terima kasih yang tak terhingga atas setiap doa dan dukungannya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Untuk segala cinta kasih yang telah diberikan, semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan berkah kepada kalian.
3. Emak, kakak, adik, keponakan, keluarga dan saudara-saudara yang telah turut memberikan doa dan dukungan kepada penulis.
4. Teman-teman Kos Amanah, Arintia dan Virda. Teman-teman Kos 188A, Cinta Amelia, Dita dan Pristisa. Terima kasih atas waktunya untuk penulis berkeluh kesah, berbagi cerita, serta saling mendukung dan memberikan semangat dalam mengerjakan skripsi.
5. Ismi Rachmawati, Danang Triatmojo, dan Ramadhan Ahmad Firdhaus. Terima kasih banyak atas dukungan, bantuan dan doa yang diberikan dari jauh kepada penulis.
6. Teman-teman kelas Pengelolaan Perhotelan B 2017 yang telah sama-sama belajar, berjuang, saling menyemangati dan mendukung dalam perkuliahan serta proses pengerjaan skripsi dari awal hingga akhir.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan sebagai syarat untuk mencapai gelar Sarjana Terapan Pariwisata pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan di Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta.

Penulis menyadari penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang turut berperan atas terwujudnya skripsi ini. Untuk itu ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada :

1. Bapak Drs. Santosa, M.M. selaku pembimbing I yang telah dengan sabar dan bijaksana dalam memberikan ilmu, bimbingan serta arahan dalam penulisan skripsi ini.
2. Bapak Yudi Setiaji, S.H., M.M. selaku pembimbing II yang telah dengan sabar dan bijaksana dalam memberikan bimbingan serta arahan dalam penulisan skripsi ini.
3. Ibu Mona Erythrea Nur Islami, SIP, M.A. selaku penguji utama yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menjelaskan isi skripsi ini secara keseluruhan.
4. Bapak Drs. Prihatno, M.M. selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.

5. Bapak Hermawan Prasetyanto, S.ST., S.Sos., M.M selaku Ketua Jurusan Perhotelan Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta yang telah memberikan izin dan arahan dalam penulisan skripsi.
6. Bapak Hery dan Ibu Restiana Widia Putri selaku *owner* Kuki Bakery yang telah memberikan penulis kesempatan dan izin untuk melakukan penelitian.
7. Kepada seluruh dosen dan karyawan Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta atas ilmu yang bermanfaat dan bantuannya kepada penulis selama masa perkuliahan.
8. Kepada seluruh tim Kuki Bakery yang telah membantu dan memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian.
9. Kepada para responden yang telah bersedia membantu dan meluangkan waktunya dalam pengisian kuesioner.

Semoga bantuan dari Bapak, Ibu dan saudara/i dicatat sebagai amal ibadah oleh Tuhan Yang Maha Kuasa.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, untuk itu penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun dapat disampaikan pembaca guna penyempurnaan penelitian berikutnya.

Yogyakarta, 12 Agustus 2021

Dhebi Dylan Hadianti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
BERITA ACARA UJIAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
ABSTRACT	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Batasan Masalah.....	7
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat Penelitian	8
BAB II LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS	9
A. Landasan Teori	10
1. Lokasi	10
2. Kualitas Produk	13
3. Harga	16
4. Keputusan Pembelian	20
B. Kerangka Pemikiran	33

C. Penelitian Terdahulu	34
D. Hipotesis.....	35
BAB III METODE PENELITIAN	37
A. Metode Penelitian.....	37
1. Jenis Penelitian.....	37
2. Lokasi dan Waktu Penelitian	37
3. Populasi dan Sampel	38
a. Populasi	38
b. Sampel	38
4. Variabel dan Indikator.....	40
5. Metode Pengumpulan Data	42
a. Jenis Data.....	42
b. Teknik Pengumpulan Data	43
c. Uji Kelayakan Instrumen.....	45
d. Metode Analisis Data	47
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	53
A. Gambaran Objek Penelitian	53
1. Gambaran Umum	53
2. Sejarah Singkat Kuki Bakery	53
B. Karakteristik Responden	55
1. Karakteristik Responden Penelitian	55
a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	55
b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	56
c. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan.....	57
d. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	57

e. Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Membeli	58
C. Hasil Uji Kelayakan Instrumen	59
1. Uji Validitas	59
2. Uji Reliabilitas	63
D. Hasil Analisa Data.....	64
1. Uji Asumsi Klasik	64
a. Uji Normalitas	64
b. Uji Multikolonieritas	67
c. Uji Heteroskedastisitas.....	68
2. Analisis Regresi Linier Berganda	69
3. Uji t (Parsial)	71
4. Uji F (Simultan)	73
5. Koefisien Determinasi (R^2)	74
E. Pembahasan.....	75
BAB V PENUTUP.....	82
A. Kesimpulan	82
B. Saran atau Rekomendasi	83
DAFTAR PUSTAKA.....	85
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Usaha Bakery disekitar Jalan Kaliurang	3
Tabel 3.1 Variabel dan Indikator	42
Tabel 3.2 Penilaian dalam Skala Likert	46
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	56
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	57
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	58
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	59
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Membeli.....	59
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi.....	61
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Produk.....	62
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Harga	63
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian.....	64
Tabel 4.10 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Penelitian	65
Tabel 4.11 Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov	68
Tabel 4.12 Hasil Uji Multikolonieritas	69
Tabel 4.13 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	71
Tabel 4.14 Hasil Uji F.....	74
Tabel 4.15 Nilai Koefisien Determinasi	74

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Tahap Proses Keputusan Pembelian	27
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran.....	34
Gambar 4.1 Histogram Display Normal Curve	66
Gambar 4.2 Grafik Normal P-Plot	67
Gambar 4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	70

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Izin Penelitian untuk Kuki Bakery
- Lampiran 2 Sertifikat On The Job Training
- Lampiran 3 Lembar Bimbingan
- Lampiran 4 Kuesioner Penelitian
- Lampiran 5 Tabulasi Data
- Lampiran 6 Output Uji Validitas dan Uji Reliabilitas
- Lampiran 7 Output Uji Regresi Linier Berganda
- Lampiran 8 Output Uji Asumsi Klasik
- Lampiran 9 Tabel r
- Lampiran 10 Tabel t
- Lampiran 11 Tabel F
- Lampiran 12 Macam-macam Produk yang Dijual di Kuki Bakery

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Analisis Pengaruh Lokasi, Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Kuki Bakery” bertujuan untuk mengetahui pengaruh yang diberikan oleh variabel independen yaitu lokasi, kualitas produk dan harga terhadap variabel dependen yaitu keputusan pembelian.

Jenis penelitian ini berupa penelitian kuantitatif. Sampel pada penelitian berjumlah 100 orang dengan menggunakan teknik sampel *purposive sampling*. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan instrumen yang digunakan adalah kuesioner dengan skala likert menggunakan *google form*. Pengujian instrumen menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas, pengujian analisis data menggunakan teknik analisis regresi linier berganda. Data tersebut diolah dengan menggunakan *software* komputer “SPSS 26”.

Dari hasil pengolahan data dengan SPSS didapatkan bahwa data kuesioner valid, reliabel, normal, bebas dari multikolonieritas dan bebas dari heteroskedastisitas. Untuk hasil uji regresi linier berganda didapatkan persamaan $Y = 3,920 + 0,150 X_1 + 0,179 X_2 + 0,381 X_3$ dan nilai koefisien determinasi *Adjusted R Square* sebesar 0,370 atau 37% yang berarti keputusan pembelian dipengaruhi variabel lokasi, kualitas produk dan harga sebesar 37%. Dari hasil uji F diketahui nilai F hitung 20,352 lebih besar dari F tabel 2,70, sehingga terdapat pengaruh simultan variabel independen terhadap variabel dependen. Dari hasil uji t diketahui nilai t hitung $X_1=1,652$, $X_2=2,066$ dan $X_3=3,321$ sedangkan t tabel sebesar 1,984. Sehingga variabel kualitas produk dan harga memiliki pengaruh parsial terhadap keputusan pembelian, sedangkan lokasi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Variabel harga memiliki tingkat pengaruh paling dominan dalam keputusan pembelian konsumen di Kuki Bakery.

Kata kunci: lokasi, kualitas produk, harga, keputusan pembelian

ABSTRACT

This research entitled "Analysis of the Effect of Location, Product Quality and Price on Consumer Purchase Decisions at Kuki Bakery" aims to determine the effect given by the independent variables namely location, product quality and price on the dependent variable, namely purchasing decisions.

This type of research is in the form of quantitative research. The sample in this study amounted to 100 people using purposive sampling technique. The type of data used in the method is primary data in the form of questionnaire data with a Likert scale using google form. Testing the instrument using validity and reliability tests, testing data analysis using multiple linear regression technique. The data is processed using computer software "SPSS 26".

