

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan adalah proses sosial yang melibatkan individu atau kelompok yang saling berlomba dan berbuat sesuatu untuk mencapai kemenangan tertentu. Persaingan yang wajar dengan mematuhi aturan main tertentu disebut persaingan sehat dan memberi dampak positif bagi pihak-pihak yang bersaing yaitu adanya motivasi untuk lebih baik. Begitu pula dalam dunia bisnis yang terjadi di era persaingan bisnis saat ini, dimana para pemilik usaha atau *entrepreneur* harus dapat mendayagunakan persaingan atau kompetisi melalui strategi yang tepat, sehingga dapat memenangkan persaingan yang semakin ketat. Untuk dapat menjadi pemenang dalam kompetisi bisnis, maka harus dapat menghadapi dan bersaing dengan cerdas.

Cara cerdas yang harus dilakukan antara lain yaitu strategi pemasaran. Tujuan perusahaan untuk meningkatkan hasil penjualan akan tercapai dan dapat memenangkan persaingan apabila perusahaan mempunyai cara-cara atau metode-metode yang digunakan sebagai pedoman terutama dalam bidang pemasaran. Strategi pemasaran adalah cara yang paling tepat dalam upaya meningkatkan penjualan, caranya adalah dengan menetapkan metode

pembayaran dan produk yang beranekaragam yang bisa memunculkan niat beli konsumen. Metode pembayaran pada zaman ini sudah beragam, tidak lagi hanya dapat membeli barang dengan tunai/*cash*. Munculnya lembaga-lembaga pembayaran dapat mempermudah konsumen untuk memiliki barang yang diinginkan tanpa harus membayar tunai harga barang tersebut. Lembaga pembayaran yang dipilih Chandra Super Store dalam proses pembelian angsuran pada barang elektronik yang mereka jual adalah *adira finance*.

Metode pembayaran atau sistem pembayaran adalah cara-cara pembayaran pada pembelian barang atau jasa, utang, pajak dan sebagainya. Cara pembayaran dalam jual beli pada umumnya dapat dilakukan dengan pembayaran angsuran dan tunai. Angsuran menurut kamus besar bahasa indonesia adalah uang yang dipakai untuk diserahkan sedikit demi sedikit atau tidak sekaligus, seperti untuk pembayaran pembelian barang, jasa, utang, pajak dan sebagainya.

Angsuran merupakan suatu pembayaran atau pelunasan atas uang, barang atau jasa secara bertahap atau berkala dengan cara cicilan atau pembayaran sebagian dengan besar pembayaran dan jangka waktunya telah ditentukan sesuai kesepakatan kedua belah pihak yang membayar dan menerima pembayaran. Konsumen ditawarkan dengan metode angsuran, dengan hanya membayar uang muka yang jauh dari harga barang sesungguhnya, konsumen sudah dapat membawa pulang barang yang mereka inginkan, begitu pula yang diterapkan pada penjualan barang elektronik di Chandra Super Store. Chandra memberikan kemudahan kepada konsumen yang ingin memiliki barang elektronik tanpa harus membayar dahulu seluruh harga

barang elektronik tersebut. Hal inilah yang membuat metode pembayaran diperlukan pada strategi pemasaran produk dengan tujuan menarik niat beli konsumen dalam konteks memenangkan persaingan pasar ritel yang menjual produk sejenis.

Selain itu keanekaragaman produk juga merupakan salah satu strategi pemasaran yang dapat memunculkan niat beli konsumen, Menurut Kotler dan Keller (2007) keragaman produk merupakan kumpulan seluruh produk dan barang yang ditawarkan pihak penjual tertentu kepada pembeli.

