

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Pada zaman modern ini kebutuhan manusia berkembang, bukan saja sebatas kebutuhan pokok seperti sandang, pangan dan papan, namun juga kebutuhan tersier seperti hiburan dan informasi. Kebutuhan akan hiburan dan informasi bisa didapat dari berbagai sumber seperti sekolah, televisi, radio, media cetak dan juga internet. Orang biasanya akan mencari sesuatu yang dapat melonggarkan pikirannya saat merasa penat akan rutinitas dan pekerjaan yang dilakukannya.

Biasanya manusia mencari hiburan yang bersangkutan dengan hobinya masing-masing. Penyaluran hobi masing-masing orang dapat berbeda-beda. Salah satu dari contoh penyaluran hobi tersebut adalah membaca. Hobi ini dapat dilakukan oleh siapa saja karena seseorang hanya mempunyai kemampuan untuk membaca untuk dapat melakukannya. Dewasa ini khususnya di Indonesia rasanya sebagian besar orang sudah dapat membaca dan tingkat buta huruf sudah semakin kecil. Kegiatan membaca ini tidak hanya untuk orang dewasa saja tetapi anak kecil pun banyak yang menyukai hobi yang satu ini. Membaca dapat dijadikan sebagai salah satu alat untuk melepaskan stress bagi beberapa orang.

Semua kegiatan pada saat ini memerlukan pengorbanan untuk mendapatkannya. Sama halnya dengan membaca. Seseorang harus memiliki atau meminjam buku yang ingin dibacanya. Dalam dunia bisnis sekarang ini sudah

dapat memenuhi keinginan para konsumennya untuk mendapatkan buku yang diinginkan. Buku yang ditawarkan oleh para pelaku bisnis bermacam-macam, dari buku pelajaran sampai buku untuk menghibur, seperti komik, novel dan majalah.

Sekarang ini banyak terdapat toko khusus yang menjual produk tertentu dengan lebih spesifik / khusus sehingga konsumen dapat dengan mudah mencari produk yang diinginkan dengan berbagai macam pilihan merk dan jenis produk. Karena semakin menjamurnya toko-toko khusus yang ada, maka pemasar mempunyai banyak saingan yang dapat mengurangi pendapatannya. Oleh karena itu pemasar harus dapat mensiasati kegiatan pemasarannya agar dapat mempengaruhi konsumen untuk membeli produk.

Toko Buku Manga yang terletak di Jl.Setiabudi adalah salah satu toko khusus yang cukup dikenal di kalangan penggemar komik, novel dan orang-orang yang mempunyai hobi membaca. Selain melayani penjualan secara retail, toko buku tersebut juga melayani peminjaman komik dan novel. Untuk melakukan peminjaman di toko tersebut konsumen memerlukan kartu member yang berfungsi sebagai kartu peminjaman dan mendapatkan diskon untuk pembelian buku. Karena system member tersebut maka data penjualan buku terdata dengan lengkap. Selain member, penjualan buku pun dilayani tapi konsumen tidak mendapatkan diskon.

Setelah sekian tahun berjalan, Toko buku Manga menyediakan berbagai macam buku dari berbagai macam penerbit untuk dijual maupun disewakan. Untuk konsumen di Indonesia akan terasa sulit untuk membaca komik dalam bahasa Jepang. Untuk pemecahan masalah ini maka pelaku bisnis di Indonesia

menjawab permasalahan tersebut. PT Gramedia membuat satu departemen khusus yang membuat atau mengerjakan buku komik. Departemen tersebut dinamakan Elexmedia Komputindo. Elexmedia Komputindo ini adalah departemen yang berdiri pertama kali di Indonesia sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang buku komik. Elexmedia tidak membuat komik dari penulis Indonesia, tetapi Elexmedia membeli *lisence* dari perusahaan Jepang. Setelah mendapat *lisence* maka Elexmedia komputindo mengalihbahasakan bahasa Jepang ke bahasa Indonesia sehingga konsumen Indonesia dapat membaca komik dalam bahasa Indonesia. Rata-rata harga penjualan satu komik berkisar Rp.11.000,00 untuk saat ini. Perusahaan elexmedia ini berpusat di Jakarta dan mempunyai kantor cabang di beberapa kota di Indonesia yang salah satunya berkedudukan di kota Bandung. Sampai kira-kira tahun 1998 perusahaan Elex ini menjadi perusahaan yang memonopoli penjualan komik di Indonesia.

