

## BAB 1 PENDAHULUAN

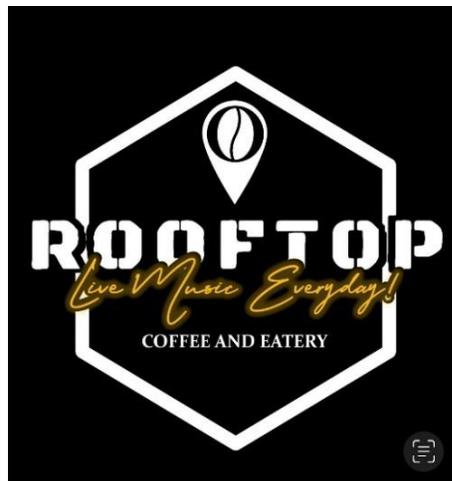
### 1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

#### 1.1.1 Sejarah Perusahaan

Rooftop Coffee berdiri pada tahun 2019 yang terletak di Bandung Trade Mall, Parkiran *rooftop*, Jl. Ibrahim Adjie No.47, Cidadas, Kec. Kiaracondong, Kota Bandung, Jawa Barat 40272. Pemilik dari Rooftop Coffee ini Bernama Liana. Rooftop Coffee awal mula didirikan karena adanya tantangan dari pengelola mall untuk membuat inovasi baru di parkiran *rooftop* bandung trade mall. Kemudian teh liana tertantang untuk membuat coffee shop yang Bernama Rooftop Coffee, awalnya Rooftop Coffee hanya seukuran 4meter x 7meter, kemudian makin berkembang hingga sekarang hampir menggunakan  $\frac{1}{2}$  dari rooftop bandung trade mall. Rooftop Coffee mempunyai *tag line* yaitu “*Live Music Everyday!*”. Terdapat beberapa area pada Rooftop Coffee, yang pertama Area Malam (Masuk Ke dalam), Area Bantai (Ban Santai), Area Silayu (*City Light View*), Area Mager (Masuk Pagar). Pada setiap area merupakan ruangan terbuka yang dapat digunakan untuk *Smoking Area*.

#### 1.1.2 Logo Perusahaan

Berikut merupakan Logo Rooftop Coffee terlihat pada gambar 1.1 berikut:



**Gambar 1. 1 Logo Rooftop Coffee**

Sumber : Dokumen Perusahaan (2023)

### **1.1.3 Visi dan Misi**

Adapun Visi dan Misi Rooftop Coffee adalah sebagai berikut:

a. Visi Rooftop Coffee:

Menjadi coffee shop yang inovatif dan terpercaya berdasarkan keunggulan makanan, minuman, serta *live music* yang eksklusif.

b. Misi Rooftop Coffee:

1. Menciptakan berbagai varian menu yang menjadi ciri khas Rooftop Coffee.
2. Berpartisipasi aktif dalam mendorong pertumbuhan lapangan pekerjaan di Bandung.
3. Konsisten dalam mengadakan *live music* yang berkualitas setiap harinya.

### **1.1.4 Informasi Perusahaan**

Berikut merupakan informasi perusahaan dari Rooftop Coffee:

Alamat : Bandung Trade Mall, Parkiran Rooftop, Jl. Ibrahim Adjie No.47, Cidadas, Kec. Kiaracondong, Kota Bandung, Jawa Barat 40272.

No. Telp : 0811-2398-855

Instagram : @Rooftopcoffee

## **1.2 Latar Belakang**

Pesatnya perkembangan industri dibidang kuliner di Indonesia saat ini semakin bertumbuh, sektor ekonomi kreatif mempunyai potensi yang sangat besar untuk bisa menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia kedepannya. Dari 17 subsektor ekonomi kreatif yang dikelola Kementrian Parawisata dan Ekonomi Kreatif, menyatakan bahwa subsektor kuliner menjadi salah satu primadona bagi pelaku usaha maupun konsumen. Dikatakan Menteri Parawisara Dan Ekonomi Kreatif Whisnutama Kusubandio, data di tahun 2017 mengenai subsektor kuliner mampu memberikan kontribusi sebesar 41% dari total pendapatan sektor

parawisata dan ekonomi kreatif. Bahkan sektor ini menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar hingga 8,8 juta orang dan 5,5 juta pelaku industri kuliner sampai 2019. (Hariyawan, 2020)

Di era globalisasi sekarang ini banyak sekali bermunculan usaha kuliner yang banyak diminati para generasi millennial, apalagi industri kuliner adalah industri yang tidak akan ada hentinya untuk berkembang dan akan terus bermunculan dengan segala inovasi dan kebaruannya. seperti sekarang ini banyak sekali usaha kuliner yang bermunculan dengan beragam ciri khas dan keunggulan masing masing khususnya di Bandung.