Hasil penelitian Maulana (2013) dan Wardhana (2012) memperlihatkan bahwa bauran pemasaran mempengaruhi niat beli konsumen dalam pembelian secara signifikan. Ada banyak aspek dalam bauran pemasaran, yaitu produk, harga, promosi, lokasi, orang, proses, bukti fisik, dan *customer service* (Madura, 2007). Dalam penelitian ini diduga strategi promosi keanekaragaman produk dan metode pembayaran yang diteliti berpengaruh terhadap niat beli konsumen. Banyaknya pilihan varian produk dari mulai merek, ukuran, warna, dan harga akan memunculkan banyak pilihan pandangan mengenai produk pada benak pengunjung sehingga memunculkan keinginan pembelian.


Penelitian ini saya pilih dengan tujuan untuk menganalisis seberapa besar pengaruh metode pembayaran dan keanekaragaman produk terhadap niat beli konsumen dalam melakukan pembelian barang elektronik di Chandra Super Store. Setelah mengetahui telaah literatur terkait pada jurnal Erlangga Tahta Kusumanegara yang berjudul Analisis Pengaruh Harga, Keragaman Produk, dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen dalam

Melakukan Pembelian di *Baskin Robbins Ice Cream* Mal Ciputra Semarang, dan penelitian pada jurnal Michal Polasik yang berjudul *factors determining the acceptance of payment methods by online shop in Poland*, menurut penelitian Erlangga bahwa dalam penelitian ini ditetapkan variabel penting yang diduga kuat mempengaruhi niat beli konsumen yaitu keragaman produk.

Berikut tabel beberapa barang elektronik yang ditawarkan di Chandra Super Store Bandar Lampung:

Tabel 1.1 Detail Produk

Produk	Merek
Televisi 	Samsung Led tv 32" Harga Rp 3.415.000 telah dipotong menjadi Rp. 3.149.000 dengan cicilan 12x= Rp. 378.000 18x= Rp. 279.000
Kulkas 	Sharp 1 pintu type sj-m 180 Harga Rp.1.999.000 telah dipotong menjadi Rp. 1.799.000 dengan cicilan 12x= Rp. 213.000 18x= Rp. 158.000
Mesin Cuci 	Samsung type wd0854 Harga Rp. 7.700.000 telah dipotong menjadi Rp. 7.399.000 dengan cicilan 12x= Rp. 690.000 18x= Rp. 485.000
Dispenser	Sanken Harga Rp. 2.157.500, dengan cukup

Produk	Merek
	<p>bayar Rp. 180.000 sudah dapat membawa pulang barang dengan cicilan:</p> <p>$2x = \text{Rp. } 888.888$</p>

Sumber: Chandra Super Store

Berdasarkan tabel diatas maka penulis tertarik mengambil topik dalam penelitian ini adalah “Analisis Pengaruh Metode Pembayaran dan Keanekaragaman Produk Terhadap Niat Beli Konsumen Barang Elektronik di Chandra Super Store Bandar Lampung.

1.2 Rumusan Masalah

Produksi barang-barang elektronik khususnya untuk perlengkapan rumah tangga di zaman *modern* dan serba canggih ini sangat luar biasa banyaknya jika dilihat dari jenis, merek, kegunaan dan negara asal pemasoknya. Kemajuan teknologi dan *trend* di masyarakat telah menciptakan gaya hidup yang serba canggih. Hal ini menyebabkan banyaknya produsen barang-barang elektronik yang marak bermunculan dan saling bersaing serta konsumen yang dihadapkan pada banyak pilihan. Masyarakat semakin gencar memilih barang-barang elektronik dengan kualitas baik serta dengan harga yang murah. Dengan begitu perusahaan berlomba lomba menerapkan strategi pemasaran yang baik agar produk nya di minati konsumen. Begitu

pula yang di hadapi oleh Chandra Super Store agar Chandra dapat menarik niat beli konsumen dalam menghadapi persaingan barang elektronik.

Beberapa strategi yang saya lihat pada Chandra Super Store yaitu mereka menawarkan berbagai macam strategi pemasaran seperti metode pembayaran angsuran dan keanekaragaman produk pada beberapa produk elektronik yang mereka jual.

