

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan saat ini masyarakat membuka usaha bisnisnya. setiap perkembangan tersebut semakin baik dan semakin maju. Salah satu bisnis yang banyak di minati masyarakat yaitu makanan. karena makanan adalah kebutuhan setiap orang sehari-hari. persaingan di dalam bidang kuliner. Khususnya di kota Surabaya kini telah berkembang ke arah yang lebih maju dan semakin baik bermunculan tempat makan atau kuliner yang asik. banyak hal yang dapat dilakukan untuk meningkatkan minat beli konsumen. berikut beberapa variabel yang memiliki pengaruh terhadap minat beli konsumen yaitu, Store Atmosphere, Variasi Produk dan Harga. ketiga variabel tersebut digunakan penulis untuk dijadikan bahan dalam penelitiannya. Ada peluang bagi mereka untuk melakukan usaha, semakin banyak pesaing dengan perusahaan lainnya. Setiap perusahaan pada umumnya ingin berhasil dalam menjalankan bisnisnya. Maka bagi seseorang ketika memilih pergi ke sebuah café adalah memesan makan dan minuman tergantung selera yang diinginkan dengan suasana yang nyaman, termasuk kebersihan dan tata ruang agar konsumen merasa puas dengan suasana ditempat tersebut.

Menurut Berman dan Evans (2010 : 508) Store Atmosphere adalah untuk retail yang berbasis toko, atmosfer (atmospheric) mengacu pada karakteristik fisik toko yang mana dibuat dengan citra suasana yang mampu menarik pelanggan. Namun kini salah satunya kota Surabaya di Food Coma dengan Beragam jenis kuliner disajikan dengan tema Cafeteria. Salah satunya tempat makan di Food Coma Daily Cafeteria semacam pujasera dan untuk masalah rasa, varian menu special di tempat ini selain unik dan enak. jadi Food Coma tempat nongkrong para anak muda. Suasana toko ada Desain interior dari tempat ini cukup unik karena ada lokasi semi outdoor dimana kita bisa duduk dan memilih makan yang kita inginkan. jika ingin suasana yang private yang ber AC dan full kaca yaitu di ruangan Indoor Food Coma Daily Cafeteria ini punya desain interior ruangan yang super instagrammable buat foto foto. ada banyak spot foto menarik di Food Coma, di

tumpukan background papan kayu berwarna warni. Masyarakat bisa mengetahui melalui media sosial tentang Food Coma Daily Cafeteria dan media sosial juga digunakan oleh berbagai kalangan dalam melakukan usaha bisnisnya.

Semakin beragamnya jumlah dan jenis variasi produk yang dijual di tempat makan tersebut maka konsumen pun akan merasa puas dan tertarik ingin berkunjung ke tempat tersebut dengan banyaknya ketersediaan macam varian menu yang ada di Food Coma seperti makanan jepang, jajanan Indonesia, makanan tradisional, ada pizza yang bentuknya seperti panties pizza, cireng mozzarella, pupu bowls bentuknya sangat unik dan aneka minuman menarik. banyak pengunjung yang datang ke tempat Food Coma Daily Cafeteria. wajib dicoba bagi pecinta kuliner Surabaya.

Menurut Gitosudarmo (2008) mengemukakan bahwa harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah barang beserta jasa-jasa tertentu atau kombinasi dari keduanya. Harga sebenarnya bukanlah hanya diperuntukkan bagi suatu barang yang sedang diperjualbelikan di toko saja akan tetapi harga sebenarnya juga berlaku untuk produk-produk yang lain.

