

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perabotan mebel diperlukan dalam setiap rumah. Fungsinya bukan hanya untuk mempercantik interior rumah, tetapi selain fungsi utamanya sebagai peralatan rumah tangga di ruang tamu. Bisnis furniture sudah lama dikenal sebagai budaya daerah di Indonesia, dan industri furniture Indonesia tergolong kecil dan besar menengah (UMKM)

[1]Kementrian Perindustrian itu mengungkapkan, pada tahun 2021, bisnis mebel berpeluang meningkat tajam sebesar 8,04% setelah sempat berkontraksi 7,28% akibat dampak pandemi virus corona. Sub-area kayu, rotan, dan furnitur berkontribusi 2,6% terhadap perkembangan industri modern pertanian. Kementerian Perindustrian berharap pada kebutuhan konsumen terus meningkat ke depan, untuk menciptakan peluang bisnis baru bagi para pelaku usaha mebel. Bisnis harus bertujuan untuk memenuhi kebutuhan, keinginan, dan harapan terhadap konsumen untuk menghindari peralihan pelanggan ke pesaing.

Dari banyak variabel yang dapat mempengaruhi minat pembeli untuk membeli furnitur, misalnya apa yang menjadi kekhawatiran pembeli. Konfigurasi furnitur sangat bagus. Konfigurasi barang adalah komponen yang mempengaruhi tampilan, rasa, dan kemampuan suatu barang berdasarkan kebutuhan pembeli.

Konfigurasi barang adalah keseluruhan elemen yang mempengaruhi penampilan dan kemampuan suatu barang sejauh kebutuhan pelanggan. Sepuluh mencegah pembelian

Desain produk adalah semua fitur yang memengaruhi tampilan produk dan cara kerjanya bagi pengguna. Desain Produk muncul untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Seperti halnya yang dilakukan oleh Toko Mebel Bintang Ilmu yang menjual furniture dengan desain yang mengikuti tren, karena memiliki beberapa pengrajin yang membuat furniture sendiri, majalah magic furniture Bintang Ilmu juga dapat melibatkan konsumen dalam pengembangan produk seluler. agar Organisasi dapat merencanakan item sesuai dengan keberadaan perabot. Nilai yang diinginkan konsumen secara eksplisit dengan melakukan kebiasaan sesuai dengan permintaan dari konsumen (custom design), begitu juga dengan toko furniture Bintang Ilmu, yang harus menyediakan furniture dan pelayanan yang dipesan lebih dahulu sesuai selera dan konsumen.

Selain faktor desain mebel, penjualan mebel juga tak lepas dari namanya promosi sesuai [2] (Kotler dan Armstrong, 2018: 76) menyatakan bahwa “Advancement adalah tindakan yang menyampaikan manfaat barang dan meyakinkan klien sasaran untuk mendapatkannya” .oleh sebab itu promosi sangat berarti bagi penjualan sebab dapat membuat pelanggan tahu akan produk yang akan dibeli ,media promosi sekarang banyak berbagai bentuk contohnya promosi melalui internet

Banyak Toko mebel menggunakan media internet sebagai sarana berbisnis, mengupload foto mebel yang akan dijual dengan berbagai jenis gambar yang dapat menarik minat pembeli, seperti toko Bintang Ilmu yang membuat akun Instagram

sendiri untuk mempromosikan produknya. Toko Mebel Bintang Ilmu kemudian menggunakan fitur ini untuk mengunggah foto produk furnitur dan peringkat produk untuk produk tersebut untuk menarik minat konsumen karena didalam instagram tersebut terdapat banyak gambar design Mebel berserta kegunaanya .

Hal ini akan memudahkan pembeli untuk memilih barang yang mereka sukai, terutama keadaan yang menimpa semua orang di Indonesia, khususnya wabah virus corona yang tidak terkendali, otoritas publik mengharapkan masyarakat untuk tetap di rumah dan social distancing untuk menghindari penyebaran. dari virus corona. Dengan cara ini, prosedur khusus yang layak diharapkan dapat mengikuti koherensi bisnis dan mempertahankan pembeli. Menampilkan harus mungkin berhasil dan efektif memanfaatkan hiburan virtual yang berencana untuk menyampaikan data item yang terdapat di postingan instagram toko bintang ilmu .