Berdasarkan latar belakang masalah seperti yang telah di kemukakan sebelumnya, masalah yang dihadapi adalah apakah metode pembayaran dan keanekaragaman produk berpengaruh terhadap niat beli konsumen di Chandra Super Store dengan maraknya persaingan pasar elektronik saat ini.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui pengaruh metode pembayaran dan keanekaragaman produk terhadap niat beli barang elektronik serta untuk Chandra Super Store memenangkan persaingan pasar elektronik di Bandar Lampung.

1.4 Manfaat Penelitian

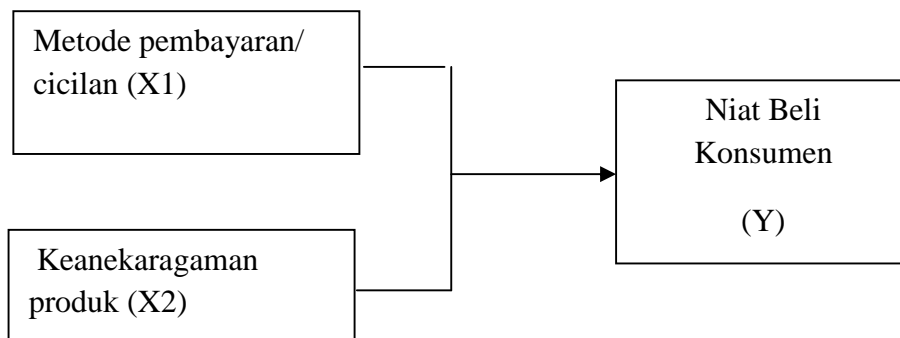
Penelitian ini diharapkan memiliki manfaat untuk:

1. Untuk menerapkan teori-teori dan pengetahuan yang didapat di bangku kuliah ke dalam masalah yang sebenarnya terjadi khususnya mengenai strategi pemasaran.

2. Sebagai masukan dan pertimbangan Chandra Super Store dalam mengembangkan strategi menghadapi persaingan.
3. menjadi salah satu rujukan dan referensi bagi peneliti yang berkepentingan terhadap masalah niat beli konsumen.

1.5 Kerangka Pemikiran

Gambar 1.1 Model Penelitian



Sumber: Diolah oleh peneliti

❖ Metode Pembayaran

Chandra Super Store memiliki strategi pada penjualan barang-barang elektronik yang mereka tawarkan dengan metode pembayaran yaitu pembayaran angsuran. Strategi ini digunakan agar Chandra Super Store dapat memenangkan strategi pasar ritel lain yang menjual produk-produk elektronik yang sama, beberapa kemudahan yang mereka tawarkan sesyai dengan jurnal Michal Polasik yang berjudul *Factors Determining the Acceptance Payment Method by Online Shop in Poland* yaitu:

1. Tempat pembayaran yang banyak
2. Lembaga pembayaran yang handal
3. Syarat- syarat pembelian yang mudah
4. Konsumen dapat membeli barang elektronik yang diinginkan dengan metode angsuran.

❖ **Keanekaragaman Produk**

Produk-produk elektronik yang ditawarkan pada Chandra Super Store beraneka ragam mulai dari mereknya serta ukuran-ukuran yang ditawarkan. Kemudahan yang ditawarkan mengenai keanekaragaman produk yang juga menurut jurnal Erlangga Tahta Kusumanegara yang berjudul Analisis Pengaruh Harga, Keragaman Produk, dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Konsumen dalam Melakukan Pembelian di *Baskin Robbins Ice Cream* Mal Ciputra Semarang:

1. Produk yang ditawarkan beraneka ragam.
2. Konsumen diberikan penjelasan detail tentang produk yang ditawarkan.
3. Konsumen diberikan garansi resmi.
4. Produk yang dijual dikirim tepat waktu.

1.6 Hipotesis

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah: metode pembayaran dan keanekaragaman produk berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen.