

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah Penelitian

Kondisi perekonomian saat ini mengalami krisis ekonomi, setelah melonjaknya harga minyak dunia yang mengakibatkan harga bahan pokok meningkat. Dengan adanya perubahan tersebut akan membuat penurunan pendapatan perusahaan secara umum, hal ini harus ditanggapi secara cermat bagi setiap perusahaan untuk menerapkan strategi yang efektif dan efisien.

Pemasaran merupakan faktor pokok dalam suatu organisasi atau perusahaan. Karena dengan pemasaran, konsumen akan mengenal produk perusahaan yang kemudian akan di beli atau dikonsumsi. Perusahaan harus menentukan strategi pemasaran yang berbeda dari para pesaingnya, hal ini akan membuat rangsangan kepada konsumen dalam menentukan produk, merek, outlet dan waktu pembelian.

Bagi konsumen, pasar menyediakan berbagai pilihan produk dan merek yang banyak. Konsumen bebas memilih produk dan merek yang akan dibelinya. Keputusan membeli ada pada diri konsumen. Konsumen akan menggunakan berbagai kriteria dalam membeli produk dan merek tertentu. Diantaranya adalah ia akan membeli produk yang sesuai kebutuhannya, selera dan daya

belinya. Konsumen tentu akan memilih produk yang bermutu lebih baik dengan harga yang lebih murah.

Perilaku konsumen memang tidak bisa dikendalikan oleh pihak pemasaran, tetapi perilaku konsumen bisa dipelajari yaitu dengan mengadakan *riset* (penelitian) tentang perilaku konsumen. Perilaku konsumen sebagai perwujudan dari sikap konsumen dalam menentukan barang, harus bisa dipahami dan dipelajari oleh pihak perusahaan dalam menentukan strategi pemasaran yang efektif dan efisien.

Outlet di kota Gresik sekarang semakin berkembang, hal ini berakibat semakin banyaknya outlet yang berdiri. Salah satunya adalah Outlet Isabella, yang menjual produk tas, sepatu dan sandal. Outlet Isabella harus mempelajari perilaku konsumen karena produknya telah dipasarkan sampai keluar pulau Jawa.

Outlet Isabella di kota Gresik harus bisa memahami perilaku konsumen yang diduga berpengaruh terhadap keputusan pembelian, maka peneliti tertarik mengadakan penelitian tentang “Analisis Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Pada Outlet Isabella Di Kota Gresik (Studi Kasus Pada Outlet Isabella Di Kota Gresik)”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah penelitian diatas maka peneliti merumuskan perumusan masalah sebagai berikut

1. Sejauh mana pengaruh dari faktor-faktor perilaku konsumen yang terdiri dari faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis terhadap keputusan pembelian pada Outlet Isabella di kota Gresik.
2. Manakah diantara faktor-faktor perilaku konsumen yang terdiri dari faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis yang berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian pada Outlet Isabella di kota Gresik.

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh dari faktor-faktor perilaku konsumen yang terdiri dari faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis terhadap keputusan pembelian pada Outlet Isabella di kota Gresik.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor perilaku konsumen yang terdiri dari faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis, manakah yang memiliki pengaruh dominan terhadap keputusan pembelian pada Outlet Isabella di kota Gresik.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Untuk menambah pengetahuan di bidang pemasaran khususnya di bidang perilaku konsumen.

2. Bagi Lembaga Pendidikan

Menambah bacaan ilmiah di perpustakaan dalam perbandingan ilmu pengetahuan dan sebagai perbandingan di masa yang akan datang.

3. Bagi Peneliti Lain

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan perbandingan dan penambahan pelengkapan kepustakaan.

4. Bagi Outlet Isabella di kota Gresik

Memberikan masukan bagi Outlet Isabella di kota Gresik untuk menentukan dan merencanakan strategi-strategi yang baru dalam hal pemasaran.