

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Era modern saat ini, perkembangan bisnis olahraga panahan seiring berjalannya waktu bertambah pesat setiap tahunnya, panahan sudah menjadi salah satu cabang olahraga yang populer di Indonesia. Terbukti dengan banyaknya suatu kejuaraan-kejuaraan panahan di Indonesia seperti kejuaraan antar pelajar, antar daerah, antar pelajar, antar Pusat Pendidikan Latihan Pelajar, dan PON (Pekan Olahraga Nasional). Olahraga panahan ini juga merupakan salah satu olahraga yang di sunahkan Nabi Muhammad Saw kepada para pengikutnya.

Banyaknya toko perlengkapan panahan membuat bisnis panahan saat ini semakin ketat dan dinamis. Persaingan dalam memasarkan sangatlah penting dalam sebuah perusahaan mengingat orientasi masyarakat saat ini. Untuk dapat bertahan dan berkembang, pengelola bisnis dituntut untuk mampu menciptakan keunggulan dari segi lokasi dan harga dalam upaya memuaskan pelanggan dan menghadapi persaingan dalam bisnis (Faisal Hardiansyah, 2019: 91). Sehingga perlu adanya strategi khusus agar perusahaan dapat terus bersaing dan dapat mempengaruhi konsumen dalam proses pembelian perlengkapan panahan, sehingga perusahaan dapat mengembangkan bisnisnya.

Menurut Wijayanti & dkk (2021: 243) lokasi menjadi faktor utama dalam peningkatan penjualan produk, pemilihan lokasi yang strategis dapat menentukan kesuksesan penjualan produk. Tjipyono (2015: 345) mengungkapkan bahwa lokasi merupakan berbagai aktivitas pemasaran yang mempermudah penyampaian atau penyaluran barang dan jasa dari produsen kepada konsumen. Sedangkan menurut Lupiyohadi (2013: 157) lokasi yaitu keputusan perusahaan yang berkaitan dengan penempatan operasional kantor beserta stafnya. Pentingnya lokasi bagi perusahaan bergantung pada jenis dan intensitas interaksi yang terlibat. Lokasi merupakan suatu tempat dimana hasil produk dan perusahaan berada. Lokasi berperan dalam penentuan kesuksesan dan pencapaian suatu usaha karena lokasi akan berpengaruh besar terhadap potensi yang dapat dicapai oleh suatu perusahaan.

Harga menjadi salah satu faktor utama lainnya dalam hal ini dinilai penting karena saat ini berbagai kebutuhan dan produk semakin mahal (Wijayanti & dkk, 2021: 244). Menurut Kotler dan Amstrong (2011: 345) harga merupakan sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk dan jasa atau jumlah dari nilai yang ditukar para pelanggan untuk memperoleh manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Sedangkan menurut Philip (2012: 132) adalah jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk suatu produk. Lebih luas lagi harga merupakan jumlah nilai yang diberikan pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Dalam keputusan pembelian suatu produk, peran harga sangatlah penting, oleh sebab itu perusahaan harus mampu menciptakan strategi penentuan harga yang tidak hanya memberi keuntungan bagi perusahaan, namun juga memuaskan pelanggannya (Wijayanti & dkk, 2021: 244).

Setiap manusia akan selalu berusaha untuk membeli atau berbelanja untuk memenuhi kebutuhannya meskipun dengan adanya suatu penurunan daya beli. Dalam proses penentuan dimana seseorang akan berbelanja atau membeli peralatan panahan akan terlihat bahwa akan ada faktor lokasi dan harga yang ikut menentukannya. Keputusan dalam berbelanja atau membeli peralatan panahan pasti perlu adanya suatu pertimbangan yang cukup matang dan dapat menguntungkan pembeli seperti faktor lokasi dan harga. Para pembeli cenderung akan memilih berbelanja di toko-toko panahan yang harganya terjangkau dan lokasinya strategis. Akan tetapi tidak memungkiri bahwa produk mahal tidak diminati sama sekali, namun secara tidak langsung mengisyaratkan tingginya daya beli konsumen.