Menurut Ali Hasan (2013) Minat beli Merupakan kecenderungan konsumen untuk membeli suatu merek atau mengambil tindakan guna berhubungan dengan pembelian yang diukur dengan tingkat kemungkinan konsumen melakukan pembelian

Apabila salah satu dari ketiga elemen ini tidak diperhatikan maka akan menimbulkan dampak yang kurang baik untuk perusahaan. Perusahaan akan mengalami penyusutan dan jarang dikunjungi para konsumen. maka dari itu perusahaan harus memperhatikan suasana di tempat tersebut nyaman mungkin dan membuat variasi produk baru dengan varian menu yang berbeda dan unik dari sebelumnya. Perusahaan harus lebih kreatif dan inovasi dalam melakukan bisnisnya agar konsumen mau berkunjung sehingga menimbulkan rasa nyaman dan puas dalam pelayanannya di dalam diri konsumen yang dapat menimbulkan minat untuk membeli.

Namun ada keluhan yang dirasakan oleh konsumen setiap pelanggan baru yg datang ke Food Coma Daily Cafeteria pertama masuk mereka bingung bagaimana cara pemesannya karena di sana banyak gerak makanan seperti pujasera. hal yang cukup mengganggu konsumen adalah system pembayaran terpusatnya bikin antri panjang dan ada juga konsumen memesan makanan yang diinginkan tetapi banyak menu yang kosong, maka konsumen yang bikin moodnya taste jadi ilang.

Maka dari itu penulis tertarik membuat penelitian tentang “Pengaruh Store Atmosphere Cafeteria, Variasi produk dan Harga Terhadap Minat Beli Konsumen (Studi kasus pada Food Coma daily Cafeteria) untuk menggali dan mencari informasi lebih dalam mengenai tempat wisata kuliner yang banyak dikunjungi oleh para pelanggan.

## **2. Rumusan masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang yang dikemukakan diatas, maka perumusan masalah pokok dalam penulisan ini adalah :

1. Apakah Store Atmosphere Cafeteria berpengaruh terhadap Minat beli konsumen?
2. Apakah Variasi Produk berpengaruh terhadap Minat belikonsumen?
3. Apakah Harga berpengaruh terhadap Minat belikonsumen?

## **3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh Store Atmosphere Cafeteria terhadap Minat beli konsumen.
2. Untuk mengetahui pengaruh Variasi Produk terhadap Minat belikonsumen.
3. Untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap Minat beli konsumen.

#### **4. Manfaat penelitian**

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Untuk menerapkan teori-teori yang pernah dipelajari dan berhubungan dengan masalah yang dikemukakan.

2. Bagi Praktisi

Dapat dijadikan usulan dalam mengambil keputusan terhadap permasalahan yang berkaitan dengan manajemen sumber daya manusia.

3. Bagi Akademisi

Dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi mahasiswa-mahasiswa lain yang ingin melakukan penelitian berikutnya.

#### **5. Sistematika penelitian**

Untuk memperoleh gambaran yang cukup jelas mengenai penelitian ini, maka penulisan ini dibagi menjadi lima (5) bab, dimana sistematika penulisan sebagai berikut :

**BAB I PENDAHULUAN**, berisi mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan, manfaat penulisan dan sistematika penulisan.

**BAB II KAJIAN PUSTAKA**, berisi tentang menguraikan landasan teori, penganalisaan Store Atmosphere, Variasi Produk dan Harga, serta teori-teori lainnya yang digunakan untuk mendukung penganalisaan dan pengembangan sistem baru yang diusulkan. penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, serta hipotesis.

**BAB III METODE PENELITIAN**, berisi tentang alat-alat yang digunakan untuk mengukur Skripsi. menguraikan tentang jenis dan sumber data, populasi dan sampel, metode pengumpulan data, variabel penelitian dan pengukuran, serta teknik analisis data.

**BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**, berisi tentang penjelasan gambaran umum Store Atmosphere, Variasi Produk, dan Harga yang

sedang berjalan, permasalahan yang dihadapi dan alternatif pemecahan masalahannya.

**BAB V PENUTUP**, berisi tentang kesimpulan dan saran atas hasil analisa data yang dilakukan dari pengaruh Store Atmosphere, Variasi Produk dan Harga terhadap Minat beli konsumen pada Food Coma Daily Cafeteria.