

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan dunia usaha yang mengalami peningkatan sangat pesat, hal ini dapat kita lihat dengan tingkat persaingan yang semakin ketat antar perusahaan serta banyaknya perusahaan-perusahaan yang bergerak diberbagai sektor atau bidang yang mulai bermunculan, khususnya di bidang kuliner cepat saji. Perkembangan dunia usaha yang bergerak di bidang kuliner, terutama dapat dilihat pada makanan cepat saji. Hal ini dianggap sangat baik serta disambut hangat oleh masyarakat Indonesia khususnya masyarakat Bandar Lampung itu sendiri.

Dari hal tersebutlah terjadi pergeseran gaya hidup dan kepribadian, dimana masyarakat Indonesia khususnya masyarakat Bandar Lampung yang sebelumnya hanya mengkonsumsi makanan tradisional kini mulai beralih ke makanan cepat saji yang berasal dari budaya Barat. Makanan cepat saji yang beredar saat ini di Bandar Lampung diantaranya adalah Kentucky Fried Chicken (KFC), McD, TEXAS CHICKEN, NEWYORK CHICKEN, MASTER CHICKEN, PIZZA HUT, Kebab serta Steak. Antusias masyarakat Indonesia khususnya masyarakat Bandar Lampung itu sendiri sangatlah besar mengenai makanan cepat saji ini, hal ini terjadi karena dewasa ini sudah menjadi gaya hidup anak-anak muda untuk makan ataupun menghabiskan waktu di tempat – tempat perbelanjaan ataupun restoran cepat saji seperti yang sudah ada saat ini di Bandar Lampung. Hal ini terjadi karena sistem manajemen serta penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sudah berkembang modern sehingga dapat menarik perhatian masyarakat untuk menikmatinya.

Banyaknya jumlah gerai makanan cepat saji yang ada saat ini menyebabkan perubahan lingkungan dan akhirnya akan memunculkan tantangan sekaligus

peluang untuk pengusaha kuliner. Tantangan dan peluang yang muncul akan sangat mempengaruhi perkembangan usaha kuliner terutama pada upaya pemasaran makanan cepat saji. Pengusaha kuliner makanan cepat saji harus mampu mengidentifikasi perubahan yang terjadi, perubahan tersebut sulit diprediksi dan bersifat kompleks.

Dari sekian jenis usaha makanan cepat saji yang terdapat di Bandar Lampung, Pizza Hut merupakan salah satu makanan cepat saji yang banyak di gemari oleh masyarakat Indonesia khususnya masyarakat Lampung itu sendiri. Hal ini ditunjukkan dengan jumlah gerai Pizza Hut yang telah dibuka di Lampung yang telah berjumlah 3 gerai yang berada di sekitaran Bandar Lampung. 3 gerai tersebut terletak diantaranya di Antasari Bandar Lampung, Kedaton Bandar Lampung dan Plaza Lotus Tanjung Karang Bandar Lampung. Dari berbagai gerai Pizza Hut yang ada, Pizza Hut tetap mempunyai standar kualitas yang sama. Dari ke 3 gerai Pizza Hut yang ada di Bandar Lampung gerai Pizza Hut yang ada di daerah Kedaton Bandar Lampung memiliki letak gerai yang sangatlah strategis karena terletak dekat dengan kampus, sekolah, pusat perbelanjaan serta perumahan perumahan. Oleh sebab itu, tidak sedikit para mahasiswa ataupun anak – anak muda lainnya yang sering menghabiskan waktunya untuk bersantai pada Pizza Hut cabang Kedaton ini. Sejauh ini Pizza Hut cabang Kedaton masih tergolong ramai pengunjung, namun terkadang juga Pizza Hut pada cabang Kedaton ini mengalami naik turun atau fluktuasi pada jumlah pengunjung yang datang, tentunya hal ini juga akan sangat mempengaruhi pendapatan Pizza Hut cabang Kedaton sendiri. Berikut adalah tabel jumlah pengunjung selama tahun 2012 di KFC cabang Kedaton Bandar Lampung.

Tabel 1.1
Data Pengunjung di Pizza Hut cabang Kedaton Bandar Lampung 2016

No	Bulan	Jumlah Pelanggan
1	Januari	18174
2	Februari	15749
3	Maret	20434
4	April	19689
5	Mei	20279
6	Juni	20707
7	Juli	19032
8	Agustus	21355
9	September	18906
10	Oktober	18289
11	November	17728
12	Desember	18156
Total		228498
Rata-rata		19042

Sumber : Pizza Hut cabang Kedaton Bandar Lampung 2016

Dari tabel 1.1 diatas diketahui bahwa jumlah pengunjung yang datang berkunjung ke Pizza Hut cabang Kedaton Bandar Lampung mengalami naik turun jumlah pengunjung setiap bulannya. Hal tersebut, dikarenakan konsumen semakin selektif dalam memilih gerai makanan cepat saji yang ada dan tidak hanya itu konsumen yang berkunjung pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampungpun dari segala kalangan. Hal ini dapat dilihat pada tabel 1.2 dibawah ini:

Tabel 1.2
Presentase Katagori Konsumen pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung 2016

No	Katagori	Persentase (%)
1	Pelajar/Mahasiswa	45%
2	Pebisnis	20%
3	Profesional	15%
4	Keluarga	20%
Total		100%

Sumber: Pitz Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung, 2016

Dari tabel 1.2 dapat dilihat bahwa konsumen yang mengunjungi Pizza Hut Bandar Lampung didominasi pada katagori kalangan pelajar/Mahasiswa yang mencapai 45% setiap bulannya. Sedangkan sisanya dikunjungi oleh katagori pebisnis sebesar 20%, Profesional sebesar 15% serta keluarga sebesar 20%.

Gerai makanan cepat saji harus memiliki keunikan dan keunggulan yang dapat mejadi daya tarik konsumen untuk memilih gerai makanan cepat saji tersebut. Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam memilih gerai makanan cepat saji seperti faktor kelas sosial, harga, kualitas produk, kualitas layanan, gaya hidup dan kepribadian. Akan tetapi, penulis memilih gaya hidup dan kepribadian.

Faktor pertama yang mempengaruhi Keputusan pembelian adalah gaya hidup, gaya hidup yang berpola modern ini sangat besar pengaruhnya sebab gaya hidup tersebut serba menyenangkan. Minat manusia terhadap berbagai barang dipengaruhi oleh gaya hidup dan barang yang mereka beli mencerminkan gaya hidup tersebut. Gaya hidup merupakan faktor yang perlu diperhatikan oleh para marketing dalam memasarkan produknya. Gaya hidup seseorang berbeda-beda antara orang yang satu dengan yang lainnya, ada orang yang cepat mengikuti perubahan gaya hidup atau trend masa kini dan ada juga orang yang tidak terlalu memperhatikan hal tersebut. Gaya hidup berkembang pada tiga dimensi yaitu, aktifitas, minat dan opini. Secara luas gaya hidup dapat didefinisikan sebagai cara hidup yang di identifikasikan oleh bagaimana orang menghabiskan waktu mereka (aktivitas), apa yang mereka anggap penting (minat) dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia sekitar (opini) (Sutisna, 2004: 145).

Fenomena yang terjadi saat ini adalah masyarakat banyak menghabiskan waktunya untuk memilih berkumpul bersama keluarga atau teman – temannya di gerai makanan cepat saji. Hal tersebut, menjadikan gerai makanan cepat saji tidak hanya saja sekedar menjadi tempat yang menyiapkan makanan akan tetapi

harus memberikan kenyamanan bagi para konsumennya untuk menghabiskan waktu digerai makanan cepat saji tersebut. Akan tetapi masih adanya masalah yang terjadi pada Pizza Hut cabang Kedaton Bandar Lampung yang berkaitan dengan Gaya Hidup. Gaya hidup masyarakat yang berubah – ubah dan selalu menyukai hal yang baru yang dianggap menjadi trend membuat Pizza Hut cabang Kedaton harus mampu mengikuti perkembangannya, seperti inovasi produk yang berkelanjutan agar masyarakat tidak merasakan bosan serta tempat yang dibuat nyaman mungkin untuk konsumen agar konsumen tetap konsisten untuk melakukan keputusan pembelian berulang pada Pizza Hut cabang Kedaton.

Tidak hanya factor gaya hidup saja yang menjadi penentu keputusan pembelian konsumen, selanjutnya adalah kepribadian. Kepribadian merupakan salah satu kajian psikologis yang lahir berdasarkan pemikiran, kajian atau temuan-temuan (Hasil praktek penanganan kasus) para ahli, objek kepribadian adalah “*human behavior*”, perilaku manusia yang pembahasannya terkait dengan apa, mengapa dan bagaimana perilaku tersebut (Yusuf dan Nurihsan,2007: 107). Menurut Kotler (2005: 213), kepribadian adalah ciri bawaan psikologi manusia (*human psychological traits*) yang terbedakan yang menghasilkan tanggapan yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap rangsangan lingkungannya. Menurut Irawan dan Farid (2000: 46), mengemukakan kepribadian merupakan organisasi dari factor – factor biologis, psikologis dan sosiologi yang mendasari perilaku individu. Kepribadian dapat didefinisikan sebagai pola sifat individu yang dapat menentukan tanggapan untuk bertindak (Swastha dan Irawan, 2008: 112). Dalam hal ini terdapat keterkaitan mengenai factor Kepribadian antara Yusuf dan Nurihsan serta Irawan dan Farid yaitu perilaku yang ditimbulkan manusia berdasarkan rangsangan lingkungan yang ada.

Kepribadian merupakan faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap suatu produk atau jasa. Setiap orang memiliki kepribadian

yang berbeda yang mempengaruhi perilaku pembeliannya, dengan memahami karakteristik kepribadian konsumen akan sangat bernilai bagi produsen. Kepribadian dijelaskan dengan menggunakan ciri-ciri seperti kepercayaan diri, dominasi, otonomi, ketaatan dan kemampuan bersosialisasi.