Menurut Kotler & Amstrong (2001) dalam Ghazali adalah tahap dalam pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen benar-benar membeli. Pengambilan keputusan merupakan suatu kegiatan individu yang secara langsung yang terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang yang ditawarkan. Keputusan pembelian adalah pemilihan dari dua atau lebih alternatif pilihan keputusan pembelian, artinya bahwa seseorang dapat membuat keputusan haruslah tersedia beberapa alternatif pilihan. Keputusan untuk membeli dapat mengarah kepada bagaimana proses dalam pengambilan keputusan tersebut dilakukan. Para

konsumen cenderung memutuskan membeli apabila terdapat kemudahan dalam hal lokasinya yang strategis dan juga harga yang ditawarkan pun menarik minat konsumen disitulah keputusan untuk membeli dilakukan. Hal tersebut mendorong perusahaan untuk menutukan strategi yang tepat dan cocok untuk lini bisnisnya.

Menurut Tjiptono (2004) menjelaskan bahwa di dalam pemilihan lokasi diperlukan pertimbangan-pertimbangan yang cermat meliputi kemudahan (*access*) atau kemudahan untuk dijangkau dengan sarana transportasi umum, (*visibilitas*) yang baik yaitu keberadaan lokasi yang dapat dilihat dengan jelas, lokasi berada pada akses lalu lintas (*traffic*) atau berada pada daerah yang banyak orang yang berlalu lalang yang dapat memberikan peluang terjadinya transaksi penjualan. Lokasi yang tepat adalah lokasi yang strategis artinya dalam proses pemilihan lokasi di sarankan agar mudah dilalui atau akses menuju ketempat tersebut mudah di jangkau, Baik itu dengan menggunakan sarana transportasi umum, transportasi pribadi, maupun berjalan kaki, dan juga lokasinya harus berada di pusat keramaian.

Lokasi Perlengkapan panahan Alvo Archery Bandung berada di tempat starategi yang mudah di akses sarana transfortasi umum dan memudahkan konsumen untuk membeli produk di Alvo Archery, akan tetapi dalam pendapatan penjualannya setiap bualnnya mengalami penurunan, setelah melakukan observasi awal peneliti melihat bahwa meskipun lokasinya strategis akan tetapi dalam parkiranya kurang nyaman. Selain lokasi peneliti juga menemukan faktor lain yang mempengaruhi menurunnya penjualan yaitu harga.

Diana (2014) menyatakan harga sebagai *variable independent* yang digunakan mempengaruhi proses keputusan pembelian konsumen ada 4 dimensi yaitu keterjangkaunan harga, kesesuaian harga dengan kualitas produk, daya saing harga, kesesuaian harga dengan kualitas produk, daya saing harga, kesesuaian harga dengan manfaat. Dalam pemilihan harga sebaiknya perusahaan harus memberikan strategi yang khusus dimana dalam ketetapananya harga harus sesuai dengan nilai barang yang ditawarkan sehingga muncul rasa puas bagi konsumen, sehingga konsumen memutuskan untuk membeli barang tersebut.

Alvo Archery adalah sebuah toko yang menjual produk perlengkapan panahan yang berlokasi di Cibiru Wetan, Cileunyi, Bandung Jawa Barat.

Produk yang di jual Alvo Archery Bandung yaitu berupa perlengkapan seperti : *Bow Bag Simple, Bow Bag 2 IN 1, Big Bow Bag, Bow Bag Horsebow, Quiver Leather, Quiver Side And Pouch, Quiver Tabung, Visir Focus, Visir Black Short Sight, Cliker, Arrow Rest Lokal, Arrow Rest Magnetik, Nock, Point, Weight Barebow, String Dacron, String Pe, String Nylon, Bow Stand Elong, Bow Satnd Lokal, Stabilizer, Stabilizer Hermes, Arm Guard, Hands Gloves, Finger Tab, Thumb Glove, Finger Sling, Panahan, Stand Target, Batalan Target* dan lain-lainnya.

Akan tetapi pada saat ini terjadi penurunan pendapatan yang di alami Alvo Archery yang mana terjadinya penurunan pembelian alat-alat panahan dari produk Archery tersebut. Disini peneliti mengangkat permasalahan tersebut guna mengetahui penyebab dari penurunan tersebut sehingga peneliti mengambil variabel Lokasi dan Harga terhadap Keputusan Pembelian. Dibawah ini adalah daftar harga perlengkapan panahan Alvo Archery Bandung dan perbandingan antara toko yang akan di teliti dengan toko lain.