Pesatnya perkembangan usaha di bidang kuliner yang mengakibatkan perubahan perilaku konsumen, para pelaku bisnis yang bergerak di bidang yang sama harus mampu menerapkan strategi yang dapat mempertahankan dan mengembangkan usahanya karena pemasaran sebagai ujung tombak dari berhasilnya suatu perusahaan agar dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain.

Banyaknya persaingan bisnis dibidang ini merupakan ancaman yang serius dan perlu diperhatikan oleh pelaku bisnis. Meskipun bisnis tersebut sudah berkembang terlebih dahulu dibanding dengan para pesaingnya.

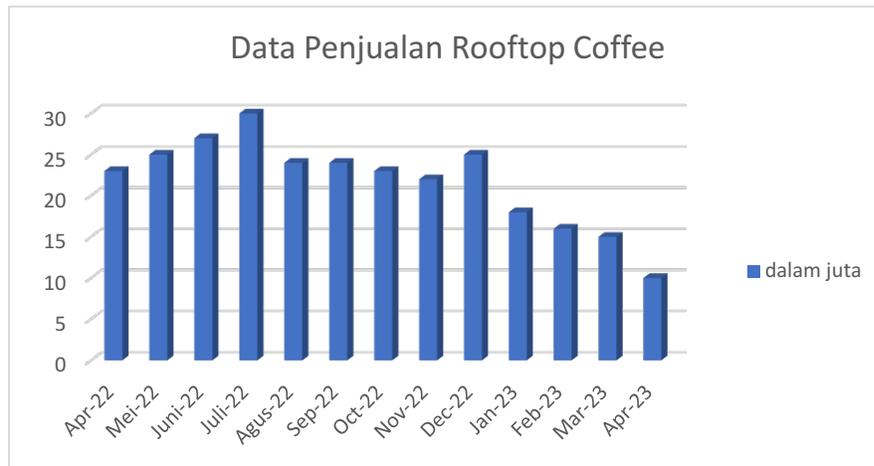
Jawa Barat merupakan salah satu provinsi yang ada di Indonesia dengan jumlah penduduk paling banyak yakni 50.025.605 jiwa, hal ini merupakan hasil dari sensus penduduk tahun 2023 yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik Indonesia. Dengan adanya hal ini berarti banyak aktivitas yang dilakukan oleh masyarakat yang dapat memunculkan peluang bagi para pelaku bisnis untuk melebarkan usahanya di Provinsi Jawa Barat, salah satunya bisnis dibidang kuliner.

Salah satu bisnis kuliner yang berkembang pesat saat ini adalah café. Usaha café merupakan bisnis yang sangat menjanjikan di era globalisasi seperti sekarang ini. Café tidak hanya dijadikan sebagai tempat untuk menikmati makanan dan minuman saja, akan tetapi banyak masyarakat khususnya kaum milenial menjadikan café kini sebagai tempat untuk berkumpul atau nongkrong,

mengerjakan tugas, ataupun bekerja dengan memanfaatkan fasilitas seperti Wi-Fi yang banyak disediakan hampir di setiap café.

Salah satu café yang dapat dibilang cukup terkenal di Bandung yaitu Rooftop Coffe, Rooftop Coffee merupakan coffee shop yang memiliki ciri khas lokasi pada rooftop Bandung Trade Mall, dengan suasana udara terbuka yang dapat melihat city light Kota Bandung. Produk yang ditawarkan oleh Rooftop Coffee itu beragam mulai dari *coffee, milk base, tea series, snack*, hingga makanan berat. Harga yang ditawarkan mulai 18 ribu sampai 60 ribu. Ciri khas pada rooftop coffee yaitu mengadakan Live Music setiap harinya, sesuai dengan tag line yang dimilikinya yaitu "*Live Music Everyday!*". Terdapat beberapa area pada Rooftop Coffee, yang pertama Area Malam (Masuk Ke dalam), Area Bantai (Ban Santai), Area Silayu (*City Light View*), Area Mager (Masuk Pagar). Pada setiap area merupakan ruangan terbuka yang dapat digunakan untuk *Smoking Area*.