Dalam hal minat membeli mebel faktor lokasi juga sangat berpengaruh karena menjadi salah satu kompenen penting yang dapat mempengaruhi pelanggan untuk mempunyai minat beli. Mengambil area yang layak dan penting adalah area yang menjadi titik fokus latihan area lokal. Area yang dipilih harus memiliki peluang untuk menghadapi perkembangan keuangan dengan tujuan agar bisnis dapat bertahan. [2](Kotler dan Armstrong ,2018) mencirikan area untuk tujuan latihan organisasi dengan tujuan agar barang-barang diperoleh secara efektif oleh pembeli sasaran.dalam hal ini toko Mebel bintang Ilmu berada di area yang sangat penting karena berada di jalan raya dan juga dekat dengan pusat keramaian seperti ppasaraya yang berda di utara Toko mebel Bintang Ilmu dan juga berda di depan sekolahan

sehingga banyak konsumen yang berlalu lalang melwati depan Toko apalagi berada di depan jalan raya sehingga konsumen dengan mudah menuju lokasi Toko Mebel Bintang ilmu karena akses menuju tempat tersebut mudah untuk dijangkau melalui transportasi apapun .

Maka mengingat latar belakang yang sudah dipaparkan diatas oleh sebab itu peneliti berminat untuk mengambil judul **“Pengaruh *Design* Mebel, promosi dan Lokasi Terhadap Minat Beli Mebel Pada Toko Bintang Ilmu ”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Beralaskan paparan yang telah diterangkan di , maka dirumuskan malah yakni berikut :

1. Apakah *Design* Mebel berpengaruh signifikan terhadap minat pembelian konsumen pada pada Toko Mebel Bintang Ilmu?
2. Apakah promosi berpengaruh signifikan terhadap minat pembelian pelanggan pada pada Toko Mebel Bintang Ilmu?
3. Apakah Lokasi berpengaruh signifikan terhadap minat pembelian konsumen pada pada Toko Mebel Bintang Ilmu ?
4. Apakah *design* mebel ,promosi ,dan lokasi secara bersama berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen pada toko mebel bintang ilmu ?

### **1.3 Tujuan penelitian**

Beralaskan paparan sebelumnya, jadi tujuan penelitian ini bisa dirumuskan yaitu :

1. Untuk menganalisis dan mengetahui apakah *Design* Mebel berpengaruh secara signifikan terhadap minat pembelian pelanggan pada Toko Mebel Bintang Ilmu ?
2. Untuk menganalisis dan mengetahui apakah promosi berpengaruh secara signifikan terhadap minat pembelian pelanggan pada Toko Mebel Bintang Ilmu ?
3. Untuk menganalisis dan mengetahui apakah Lokasi berpengaruh secara signifikan terhadap minat pembelian pelanggan pada Toko Mebel Bintang Ilmu ?
4. Untuk menganalisis dan mengetahui apakah *design* mebel, promosi, dan lokasi secara bersama berpengaruh terhadap minat beli pelanggan pada Toko Mebel Bintang Ilmu

### **1.4 Manfaat penelitian**

1. Bagi Perusahaan

Konsekuensi dari penelitian ini diusahakan untuk dapat menjadi gambaran tentang dampak perencanaan, pengembangan, dan luasan furnitur terhadap minat beli, sehingga cenderung menjadi bahan masukan bagi Toko Bintang Ilmu Furniture untuk mengetahui elemen-elemen yang dapat mempengaruhi minat beli pelanggan pada sebuah benda.

2. Bagi Universitas

Efek samping dari penelitian ini seharusnya menjadi masukan untuk penyelidikan mempromosikan ilmu dewan secara khusus mengenai pengaruh *design* mebel, *promosi* dan lokasi teradap minat beli .

### 3. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi wahana untuk mempraktikan data yang didapat selama penelitian agar dapat digunakan sebagai literatur peneliti .