Tabel 1. 1

Perbandingan Harga Perlengkapan Panahan Alvo Archery Dengan Produk Panahan Al-Fatih

No	Nama Perlengkapan Panahan	Harga
1	<i>Bow Bag Simple</i>	Rp. 275.000,00
2	<i>Bow Bag 2 IN 1</i>	Rp. 250.000,00
3	<i>Big Bow Bag</i>	Rp. 350.000,00
4	<i>Bow Bag Ardani</i>	Rp. 275.000,00
5	<i>Bow Bag Horsebow</i>	Rp. 275.000,00
6	<i>Quiver Leather</i>	Rp. 199.000,00
7	<i>Quiver Side and Pouch</i>	Rp. 200.000,00
8	<i>Quiver Tabung</i>	Rp. 120.000,00
9	<i>Visir Fokus</i>	Rp. 450.000,00
10	<i>Visir Axiom Long Sight</i>	Rp. 948.000,00
11	<i>Visir Black Short Sight</i>	Rp. 140.000,00
12	<i>Cliker</i>	Rp. 91.000,00
13	<i>Arrow Rest Lokal</i>	Rp. 12.000,00
14	<i>Arrow Rest Magnetik</i>	Rp. 45.000,00
15	<i>Nock</i>	Rp. 5.500,00
16	<i>Point</i>	Rp. 5.500,00
17	<i>Weight Barebow</i>	Rp. -

No	Nama Perlengkapan Panahan	Harga
18	<i>String Dacron</i>	Rp. 120.000,00
19	<i>String Pe</i>	Rp. 70.000,00
20	<i>String Nylon</i>	Rp. 35.000,00
21	<i>Bow Stand Elong</i>	Rp. 200.000,00
22	<i>Bow Stand Lokal</i>	Rp. 175.000,00
23	<i>Stabilizer</i>	Rp. 750.000,00
24	<i>Stabilizer Hermes</i>	Rp. 150.000,00
25	<i>Arm Guard Elit</i>	Rp. 55.000,00
26	<i>Arm Guard Elong Long</i>	Rp. 145.000,00
27	<i>Arm Guard Elong Short</i>	Rp. 95.000,00
28	<i>Arm Guard Slim Short</i>	Rp. 75.000,00
29	<i>Arm Guard Kulit</i>	Rp. 120.000,00
30	<i>Arm Guard Horsebow</i>	Rp. 95.000,00
31	<i>Hands Gloves Long</i>	Rp. 170.000,00
32	<i>Hands Gloves Short</i>	Rp. 150.000,00
33	<i>Finger Tab Unique</i>	Rp. 55.000,00
34	<i>Finger Tab Pipic</i>	Rp. 75.000,00
35	<i>Three Finger Gloves</i>	Rp. 157.000,00
36	<i>Thumb Glove</i>	Rp. 45.000,00
37	<i>Finger Sling</i>	Rp. 15.000,00
38	<i>Finger Savers</i>	Rp. 20.000,00
39	<i>Stringer Kulit</i>	Rp. 120.000,00
40	<i>Stringer Plastik</i>	Rp. 50.000,00
41	<i>Street Fighter</i>	Rp. 700.000,00
42	<i>Street Fighter Kids</i>	Rp. 500.000,00
43	<i>Exoticbow</i>	Rp. 480.000,00
44	<i>Longbow</i>	Rp. 250.000,00
45	<i>Alvo Kzn 117</i>	Rp. 300.000,00
46	<i>Mindful</i>	Rp. 450.000,00
47	<i>Elegant</i>	Rp. 300.000,00
48	<i>Elegant Kids</i>	Rp. 290.000,00
49	<i>Alpherat2</i>	Rp. 972.000,00
50	<i>Sfelite</i>	Rp. 150.000,00
51	<i>Street Fighter Plus</i>	Rp. 100.000,00
52	<i>Arrow Fiber Bench Spencer</i>	Rp. 29.000,00
53	<i>Arrow Bambu</i>	Rp. 20.000,00
54	<i>Arrow Puller</i>	Rp. 75.000,00
55	<i>Arrow Fiber Musen</i>	Rp. 34.000,00
56	<i>Arrow Bambu Bulu</i>	Rp. 35.000,00
57	<i>Arrow Bambu Tag</i>	Rp. 30.000,00
58	<i>Arrow Carbon Musen</i>	Rp. 45.000,00