From the results of data processing with SPSS, it was found that the questionnaire data was valid, reliable, normal, free from multicollinearity and free from hesteroscedasticity. For the results of multiple linear regression, the equation $Y = 3.920 + X_1 0.150 + X_2 0.179 X_2 + X_3 0.381$ and the value of the Adjusted R Square coefficient of determination is 0.370 or 37%, which means that purchasing decisions are influenced by location variables, product quality and price by 37%. From the results of the F test, it is known that the calculated F value is 20.352 which is greater than the F table 2.70, so that there is a simultaneous effect of the independent variable on the dependent variable. From the results of the t test, it is known that the t arithmetic value of $X_1 = 1.652$, $X_2 = 2.066$ and $X_3 = 3.321$ while the t table is 1.984. So that product quality and price variables have a partial effect on purchasing decisions, while location has no effect on purchasing decisions. The price variable has the most dominant level of influence in consumer purchasing decisions at Kuki Bakery.

Keywords: Location, product quality, price, consumer purchase decisions.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Yogyakarta memang dikenal sebagai salah satu kota di Indonesia yang memiliki banyak potensi. Ada banyak nilai lebih yang dimiliki baik dari sumber alam maupun manusianya. Selain menjadi kota tujuan wisata, peluang bisnis kuliner juga menjadi peluang usaha sangat besar di kota ini. Semua jenis usaha bisa ditemukan, mulai dari usaha kecil, menengah hingga bisnis besar dengan keuntungan yang menjanjikan. Peluang usaha di kota Jogja cukup luas dan dapat menjadi kesempatan untuk siapa saja. Salah satunya yaitu bisnis kuliner. Jogja banyak menyajikan berbagai macam kuliner, baik dari makanan khas, jajanan hingga oleh-oleh khas dengan mudah dapat kita temukan. Pesatnya perkembangan bisnis ini memberikan dampak positif dan juga negatif bagi pelaku usaha. Perusahaan dituntut untuk dapat menerapkan strategi pemasaran yang tepat guna menarik minat konsumen. Ketersediaan berbagai pilihan produk juga dapat menjadi pertimbangan konsumen untuk membeli. Selain itu perusahaan harus berlomba untuk menarik para konsumen dengan semakin banyaknya kompetitor yang bermunculan.

Salah satu usaha yang memiliki persaingan ketat saat ini adalah usaha dibidang *bakery*. Para pengusaha dituntut untuk menentukan perencanaan strategi pemasaran yang akan digunakannya untuk menghadapi persaingan yang ada saat ini. Penerapan strategi pemasaran yang tepat dapat

mempengaruhi para konsumen untuk membuat suatu keputusan pembelian. Keputusan konsumen dalam melakukan pembelian dipengaruhi oleh akal pemikiran atas informasi pengetahuan yang didapatkan. Lalu konsumen akan melakukan proses pemilihan akan suatu produk.

Banyaknya usaha *bakery* yang hadir di kota Jogja dalam beberapa tahun terakhir ini semakin membuat persaingan dibidang bisnis tersebut makin ketat, karena disebabkan oleh banyaknya ragam pilihan hidangan roti dengan variasi bentuk, rasa, ukuran, serta harga sesuai dengan kualitas produk yang dihadirkan. Salah satu *bakery* yang mampu bertahan serta bersaing di pasar hingga saat ini adalah Kuki Bakery.

Kuki Bakery merupakan salah satu usaha *bakery* yang sudah menggeluti bisnis ini cukup lama di Jogja. Kuki Bakery cukup banyak dikenal masyarakat Jogja untuk membeli beragam jenis kue dan roti. Mulai dari *tart*, *custom cake*, berbagai jenis roti manis, donat, *snackbox*, hantaran maupun oleh-oleh. Lokasi Kuki Bakery berada di area yang cukup strategis, yaitu berada di Jalan Kaliurang KM 5 yang mudah dijangkau oleh para konsumen. Namun karena peluang bisnis yang besar menyebabkan munculnya beberapa *bakery* lain bermunculan disekitarnya seperti Larizo, Parsley, Pandan Leaf, dan Chez Moi. Hal ini membuat meningkatnya persaingan di tempat tersebut. Mengingat jarak antara beberapa *bakery* yang letaknya tidak terlalu jauh satu sama lain. Berikut ini disajikan data beberapa usaha *bakery* dan *cake* di sekitar Jalan Kaliurang pada tabel 1.1 berikut ini :