Agar bisnisnya tetap bisa bersaing. Setiap pelaku usaha kuliner harus menyusun strategi pemasaran yang bisa menarik calon konsumen dan mempertahankan konsumen lama. Agar mencapai tujuan tersebut, maka pelaku usaha harus mampu membaca pasar saat ini. Dengan kata lain pelaku harus mampu menyediakan produk atau jasa yang menjadi keinginan dan kebutuhan dari konsumen tersebut. Dengan banyaknya persaingan dalam bisnis dibidang kuliner, strategi pemasaran yang bisa dilakukan haruslah berdampak pada keputusan pembelian konsumen. Adapun permasalahan pada data penjualan, dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



**Gambar 1. 2 Data Penjualan Rooftop Coffee**

Sumber : Dokumen Perusahaan (2023)

Pada gambar 1.2 diatas merupakan tingkat penjualan pada Rooftop Coffee pada satu tahun kebelakang, dapat dilihat bahwa grafik diatas mengalami kenaikan dan penurunan yang signifikan. Dan jika diamati selama setahun kebelakang pendapatan Rooftop Coffe mengalami peningkatan yang cukup stabil selama bulan April 2022 hingga bulan Juli tahun 2022, Sedangkan pada bulan Agustus 2022 hingga bulan Desember 2022 pendapatan Rooftop Coffe mengalami naik turun yang tidak stabil. Kemudian sejak bulan Januari 2023 sampai bulan April 2023 pendapatan Rooftop Coffee cenderung mengalami penurunan yang sangat signifikan. Dengan penjelasan di atas maka adanya permasalahan pada keputusan pembelian Rooftop Coffee pada satu tahun terakhir. hal ini menunjukkan bahwa adanya penurunan keputusan pembelian konsumen pada Rooftop Coffee.

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui bawah menurut Kotler dan Keller (2016:184) keputusan pembelian konsumen adalah keputusan akhir yang dibuat oleh individu dan rumah tangga untuk membeli barang dan jasa untuk konsumsi pribadi mereka.

Keberhasilan pelaku usaha dalam mempengaruhi konsumen untuk melakukan pengambilan keputusan pembelian produknya adalah dengan cara membangun komunikasi pada konsumen dengan meningkatkan strategi pemasaran

yang efektif dan efisien. Adapun strategi pemasaran yang dapat meningkatkan keputusan pembelian yaitu bauran pemasaran jasa hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Pertama (2020) menyimpulkan bahwa bauran pemasaran yang terdiri dari *Product, Price, Place, Promotion, Process, People* dan *Physical Evidence* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian.

Adapun menurut Kotler dan Armstrong (2018:77) menjelaskan bahwa “*The marketing mix is the set of tactical marketing tools product, price, place, and promotion that the firm blends to produce the response it wants in the target market.*” Maksudnya bauran pemasaran adalah seperangkat produk alat pemasaran taktis, harga, tempat, dan promosi yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan di pasar sasaran. Kotler dan Keller (2016:47) menyatakan ada tujuh komponen bauran pemasaran. Ketujuh komponen tersebut kemudian lebih dikenal dengan istilah 7P yaitu *Price, Place, Product, People, Process, Promotion, dan Physical Evidence*.

Akan tetapi dari strategi pemasaran jasa yang telah dilakukan oleh Rooftop Coffee dirasa kurang efektif hal ini ditunjukkan dengan adanya beberapa ulasan negatif mengenai Rooftop Coffee khususnya pada dimensi harga di bawah ini.



**Gambar 1. 3 Ulasan Mengenai Harga**

Sumber : Data Olahan Penulis (2023)

Dapat dilihat pada gambar 1.3 bahwa terdapat ulasan negatif mengenai harga pada Rooftop Coffee. Ada beberapa konsumen yang menyatakan bahwa harga pada Rooftop Coffee mahal dan tidak ramah di dompet. Tarif parkir pada Rooftop Coffee juga termasuk mahal karena bayar 3x pada saat masuk dan saat keluar. Bahkan sebelumnya bayar parkir hingga 5x. Dengan banyaknya keluhan diatas mengenai harga pada rooftop coffe, hal ini menunjukkan bahwa adanya permasalahan pada harga di Rooftop Coffee yang dapat diangkat menjadi permasalahan pada penelitian ini.

Namun untuk mendukung penelitian ini, penulis melakukan pra survey kepada konsumen Rooftop Coffee mengenai harga. Hasil dari pra survey ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana harga pada Rooftop Coffee. Pra survey melalui google form yang disebarakan ke 30 konsumen Rooftop Coffee sebagai berikut:

**Tabel 1. 1 Hasil Pra Survey Harga**

No	Pernyataan	Tanggapan Responden	
		Ya	Tidak
1.	Saya Merasa Rooftop Coffee Memiliki Harga Yang Terjangkau	39.4%	60.6%
2.	Saya Merasa Rooftop Coffee Memiliki Kesesuaian Harga Dengan Kualitas Produk	42.4%	57.6%
3.	Saya Merasa Rooftop Coffee Memiliki Daya Saing Harga	48.5%	51.5%
4.	Saya Merasa Harga Fasilitas Parkir Rooftop Coffee Terjangkau	45.5%	54.5%

Sumber : Data Olahan Penulis (2023)

Berdasarkan hasil dari pra survey oleh 30 responden konsumen menunjukkan bahwa konsumen Rooftop Coffee tidak setuju sebesar 60.6% terhadap harga yang diberikan Rooftop Coffee terjangkau, serta tidak setuju sebesar 57.6% dengan

adanya kesesuaian harga dengan kualitas produk Rooftop Coffee. Konsumen Rooftop Coffee tidak setuju sebesar 51.5% dengan adanya daya saing harga pada Rooftop Coffee. Dan konsumen Rooftop Coffee tidak merasa harga fasilitas parkir pada Rooftop Coffee terjangkau dengan menjawab tidak sebanyak 54.5%.