No	Nama Perlengkapan Panahan	Harga
59	Arrows Carbon Bulu	Rp. 60.000,00
60	Arrow Fiber Alvo	Rp. 22.000,00
61	Stand Target Bahan Stainles	Rp. 500.000,00
62	Stand Target Bahan Kayu Kamper	Rp. 450.000,00
63	Bantalan Target Ukuran 50x50x2 cm	Rp. 85.000,00
64	Bantalan Target Ukuran 50x50x5 cm	Rp. 175.000,00
65	Bantalan Target Ukuran 100x100x2 cm	Rp. 220.000,00
66	Bantalan Target Ukuran 100x100x5 cm	Rp. 450.000,00
67	Bantalan Target Ukuran 100x100x10 cm	Rp. 600.000,00
68	Bantalan Target Ukuran 100x100x15 cm	Rp. 800.000,00

Sumber: diolah oleh Peneliti 2022

Tabel 1. 2
Daftar Harga Perlengkapan Panahan Al-Fatih

No	Nama Perlengkapan	Harga
1	Archery Bag Merek Elfatihshop	Rp. 335.000,00
2	Quiver anak panah berbahan dari kulit	Rp. 650.000,00
3	Tas busur memanah standar bow	Rp. 335.000,00
4	Back Quiver Custum	Rp. 850.000,00
5	Rompi Lamellar Custum	Rp. 1.500.000,00
6	Tas Panah Busur Horsebow	Rp. 335.000,00
7	Mamluk Quiver Kulit Sapi	Rp. 650.000,00
8	Quiver Ottoman	Rp. 750.000,00
9	Quiver anak panah berbahan kulit sapi	Rp. 650.000,00
10	Quiver Busur Costum	Rp. 450.000,00
11	Archery Bag Black Series Limited	Rp. 335.000,00
12	Leater Armguard	Rp. 350.000,00
13	Tas Panah Quiver Kulit	Rp. 850.000,00
14	Quiver Classic	Rp. 750.000,00
15	Arm Guard	Rp. 250.000,00
16	Arm Guard Bracer	Rp. 250.000,00
17	Tas Anak Panah Standar Bow	Rp. 335.000,00
18	Bantalan Target ukuran 50 × 50 × 2 cm	Rp. 90.000,00
19	Bantalan Target ukuran 50 × 50 × 5 cm	Rp. 179.000,00
20	Bantalan Target ukuran 100 × 100 × 2 cm	Rp. 230.000,00

Sumber Data: data diolah peneliti 2022

Di lihat dari Tabel 1.1 dan Tabel 1.2 diatas dapat dikatakan bahwa harga-harga perlengkapan memanah yang dijual oleh Perlengkapan Panahan Alvo Archery

Bandung tidak terlalu mahal dibandingkan dengan panahan Al-fatih. Akan tetapi dalam hal pendapatan (hasil penjualan) dari perlengkapan panahan tersebut Perlengkapan Panahan Alvo Archery mengalami penurunan, hal tersebut dapat terlihat dari Tabel 1.3 sebagai berikut:

Tabel 1. 3
Data Pendapatan Alvo Archery Bandung Tahun 2019

No	Bulan	Pendapatan
1	Oktober	69.276.000,00
2	November	40.542.500,00
3	Desember	35.489.500,00
	Rata-rata	48.436.000.00

Sumber: Data diolah oleh peneliti 2022

Terlihat dari Tabel 1.3, dapat disimpulkan bahwa pendapatan Alvo Archery pada tahun 2019 dari bulan Oktober - Desember mengalami penurunan drastis. Di bulan Oktober ke November mengalami penurunan pendapatan sekitar Rp.28.733.500. Dari bulan November ke Desember mengalami penurunan pendapatan sekitar Rp.5.053.000. Dan dari bulan Oktober ke Desember mengalami penurunan pendapatan sekitar Rp.33.786.500. Jumlah rata-rata pendapatan dari bulan Oktober-Desember sekitar Rp.436.000.00. Berdasarkan teori yang ada umumnya harga yang sesuai dengan nilai yang diberikan perusahaan dan juga lokasi yang strategis adalah salah satu faktor konsumen memutuskan pembelian suatu barang, namun fakta dilapangan tidak selalu begitu, banyak faktor-faktor lain yang menyebabkan konsumen melakukan membeli.

