

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha yang mengalami perkembangan pada bidang jasa, dagang serta perindustrian bertujuan untuk memperoleh sebuah keuntungan yang optimal. Untuk mendapatkan sebuah keuntungan secara optimal maka sebuah usaha diharuskan memberikan penekanan pada pembiayaan serta memberikan peningkatan pada proses penjualan serta menjalankan keduanya dengan beriringan. Menurut Atmadja (2020) dalam dunia bisnis nilai serta harga dan juga kegunaan menjadi hal yang berhubungan. Pentingnya sebuah jasa ataupun barang yang mempunyai nilai tukar serta nilai harga dikarenakan barang yang dibeli oleh seorang pembeli memiliki manfaatnya tersendiri.

Kotler (2018) berpendapat bahwa makin tingginya daya pembelian dari seorang konsumen, maka makin besar pula kesempatan untuk seorang pelaku bisnis mematok harga penjualan yang lebih besar. Sehingga para pelaku usaha akan memiliki sebuah harapan untuk memperoleh laba yang maksimum sesuai dengan penetapan harga jual dipasar.

Pasar adalah sebuah tempat yang mempertemukan antara pembeli dan penjual serta menjadi sebuah tempat untuk menjalankan aktivitas perekonomian serta mencari tahu mengenai kebutuhan seseorang. Pada sudut pandang penata cara transaksi pasar terbagi menjadi dua jenis yaitu pasar tradisional serta modern. Pasar modern adalah sebuah pasar yang mempunyai berbagai fasilitas modern yang ada didalamnya (Masruniketal, 2019). Salah satunya adalah pasar ikan yang menjual berbagai macam jenis ikan, ada banyak agen ikan di dalam pasar yang menjualkan ikannya pada pedagang

kecil kemudian kepada konsumen, dalam hal ini UD MS Putra merupakan salah satu agen penjualan ikan di pasar ikan.

UD MS Putra merupakan agen besar usaha dagang yang bergerak dibidang jasa penjual ikan, dari segala jenis ikan yang dijual mulai dari ikan laut maupun ikan tambak, yang memiliki reseller sebanyak 326. Hal tersebut dibenarkan Hj. Azizah sebagai pemilik UD. MS Putra :

“Jadi kalo jadi agen besar itu, biar memiliki reseller banyak itu yang pertama pasti dilihatnya dari harga nya, Harga ambil ikan juga harus sesuai dengan yang nanti dijual, harga juga tergantung dari kualitas barangnya juga, kalo di UD kami ini setidaknya memiliki kurang lebih yaa 326 reseller. yang mengambil ikan di UD kami, kemudian nantinya akan mereka jual lagi, begitu “(Wawancara, pada tanggal 22 November 2020).

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa adanya minat beli disebabkan karena adanya faktor harga, dan kualitas produk, akan tetapi tempat juga dapat menjadikan faktor minat beli konsumen, karena kenyamanan lokasi merupakan salah satu hal yang dibutuhkan oleh konsumen.

Harga merupakan suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu produk barang atau jasa. Harga juga dapat ditentukan berdasarkan pada kualitas produk.

Sedangkan Kualitas produk merupakan uatu kemampuan produk yang mampu memenuhi setiap kebutuhan konsumen sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Hal yang dapat mempengaruhi adanya minat beli juga didasarkan pada kenyamanan lokasi.

Lokasi merupakan merupakan sebuah tempat yang digunakan untuk melakukan aktiitas, dalam hal ini adalah aktifitas jual beli. Dimana lokasi ini sudah jelas adalah pasar. yang menentukan konsumen akan melakukan pembelian adalah karena adanya kenyamanan lokasi pembelian.

Berdasarkan pada hasil observasi dan wawancara tersebut diatas, maka peneliti ingin mengetahui apakah harga, kualitas produk dan lokasi memiliki pengaruh terhadap minat beli konsumen, dalam hal ini adalah *reseller* pada UD.MS Putra. dengan judul penelitian yaitu “Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Lokasi terhadap Minat beli *Reseller* ikan pada UD Ms Putra Lamongan”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan paparan latar belakang dan observasi di atas maka berikut merupakan beberapa rumusan masalah dalam penelitian ini :

1. Apakah Harga, Kualitas Produk dan Lokasi berpengaruh secara parsial terhadap Minat beli *Reseller* ikan pada UD MS Putra Lamongan ?
2. Apakah Harga, Kualitas produk dan Lokasi berpengaruh secara simultan terhadap Minat beli *Reseller* ikan pada UD MS Putra Lamongan ?
3. Dari ke tiga variabel (Harga, Kualitas Produk dan Lokasi) Variabel Mana yang memiliki pengaruh paling dominan terhadap Minat beli *Reseller* ikan pada UD MS Putra Lamongan ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada penjelasan rumusan masalah diatas maka berikut merupakan paparan tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui Harga, Kualitas Produk dan Lokasi berpengaruh secara parsial terhadap Minat beli *Reseller* ikan pada UD MS Putra Lamongan
2. Untuk mengetahui Harga, Kualitas produk dan Lokasi berpengaruh secara simultan terhadap Minat beli *Reseller* ikan pada UD MS Putra Lamongan
3. Untuk mengetahui Dari ke tiga variabel (Harga, Kualitas Produk dan Lokasi) Variabel Mana yang memiliki pengaruh paling dominan terhadap Minat beli *Reseller* ikan pada UD MS Putra Lamongan

1.4 Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memiliki manfaat, yang diuraikan sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Bagi peneliti diharapkan untuk lebih menambahkan lagi kontribusi penelitian agar penelitian yang dilakukan bisa lebih sempurna.

2. Bagi MS Putra

Bagi Usaha dagang untuk lebih memperhatikan lagi faktor apa yang mempengaruhi minat belie seller atau konsumen, agar perusahaan tidak mengalami kalah saing dalam dunia usaha.

3. Bagi Pembaca / Peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran atau kajian penelitian atau sebagai bahan literature untuk pembaca atau penelitian selanjutnya.

4. Bagi Universitas Islam Lamongan

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan sumbangan penelitian yang relevan dan bermanfaat untuk penelitian selanjutnya, dan juga bisa digunakan sebagai bahan kajian terutama pada jurusan manajemen.