Tabel 1.1
Usaha *Bakery* di Sekitar Jalan Kaliurang

Nama Toko	Lokasi
Larizo	Jalan Kaliurang KM. 5
Chez Moi Patisier	Jalan Kaliurang KM. 4,5
Pandan Leaf	Jalan Kaliurang KM. 5,3 No.71
Parsley Bakery & Cake Shop	Jalan Kaliurang KM. 5,3 No.A19

Sumber: Survey Peneliti diolah (2021)

Roti merupakan produk *bakery* yang paling dikenal oleh masyarakat saat ini sehingga salah satu kebiasaan baru yang muncul di masyarakat adalah mengonsumsi roti sebagai alternatif menu sarapan yang praktis dan sehat, serta dapat menggantikan fungsi nasi yang selama ini lebih dikenal sebagai sumber karbohidrat utama. Tidak hanya roti, *cake* kini juga telah beralih fungsi tidak hanya sekedar untuk perayaan ulang tahun, namun bisa juga dikonsumsi sebagai camilan yang pas sebagai pendamping minum teh atau kopi. Dengan semakin berkembangnya jaman dan pengetahuan, produk *bakery* tersedia dalam berbagai variasi rasa, bentuk, tampilan dan ukuran yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen.

Konsumen yang didominasi oleh kalangan pelajar dan mahasiswa menjadi salah satu alasan peneliti memilih Kuki Bakery, selain itu letaknya yang strategis berada dekat dengan pusat kota, mudah dijangkau, berada di lingkungan tempat tinggal mahasiswa dan dua kampus besar di Jogja yaitu UGM dan UNY. Selain itu Kuki Bakery menawarkan produk yang cukup variatif dari segi rasa, ukuran, tampilan dan harga terjangkau yang sesuai dengan pangsa pasarnya yaitu pelajar/mahasiswa. Pada kalangan muda biasanya mereka membeli kue sebagai suatu perayaan atau selebrasi bagi

orang spesial yang berulang tahun maupun momen-momen spesial lainnya. Namun tidak hanya itu, kue-kue dalam ukuran kecil atau mini kini banyak dicari, seperti pada tahun 2021 ini sedang populer *cake* mini yang disajikan dalam bentuk *lunch box* dan *dessert box* banyak disenangi kalangan muda. Hal ini tidak terlepas dari tren kuliner yang selalu menghadirkan produk-produk baru bagi para konsumennya.

Dalam melakukan pemasaran, Kuki Bakery juga rajin mempromosikan produknya melalui media sosial yang mana selalu menghadirkan konten yang tidak hanya berupa kata-kata namun berupa visualisasi yang lebih menarik dalam bentuk foto maupun video yang diunggah. Hal ini tentu akan semakin menarik bagi para konsumen terutama kalangan muda yang dalam kehidupan sehari-hari menggunakan media sosial sebagai sumber informasi serta referensi untuk mencari berbagai produk yang mereka inginkan dan butuhkan. Atas alasan-alasan tersebut membuat peneliti ingin mengetahui faktor apakah yang paling berpengaruh bagi konsumen dalam keputusan pembelian di Kuki Bakery.

Keputusan pembelian konsumen dalam membeli produk roti, kue dan hantaran di Kuki Bakery selain dipengaruhi oleh produk itu sendiri, faktor dari segi lokasi, kualitas produk maupun harga juga menjadi pertimbangan. Konsumen dapat membeli produk yang mereka butuhkan sesuai dengan jumlah yang mereka inginkan. Konsumen dapat menyesuaikan pembelian produk dengan uang yang mereka miliki karena konsumen semakin mengetahui kebutuhan mereka akan produk tertentu.

Keputusan pembelian menurut Assauri (dalam Sahetapy (2013:141) adalah suatu proses pengambilan keputusan akan pembelian yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan itu diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya. Keputusan untuk membeli dapat mengarah kepada bagaimana proses dalam pengambilan keputusan tersebut itu dilakukan. Banyak faktor yang menjadi pertimbangan konsumen sebelum memutuskan untuk membeli suatu produk. Sehingga pengusaha harus jeli dalam melihat faktor-faktor apa saja yang harus diperhatikan untuk menarik konsumen.

Faktor lokasi, produk dan harga merupakan tiga faktor yang mempengaruhi pertimbangan konsumen dalam keputusan pembelian. Menurut Swastha dalam Dedy Ansari (2015:229) mengemukakan bahwa lokasi (*place*) menunjukkan berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menjadikan produknya dapat diperoleh dan tersedia bagi konsumen. Lokasi merupakan salah satu faktor penentu kesuksesan sebuah usaha karena mempengaruhi biaya usaha. Lokasi usaha harus dipertimbangkan dengan sebaik mungkin. Jika perusahaan salah dalam memilih lokasi, maka perusahaan akan menanggung resiko berupa kerugian atau tidak tercapai sasaran dan tujuan yang diinginkan oleh perusahaan.

