

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Di era globalisasi dan dunia modern saat ini perkembangan teknologi informasi semakin pesat, hal ini berdampak terhadap semakin meningkatnya permintaan akan berbagai jenis elektronik yang mengakibatkan semakin tingginya persaingan untuk memperebutkan pangsa pasar dalam dunia bisnis dibidang elektronik. Hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya produsen produk-produk elektronik seperti laptop yang menawarkan berbagai jenis produk baru dengan inovasi yang berbeda dari pada produk sebelumnya, dimana produk yang dihasilkan banyak memberikan kemudahan serta memberikan kelengkapan fitur bagi para konsumen dalam melakukan kebutuhannya. Oleh karena itu dunia bisnis produk elektronik berlomba-lomba untuk dapat menarik minat para konsumen dan memutuskan membeli serta menggunakan produknya.

Hal tersebut juga merupakan salah satu cara perusahaan dalam memberikan pelayanan serta kepuasan terhadap konsumen-konsumen mereka yang sudah menggunakan produk laptop jenis tertentu sebelumnya. Sekarang ini, kebutuhan akan alat elektronik seperti laptop sendiri selalu mengalami peningkatan dari tahun-ketahun terutama untuk jenis laptop merek-merek tertentu. Hal ini dikarenakan kebutuhan konsumen pada saat ini yang selalu menginginkan sebuah kemudahan yang dapat mendukung mereka dalam kegiatan sehari-hari baik dalam pekerjaan maupun aktivitas lainnya.

Dunia elektronik/Gadget seperti halnya Laptop atau komputer jinjing adalah komputer bergerak yang berukuran relatif kecil dan ringan, beratnya berkisar dari

1–6 kg, tergantung pada ukuran, bahan, dan spesifikasi laptop tersebut. Sumber daya laptop berasal dari baterai atau adaptor A/C yang dapat digunakan untuk mengisi ulang baterai dan menyalakan laptop itu sendiri. Baterai laptop pada umumnya dapat bertahan sekitar 2 hingga 6 jam sebelum akhirnya habis, tergantung dari cara pemakaian, spesifikasi, dan ukuran baterai. Laptop terkadang disebut juga dengan komputer notebook atau notebook saja.

Setiap toko atau perusahaan memiliki cara untuk memasarkan suatu produk/jasa yang mereka miliki untuk memenuhi kebutuhan pasar/konsumen. Kondisi persaingan yang semakin tinggi antar produsen atau perusahaan, setiap perusahaan saling berpacu untuk memperluas pasar. Harapan dari adanya perluasan pasar secara langsung adalah meningkatnya penjualan, sehingga perusahaan akan memiliki lebih banyak konsumen. Namun ada beberapa hal yang harus dipahami oleh perusahaan selaku produsen, bahwa semakin banyak konsumen maka perusahaan akan semakin sulit mengenali konsumennya secara teliti. Terutama tentang suka atau tidaknya konsumen terhadap barang atau produk yang ditawarkan dan alasan yang mendasarinya.

Hal ini dimaksudkan agar seluruh produk yang ditawarkan akan mendapat tempat yang baik di mata masyarakat selaku konsumen atau calon konsumen. Karena konsumen dalam memilih barang atau produk didasari motivasi yang nantinya mempengaruhi jenis, cita rasa barang, dan produk yang dibelinya.

Usaha konsumen dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan yang dimiliki adalah dengan melakukan pembelian. Karakteristik konsumen akan mempengaruhi perilaku konsumen dalam melakukan pembelian, sehingga berpengaruh pula terhadap produk atau jasa apa yang akan dibeli. Sebelum melakukan pembelian konsumen akan memutuskan pembelian. Keputusan

pembelian merupakan tahapan dimana konsumen mempertimbangkan beberapa faktor dan alasan yang memperkuat konsumen untuk memutuskan membeli suatu produk atau jasa tertentu (Kanuk, 2008:486).

Sama seperti halnya usaha dagang di Mojokerto, yaitu AVI COMPUTER N CELL. AVI COMPUTER N CELL adalah toko yang bergerak di bidang penjualan komputer dan cell, disamping itu juga menjual atau menyediakan isi pulsa, aksesoris (komputer/laptop, handphone), jasa servis (komputer/laptop) dan peralatan komputer/laptop.

Dari tahun ke tahun pada awal berdirinya, Avi Computer N Cell melakukan perkembangan, seperti pada bangunan, interior, kelengkapan produk/peralatan untuk ditawarkan ke konsumen. Karena Avi Computer N Cell ingin menyediakan apa yang dibutuhkan oleh konsumen dalam hal seputar komputer dan cell/handphone. Dengan motto “Barang tidak ori/tidak resmi pabrik, uang kembali 100% tanpa syarat”, sehingga itu akan memberikan rasa lega kepada konsumen, karena rasa khawatir/takut akan barang yang akan di beli nantinya produk yang ilegal atau tidak resmi pabrik.

Oleh sebab itu, dalam penjelasan diatas menarik penulis untuk mengetahui lebih lanjut mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi konsumen untuk membeli laptop di Avi Computer N Cell sesuai dengan yang diinginkannya.

Judul yang penulis ambil untuk penelitian ini adalah “**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN KONSUMEN UNTUK MEMBELI LAPTOP DI AVI COMPUTER N CELL MOJOKERTO**”. Penelitian akan dilakukan di Jalan Airlangga No 73 Mojokerto – Mojokerto.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah kami uraikan diatas, maka rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah “faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli laptop di Avi Computer N Cell Mojosari?”

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang diuraikan di atas, maka tujuan penelitian ini secara umum yaitu untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli laptop di Avi Computer N Cell Mojosari.

D. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat terhadap para akademisi dan juga praktisi sebagai berikut:

1. Manfaat bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dalam memberikan sumbangan informasi ilmu yang dapat memberikan kontribusi dalam memajukan pengembangan ilmu pengetahuan khususnya mengenai manajemen pemasaran. Selain itu juga untuk mengembangkan studi opini dan menambah pengetahuan dan pembendaharaan kepustakaan Program Studi Manajemen Universitas Islam Majapahit. Diharapkan menjadi sumbangan yang dapat dimanfaatkan untuk menambah masukan penelitian selanjutnya terhadap permasalahan yang sama.

2. Manfaat bagi Praktisi

Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan informasi dan masukan mengenai faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli laptop di Avi Computer N Cell. Diharapkan pula penelitian ini dapat memberikan masukan dan informasi tambahan bagi pihak-pihak terkait dan bagi perusahaan-perusahaan lain yang bergerak pada bagian usaha yang sama khususnya.

3. Manfaat Bagi Peneiti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan di bidang akademik dalam hal menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam pembelian suatu produk. Dan penelitian ini menjadi syarat tugas akhir dalam masa perkuliahan yang nantinya dapat dijadikan acuan dalam menerapkan ilmu-ilmu yang di peroleh selama bangku perkuliahan dalam hal pemasaran terutama dalam analisis faktor-faktor.