Akan tetapi ada beberapa masalah yang terjadi pada Pizza Hut Cabang kedaton Bandar Lampung yang berkenaan dengan Kepribadian konsumennya, hal ini mengacu pada kepercayaan diri, dominasi, otonomi, ketaatan dan kemampuan bersosialisasi. Masalah tersebut dapat dilihat dari masih adanya masyarakat yang enggan berkunjung ke gerai Pizza Hut cabang Kedaton Bandar Lampung dikarenakan merasa harga makanan yang terlalu mahal yang tidak sesuai dengan budget yang dimiliki, kemampuan bersosialisasi masyarakat yang kurang sehingga merasa engga untuk mengunjungi gerai Pizza Hut dikarenakan anggapan masyarakat pada gerai Pizza Hut yang diperuntukan untuk konsumen pada statut social yang tinggi.

Masalah gaya hidup dan Kepribadian yang terjadi pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung berdampak pada keputusan pembelian konsumen pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung. Menurut Kotler dan Amstrong (2001: 226), keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen benar- benar membeli. Keputusan pembelian merupakan kegiatan individu secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan menggunakan barang-barang yang ditawarkan. Tingkat pengunjung yang melakukan pembelian pada Pzza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung yang mengalami ketidak stabilan pengunjung dapat dilihat pada tabel 1.1 mengindikasikan adanya masalah pada Keputusan Pembelian Konsumen pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Gaya Hidup dan Kepribadian Terhadap Keputusan Pembelian pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah pengaruh Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung?
2. Bagaimanakah pengaruh Kepribadian terhadap Keputusan Pembelian pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung?
3. Bagaimanakah pengaruh Gaya Hidup dan Kepribadian terhadap Keputusan Pembelian pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung?

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

1.3.1 Ruang Lingkup Subjek

Ruang lingkup penelitian ini adalah konsumen yang melakukan pembelian pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung.

1.3.2 Ruang Lingkup Objek

Ruang lingkup objek penelitian ini adalah Gaya Hidup, Kepribadian dan Keputusan Pembelian pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung.

1.3.3 Ruang Lingkup Tempat

Ruang lingkup tempat pada penelitian ini adalah Pizza Hut Cabang Kedaton JL. Zainal Abidin Kel. Labuhan Ratu, Kec. Kedaton, Bandar Lampung.

1.3.4 Ruang Lingkup Waktu

Waktu yang ditentukan pada penelitian ini didasarkan pada kebutuhan penelitian yang dilaksanakan pada bulan April s.d Agustus 2017.

1.3.5 Ruang Lingkup Ilmu Penelitian

Ruang lingkup ilmu penelitian ini adalah Manajemen Pemasaran,, Gaya Hidup, Kepribadian serta Keputusan Pembelian.

1.4 Tujuan Penelitian

Bedasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah;

1. Untuk mengetahui pengaruh Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung.
2. Untuk mengetahui pengaruh Kepribadian terhadap Keputusan Pembelian pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung.
3. Untuk mengetahui pengaruh Gaya Hidup dan Kepribadian terhadap Keputusan Pembelian pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Bagi Penulis

- a. Menambah wawasan dan pengetahuan bagi peneliti, khususnya dalam bidang ekonomi yang berhubungan dengan Gaya Hidup, Kepribadian dan Keputusan Pembelian.
- b. Untuk menambah pemahaman serta lebih mendukung teori-teori yang telah ada berkaitan dengan masalah yang telah diteliti serta untuk mengimplementasikan dan memperkaya ilmu pengetahuan yang lebih didapat dibangku perkuliahan.

1.5.2 Bagi Perusahaan

Bagi Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pemikiran dan informasi akan hal-hal yang membuat Keputusan Pembelian pada Konsumen meningkat.

1.5.3 Bagi Institusi

Menambah referensi perpustakaan fakultas Ekonomi dan Bisnis IBI Darmajaya.

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini, pembahasan dan penyajian hasil penelitian akan disusun dengan materi sebagai berikut :

1.6.1 Bab I : Pendahuluan

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang, perumusan masalah, ruang lingkup penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika penulisan tentang “Pengaruh Gaya Hidup dan Kepribadian Terhadap Keputusan Pembelian pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung”

1.6.2 Bab II : Landasan Teori

Berisikan tentang teori-teori yang berhubungan dengan Manajemen Pemasaran, Gaya Hidup, Kepribadian, Keputusan Pembelian, kerangka pikir dan hipotesis.

1.6.3 Bab III: Metode Penelitian

Bab ini berisikan tentang jenis dari penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, populasi, sampel, variabel penelitian, definisi operasional variabel, metode analisis data, serta pengujian hipotesis

mengenai Gaya Hidup, Kepribadian dan Keputusan Pembelian pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung.

1.6.4 Bab IV : Hasil Dan Pembahasan

Dalam bab ini penulis menguraikan tentang hasil dan pembahasan mengenai pengaruh Gaya Hidup dan Kepribadian terhadap Keputusan Pembelian pada Pizza Hut Cabang Kedaton Bandar Lampung.

1.6.5 Bab V : Simpulan Dan Saran

Dalam bab ini berisikan simpulan dan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak yang bersangkutan dan bagi pembaca pada umumnya.