Selain itu faktor produk juga merupakan hal yang diperhatikan konsumen dalam mengambil keputusan. Produk yang dijual harus mempunyai kualitas yang baik, unik dan penampilan yang menarik sehingga dapat membuat konsumen tertarik untuk membeli. Kualitas produk yang baik

akan mendorong perusahaan untuk mempertahankan usahanya dan mampu bersaing dengan pesaing lainnya.

Selain faktor lokasi dan produk, harga juga merupakan faktor yang penting. Penentuan harga produk yang dilakukan perusahaan sangatlah berpengaruh pada keputusan konsumen. Harga juga berindikasi pada kualitas produk. Konsumen biasanya mengidentikkan harga yang mahal dengan kualitas yang tinggi dan apabila harga murah banyak konsumen yang meragukan kualitasnya. Ketika seorang konsumen melakukan pembelian hal yang sering diperhatikan adalah harga, disusul oleh faktor pendukung lainnya. Salah satu strategi yang dapat dilakukan oleh para pengusaha dalam memberikan harga kepada konsumen adalah dengan memberikan harga lebih murah dibandingkan dengan pesaing lainnya. Produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau akan memiliki banyak peminat. Sebaliknya apabila harga yang ditawarkan tidak sesuai dengan produk maka konsumen akan berfikir dua kali untuk membelinya.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai sejauh mana pengaruh lokasi, kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian dalam bentuk skripsi dengan judul “ANALISIS PENGARUH LOKASI, KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DI KUKI BAKERY”.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya, penulis ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang menentukan keputusan pembelian konsumen di Kuki Bakery. Keputusan pembelian konsumen dalam membeli produk di Kuki Bakery selain dipengaruhi oleh produk itu sendiri, faktor dari segi lokasi, kualitas produk maupun harga juga menjadi pertimbangan.

Munculnya kompetitor usaha *bakery* disekitarnya, membuat Kuki Bakery perlu berusaha keras agar usahanya dapat tetap bertahan ditengah ketatnya persaingan. Sehingga peneliti ingin mengetahui sejauh mana dari segi lokasi, kualitas produk dan harga berpengaruh dalam keputusan pembelian konsumen. Untuk itu rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah variabel lokasi, kualitas produk dan harga berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian konsumen di Kuki Bakery?
2. Manakah variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen di Kuki Bakery?

C. Batasan Masalah

Untuk menghindari meluasnya permasalahan dan dapat mencapai sasaran yang diharapkan, maka penelitian ini memfokuskan pada pengaruh variabel lokasi, kualitas produk, dan harga terhadap keputusan pembelian di Kuki Bakery. Dari banyaknya faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam keputusan membeli, maka peneliti hanya membatasi pada 3 aspek yaitu mengenai lokasi, kualitas produk dan harga. Alasan peneliti memilih 3 aspek

tersebut karena berdasarkan studi eksplorasi dan observasi, peneliti pernah melihat bahwa lokasi obyek berada di tempat yang strategis, kemudian harga produk yang terjangkau dibanding pesaing dan kualitas produk sesuai dengan kebutuhan konsumen sehingga mendorong terjadinya pembelian produk.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh lokasi, kualitas produk dan harga secara simultan terhadap keputusan pembelian konsumen di Kuki Bakery.
2. Untuk mengetahui variabel mana yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen di Kuki Bakery.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Dapat digunakan sebagai masukan dan evaluasi perusahaan dalam pemilihan lokasi, kualitas produk, dan harga sebagai faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Selain itu untuk membantu manajemen dalam meningkatkan penjualan produk dengan memperhatikan faktor-faktor yang menjadi pendorong konsumen untuk melakukan pembelian.

2. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi, menambah pengetahuan dan wawasan khususnya mengenai manajemen pemasaran. Diharapkan pula dapat memotivasi peneliti lainnya untuk dapat melakukan riset dengan variabel yang lebih banyak lagi dan lebih baik lagi.

3. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan penulis dari teori yang telah didapat selama perkuliahan dan kenyataan yang terjadi di lapangan mengenai kegiatan perusahaan dalam melakukan penjualan. Dan menambah pemahaman mengenai manfaat dari keputusan pembelian dalam dunia bisnis untuk diterapkan dimasa yang akan datang