

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### A. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi sekarang ini persaingan bisnis antar perusahaan sangat ketat, baik bagi perusahaan-perusahaan yang sudah ada maupun perusahaan yang baru beroperasi di Indonesia. Di satu sisi, era globalisasi memperluas pasar produk perusahaan di Indonesia dan di sisi lain, keadaan tersebut memunculkan persaingan yang semakin ketat baik antar perusahaan domestik maupun dengan perusahaan asing.

Mengenai persaingan yang ada dalam era globalisasi akan semakin mengarahkan sistem perekonomian Indonesia ke mekanisme pasar yang memposisikan untuk selalu mengembangkan dan merebut pangsa pasar. Salah satu aset untuk mencapai keadaan tersebut adalah dengan menciptakan produk-produk yang berkualitas dan mampu memenuhi setiap kebutuhan konsumen. Konsumen adalah faktor penting dalam mengambil keputusan pembelian terhadap produk yang ditawarkan, dalam memuaskan kebutuhan dan keinginan.

Untuk melakukan pembelian, konsumen tidak terlepas dari karakteristik produk. Baik mengenai penampilan, gaya, mutu dan harga dari produk-produk tersebut. Penetapan harga oleh penjual akan berpengaruh pada perilaku konsumen.

Karakteristik penjual akan mempengaruhi keputusan membeli. Dalam hal ini konsumen akan menilai mengenai penjual, baik mengenai pelayanan, mudahnya memperoleh produk dan sikap ramah dari penjual.

Persaingan antar industri dapat juga terjadi pada produk *convenience*, atau produk kebutuhan dasar, berbagai macam produk kebutuhan dasar rumah tangga, bermunculan baik produk baru atau merek baru masing-masing menawarkan keunggulannya, seperti deterjen, shampo, pasta gigi dan lain-lain . PT. WINGS salah satu perusahaan yang memproduksi produk deterjen, yaitu mengeluarkan produk deterjen Daia dengan menawarkan berbagai pilihan seperti : Daia biasa, Daia colour, Daia pemutih.

Penulis melihat ada kecenderungan konsumen dalam membeli produk deterjen Daia Lemon 1 kg (sabun cuci bubuk). Dalam hal ini yang dapat membedakan secara langsung di lihat di produk itu sendiri yaitu bagaimana tingkat keputusan konsumen dalam membeli deterjen tersebut.

Kepuasan produk yang dirasakan konsumen juga di dapat dari kualitas dan ketersediaan produk yang mereka inginkan apakah mudah dijangkau dalam melakukan pembelian tersebut.

Dari uraian tersebut diatas penulis ingin mengetahui faktor apa yang mempengaruhi keputusan pembelian deterjen Daia lemon 1 kg (sabun cuci bubuk) untuk mencuci pakaian di Perumahan Tanjung Duren III, Jakarta Barat.

Berdasarkan uraian di atas penulis memilih judul **“Analisis Faktor-Faktor Yang Menentukan Konsumen Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Membeli**

## **Deterjen Daia Lemon 1 kg (sabun cuci bubuk) di Perumahan Tanjung Duren III Jakarta Barat“.**

### **B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi dari permasalahan yang ada seperti :

- a. Banyaknya deterjen bubuk yang beredar di pasaran wilayah Tanjung Duren III Jakarta Barat seperti Soklin, Daia, Attack, Rinso dan lainnya
- b. Semakin banyaknya kompetitor yang berdatangan dengan jenis-jenis produk yang lebih inovatif
- c. Beragam faktor yang menentukan keputusan konsumen dalam melakukan pembelian deterjen merek Daia lemon 1 kg (sabun cuci bubuk)
- d. Harga kompetitor yang jauh lebih murah
- e. Adanya berbagai promosi di media cetak, elektronik maupun event-event untuk menarik konsumen supaya tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan
- f. Banyaknya konsumen yang ingin mencoba produk lain guna membandingkan kualitas produk dan harga dari produk tersebut

Dalam penelitian hanya di batasi :

1. Faktor produk, harga, promosi, distribusi ( 4P ) untuk menentukan keputusan konsumen dalam menentukan pembelian produk deterjen Daia lemon 1 kg (sabun cuci bubuk) di kalangan ibu rumah tangga di perumahan Tanjung Duren III, Jakarta Barat

2. Penulis hanya membatasi pada pemakai deterjen Daia lemon 1 kg (sabun cuci bubuk)

### C. Perumusan Masalah

1. Apakah faktor produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian di wilayah Perumahan Tanjung Duren III Jakarta Barat ?
2. Apakah faktor harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian di wilayah Perumahan Tanjung Duren III Jakarta Barat ?
3. Apakah faktor promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian di wilayah Perumahan Tanjung Duren III Jakarta Barat ?
4. Apakah faktor distribusi berpengaruh terhadap keputusan pembelian di wilayah Perumahan Tanjung Duren III Jakarta Barat ?
5. Diantara faktor tersebut diatas, manakah yang paling mempengaruhi secara dominan terhadap keputusan pembelian di wilayah Perumahan Tanjung Duren III Jakarta barat ?
6. Bagaimana formula Z score yang terbentuk sehingga dapat diketahui kecenderungan seorang konsumen untuk sering membeli atau jarang membeli?

### D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh produk terhadap keputusan pembelian di daerah Perumahan Tanjung Duren III Jakarta Barat
2. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian di daerah Perumahan Tanjung Duren III Jakarta Barat

3. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian di daerah Perumahan Tanjung Duren III Jakarta Barat
4. Untuk mengetahui pengaruh distribusi terhadap keputusan pembelian di daerah Perumahan Tanjung Duren III Jakarta Barat
5. Untuk mengetahui faktor diatas yang paling dominan yang mempengaruhi keputusan pembelian di wilayah Perumahan tanjung Duren III Jakarta Barat
6. Bagaimana formula (Z Score) yang terbentuk sehingga dapat diketahui kecenderungan seorang konsumen untuk sering membeli atau jarang membeli Daia lemon 1 kg

#### E. Manfaat dan Kegunaan Penelitian

Melalui penelitian yang di lakukan penulis, di harapkan akan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, penelitian ini di harapkan dapat menjadi bahan pertimbangan mengenai faktor-faktor apa saja yang selama ini masih perlu di tingkatkan
2. Bagi penulis, Penelitian ini dapat menambah wawasan, pengetahuan, mengenai faktor-faktor apa saja yang menjadi pengambilan keputusan bagi konsumen untuk membeli deterjen Daia lemon 1 kg (sabun cuci bubuk).

#### F. Sistematika Penulisan

Dalam menyusun skripsi ini, penulis membagi dalam beberapa bab yang tersusun secara sistematis dengan tujuan agar dapat memberikan kemudahan dalam



**BAB V****HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian dan dari faktor-faktor tersebut manakah yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan pembelian Daia lemon 1 kg (sabun cuci bubuk)

**BAB VI****KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini adalah bab terakhir yang berisi kesimpulan dan saran-saran berdasarkan hasil pembahasan sebelumnya.