

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Perkembangan mode dan fashion saat ini berkembang cukup pesat, tuntutan profesi dan pekerjaan untuk terlihat cantik dan menarik, fashionable menjadi kebutuhan yang sudah harus di penuhi oleh sebagian besar kaum hawa agar bisa terlihat selalu trendi. Perkembangan dunia media social yang pesat yang menampilkan mode mode busana menarik ikut mendorong pesatnya permintaan akan kebutuhan pakaian. Di lain pihak banyaknya inovasi-inovasi dari para pelaku usaha untuk menciptakan outlet-outlet dan toko yang memiliki inovasi baru dalam melakukan pemasaran produknya juga menjadi daya tarik tersendiri untuk menarik para kaum hawa membeli pakaian yang sedang menjadi trendy saat ini. Karena kodrat seorang wanita ingin selalu terlihat cantik dan mengikuti tren *fashion*. Bagi seorang wanita, kecantikan dilihat dari pakaian yang dia kenakan. Melihat fakta ini, maka tidak mengherankan apabila segmen remaja dan wanita merupakan pasar yang paling potensial dalam produk *fashion*. Pada usia remaja, pilihan terhadap aktivitas, teman dan pakaian sangat penting untuk diakui oleh orang lain. Remaja lebih peduli pada tren yang sedang berkembang di pasar dibandingkan kelompok usia lain. Mereka tidak berperan menjadi *trendsetter* bagi orang-orang yang sebaya, melainkan juga mampu menjadi *trendsetter* bagi lingkungan sekitarnya.

Para remaja juga mempunyai tingkat konsumsi yang sangat tinggi, sangat mudah melakukan pembelian bahkan untuk produk-produk yang kurang dibutuhkan atau bahkan tidak dibutuhkan. Mereka cenderung loyal karena ketersediaan sumber daya finansial orang tua mereka. Perilaku konsumsi remaja

wanita ini dapat dipandang menjadi peluang bisnis yang sangat besar oleh banyak pemasar. Proses keputusan pembelian seorang konsumen meliputi pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif.

Saat ini nama Buti sudah tidak asing lagi di kalangan masyarakat Mojokerto, karena terkenal dengan produk fashionnya yang sangat *up to date* dan juga bisa dinikmati oleh kalangan menengah. Terletak di sebuah Mall yang ada di kota Mojokerto, Buti seolah sudah menjadi trendsetter di masyarakat Mojokerto. Dari beberapa outlet yang ada di Sunrise Mall Mojokerto. Outlet Buti adalah salah satu outlet yang paling banyak pengunjungnya juga pembeli yang berbelanja di Buti, yaitu karena tempatnya berada di dalam mall. Tidak perlu pergi ke toko-toko seperti di jalan Majapahit yang mana cuacanya yang sangat panas. Apalagi jika membawa anak kecil karena di dalam Mall itu sendiri, tempat di mana Buti berada terdapat playground dan banyak foodcourt. Selain itu Buti menyediakan perbandingan produk dan membantu dalam memutuskan mana yang harus dibeli,

Buti sudah menjadi outlet favorit di kalangan masyarakat Mojokerto karena tempatnya lebih nyaman, produk lebih beragam, transaksi lebih cepat dan tanpa antrian, rahasia konsumen terlindungi, dan dapat menghemat tenaga karena pelayanannya yang juga ramah. Selain itu Buti juga memiliki fitting room sebanyak 3. Memudahkan dalam menentukan ukuran baju yang sesuai dengan ukuran baju konsumen, dan dapat melakukan fitting baju sebanyak yang konsumen inginkan. Konsumen tidak perlu lagi khawatir apakah pakaian tersebut tidak sesuai karena konsumen dapat melakukan fitting baju yang sebanyak konsumen inginkan. Selain itu desain outlet Buti yang sangat menarik membuat pengunjung atau konsumen penasaran dan memutuskan untuk mengunjungi toko tersebut dan melakukan transaksi pembelian. Outlet Buti juga merupakan Outlet yang memiliki

penjualan yang cukup besar dan merupakan Outlet yang paling di minati serta banyak pengunjungnya juga pembeli nya di bandingkan outlet-outlet lainnya yang ada di Sunrise Mall. Sehingga dalam sebulan Buti mampu memperoleh omset yang sangat besar. Untuk mempertahankan ke eksistensiannya, Buti perlu untuk mengetahui faktor apa saja yang membuat Buti menjadi Outlet yang banyak di minati di kalangan masyarakat Mojokerto.

Dari fakta fakta di ats peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di Outlet Buti ini dengan mengkomparasikan Stimuli Pemasaran yang menggunakan 7P sebagai variabelnya yaitu produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), distribusi (*place*), orang (*people*), proses (*process*) dan lingkungan fisik (*physical evidence*).

Hal tersebut yang menjadi latar belakang penulis melakukan penelitian tentang **“Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian produk di outlet Buti Sunrise Mall mojokerto”**.

#### **A. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian produk di outlet Buti Sunrise Mall Mojokerto?

#### **B.Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah :Untuk mengetahui dan menganalisa faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian produk di outlet Buti Sunrise Mall Mojokerto?

### C.. Manfaat Penelitian

#### 2. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan keintelektualan sehingga penelitian ini bisa digunakan sebagai wahana untuk mengkaji secara ilmiah tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian produk di outlet Buti Sunrise Mall Mojokerto.

#### 3. Bagi Lembaga Tekait

Dari penelitian ini dapat di jadikan bahan masukan untuk menentukan dasar kebijaksanaan dalam upaya meningkatkan pertumbuhan pemasaran.