Hasil pra survey mengenai Harga yang terjangkau perlu diperhatikan kembali karena memiliki nilai respon yang paling rendah dalam perspektif lain dari bagian harga sehingga perlu diteliti lebih lanjut dalam penelitian ini.

Pada hasil observasi awal telah ditemukan bahwa hasil pengamatan penelitian masih terdapat permasalahan yang ditemukan pada Harga yang diasumsikan berpengaruh dalam keputusan pembelian konsumen.

Dengan adanya situasi dan fenomena diatas, maka permasalahan ini layak diteliti lebih lanjut menggunakan variabel harga agar lebih mengetahui seberapa besar pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Rooftop Coffee, dengan begitu penulis akan mengambil judul “**Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian Pada Rooftop Coffee Bandung**”. Adapun pesaing dari Rooftop Coffee salah satunya adalah Mokopi café.

### **1.3 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, Maka identifikasi masalah penelitian adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Harga Pada Rooftop Coffee?
2. Bagaimana Keputusan Pembelian Pada Rooftop Coffee?
3. Bagaiman Harga Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Pada Rooftop Coffee?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan Dari Penelitian Akan Dijelaskan Dibawah Ini:

1. Untuk Mengetahui Harga Pada Rooftop Coffee.
2. Untuk Mengetahui Keputusan Pembelian Pada Rooftop Coffee.

3. Untuk Mengetahui Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Rooftop Coffee.

## **1.5 Kegunaan penelitian**

### **1.5.1 Kegunaan Bagi Penulis**

Sebagai wadah implementasi atas ilmu pengetahuan dari mata kuliah Jurusan D3 Manajemen Pemasaran di Fakultas Ilmu Terapan kedalam kasus-kasus seputar pemasaran yang diterapkan pada dunia pekerjaan. Laporan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memperoleh gelar Ahli Madya.

### **1.5.2 Kegunaan Bagi Perusahaan**

Kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai pertimbangan tim Rooftop Coffee ketika akan menerapkan kebijakan dalam menjalankan strategi pemasaran sehingga dapat terus mengembangkan harga agar dapat meningkatkan penjualan dan dapat terus bersaing dengan para kompetitor.

## **1.6 Batasan Penelitian**

Agar pembahasan dalam penelitian ini dapat terarah, maka penulis membatasi penelitian ini sebagai berikut:

1. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini hanya membahas dua variable yaitu:
  - a. Variable Independent (X), yaitu “Harga”
  - b. Variabel Dependent (Y), yaitu “Keputusan Pembelian”
2. Lokasi dan Objek Penelitian  
Lokasi penelitian yang digunakan di Kota Bandung dengan objek penelitian yaitu responden yang pernah membeli produk Rooftop Coffee Bandung.

## **1.7 Sistematika Penulisan Tugas Akhir**

Adapula sistematika guna mempermudah penulisan tugas akhir yang dapat membuat gambaran secara umum mengenai langkah-langkah apa yang akan

dilakukan serta untuk memberikan kejelasan penulisan dengan sistematika penulisan sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini merupakan penjelasan secara umum, ringkas dan padat yang menggambarkan dengan tepat mengenai objek penelitian, latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan observasi, kegunaan observasi dan sistematika penulisan.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi tinjauan pustaka, kerangka pemikiran, hipotesis, dan ruang lingkup penelitian teori yang digunakan dalam penelitian ini yakni, Manajemen Pemasaran. Marketing Harga Dan Keputusan Pembelian.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini membahas metode penelitian yang digunakan, Jenis penelitian, dan tahapan penelitian, populasi dan sampel, Pengumpulan data, Teknik analisis data.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pembahasan dan hasil penelitian yang akan mengukur dan melihat bagaimana kecocokan teori dengan hasil aktivitas pengumpulan data yang pada hasilnya akan dibahas guna mendapatkan tujuan yang dimana dapat menjawab permasalahan dan rumusan pada penelitian ini.

### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Kesimpulan dari pembahasan pada penelitian ini yang didapatkan pada observasi yang pada bab sebelumnya telah dijelaskan, adapun saran yang didapatkan atas masalah yang diangkat.