Berdasarkan latar belakang dari ulasan diatas peneliti tertarik untuk mengangkat kondisi tersebut dalam suatu penelitian yang berjudul **“Pengaruh Lokasi dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian di Produk Perlengkapan Panahan Alvo Archery Bandung”**

B. Identifikasi dan Perumusan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

- a. Di Bandung olahraga panahan berkembang pesat sehingga banyak diminati masyarakat mengakibatkan berjamurnya toko perlengkapan panahan yang membuat persaingan bisnis semakin ketat.
- b. Dalam segi Lokasi perlengkapan panahan Alvo Archery lokasinya sangat strategis mudah di jangkau oleh konsumen akan tetapi dalam segi parkirannya kurang luas. (Sumber : Survei Lokasi)
- c. Dari segi Harga perlengkapan panahan Alvo Archery cukup terjangkau sesuai dengan kualitas barang akan tetapi dalam proses keputusan pembelian sedikit mengalami penurunan.
- d. Konsumen cenderung memutuskan membeli apabila lokasi toko strategis dan juga harga yang ditawarkan menarik

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah diatas, maka rumusan masalah penelitian dapat di rumuskan sebagai berikut:

- a. Seberapa besar pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian di Perlengkapan Panahan Alvo Archery Bandung?
- b. Seberapa besar pengaruh Harga terhadap keputusan pembelian di Perlengkapan Panahan Alvo Archery Bandung?
- c. Seberapa besar pengaruh lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian di Perlengkapan Panahan Alvo Archery Bandung?

C. Tujuan Penelitian

Dari perumusan diatas yang akan peneliti kaji dalam penelitian ini, yang menjadi tujuan penulis adalah:

- a. Untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian di Perlengkapan Peralatan Alvo Archery Bandung.

- b. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian di Perlengkapan Panahan Alvo Archery Bandung.
- c. Untuk mengetahui pengaruh lokasi dan harga secara terhadap keputusan pembelian Perlengkapan Panahan Alvo Archery Bandung.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti memiliki kegunaan teoritis dan praktisi yang dipaparkan sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a. Bagi peneliti, dalam penelitian ini penulis mampu memperdalam keilmuannya, pengalaman dan pemahaman khususnya mengenai pengaruh lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian.
- b. Bagi Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Dajti Bandung, hasil penelitian yang dilakukan penulis dapat menjadi referensi bagi adik tingkat khususnya mahasiswa Jurusan Manajemen dengan konsentrasi pemasaran yang akan mengambil penelitian dengan variable yang sama dan menindaklanjuti penelitian ini dengan informasi yang lebih baik.
- c. Bagi tempat penelitian yaitu Alvo Archery Bandung menjadi bahan pertimbangan dan acuan untuk menjadi perusahaan yang lebih baik lagi dalam menentukan strategi khususnya mengenai pengaruh lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian.
- d. Bagi peneliti selanjutnya, dapat memperluas wawasan secara khusus dalam ilmu manajemen, selain itu dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan referensi dalam penelitian khususnya mengenai pengaruh lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian.

2. Manfaat Praktisi

- a. Bagi peneliti
peneliti mampu mengaplikasikan kemampuan yang telah didapatkan dalam pembelajaran untuk melaksanakan penelitian dan mendapatkan hasil dari penelitian tersebut

b. Bagi Perusahaan

Perusahaan dapat mengaplikasikan dari hasil penelitian ini hal-hal apa saja yang harus diperbaiki dan ditingkatkan guna tercapainya tujuan perusahaan

c. Bagi Masyarakat Umum

Tentunya penelitian ini menjadi tambahan wawasan terhadap masyarakat, yang mana masyarakat mampu mengaplikasikannya dalam kehidupan sehari-hari sebagai pelaku konsumtif.