Perusahaan elexmedia ini mendapat persaingan dari perusahaan penerbit kecil yang berkedudukan di Surabaya, yang biasanya dalam kalangan toko buku disebut buku surabaya. Perusahaan Elex ini mendapat perlawanan dari berbagai sudut, karena perusahaan penerbit kecil ini tidak berjumlah hanya satu tetapi ada banyak. Komik surabaya memiliki harga jual yang sama bahkan lebih tinggi dibandingkan komik yang diterbitkan oleh Perusahaan Elex. Komik surabaya ini biasanya terbit lebih cepat dibandingkan komik terbitan Elex. Sekarang ini konsumen telah mempunyai *option* untuk membeli komik terbitan Elex atau komik surabaya. Meskipun kualitas komik surabaya dapat dikatakan berada di

bawah kualitas komik Elex, tetapi kecepatan terbit komik surabaya lebih cepat dari komik Elex.

Bauran produk merupakan salah satu bentuk pemasaran yang penting karena dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli produk-produk yang ditawarkan oleh pemasar. Bauran produk adalah kumpulan seluruh lini produk yang ditawarkan suatu perusahaan kepada pembeli. (Saladin, 2003 : 123) Pemasar harus dapat memperluas, memperpanjang dan memperdalam lini produk yang ditawarkannya agar konsumen mempunyai banyak macam pilihan produk yang dapat dibelinya sesuai dengan harapan belanja dari pasar sasarannya.

Jasa sewa pun sangat penting untuk diperhatikan karena selain melayani penjualan, Toko Buku Manga juga melayani peminjaman buku dan novel. Perusahaan jasa harus mengamati pesaing-pesaingnya agar dapat menentukan biaya-biaya, harga dan keuntungan perusahaan itu sendiri. (Lupiyoadi, 2001 : 89) Toko Buku Manga juga memberikan harga sewa yang bersaing untuk peminjaman buku bagi konsumen yang sudah menjadi member. Keputusan penetapan harga tersebut dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, pembelian dalam hal ini menggunakan jasa sewa yang ditawarkan oleh pemasar.

Konsep pemasaran menyatakan bahwa alasan keberadaan social dan ekonomi bagi suatu organisasi adalah memuaskan kebutuhan konsumen dan keinginan tersebut sesuai dengan sasaran perusahaan. Hal tersebut didasarkan pada pengertian bahwa suatu penjualan tidak tergantung pada agresifnya tenaga penjual, tetapi lebih pada keputusan konsumen untuk membeli suatu produk. (Lamb, Hair, McDaniel, 2001 : 9) Oleh karena itu penulis tertarik untuk

meneliti tentang “Bauran Produk dan Jasa Sewa Buku Dalam Hubungannya dengan Keputusan Pembelian di Toko Buku Manga Bandung”

## **1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah**

Dengan mengamati latar belakang penelitian, maka dapat diidentifikasi masalah-masalah yang berhubungan dengan bauran produk dan jasa sewa buku yang ditawarkan oleh Toko Buku Manga. Kelengkapan produk, atribut produk dan keputusan penetapan harga sewa yang ditawarkan oleh Toko Buku Manga merupakan salah satu upaya dalam menarik konsumen untuk melakukan transaksi pembelian, oleh karena itu Toko Buku Manga selalu berusaha untuk menjaga produk dan harga sewa yang ditawarkan.

Dalam melaksanakan penelitian ini timbul beberapa masalah dan dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Bagaimana bauran produk dan jasa sewa buku pada Toko Buku Manga ?
2. Sejauh mana hubungan bauran produk dan jasa sewa buku terhadap keputusan pembelian pada Toko Buku Manga ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana bauran produk dan jasa sewa buku pada Toko Buku Manga.

2. Untuk mengetahui sejauh mana hubungan bauran produk dan jasa sewa buku terhadap keputusan pembelian pada Toko Buku Manga.

#### **1.4 Kegunaan penelitian**

Dari penelitian yang dilakukan, hasilnya diharapkan bisa bermanfaat bagi :

1. Perusahaan

Sebagai masukan atau input yang berguna bagi perusahaan untuk memberikan gambaran dan pengetahuan tentang pengaruh bauran produk dan jasa sewa buku terhadap keputusan pembelian.

2. Akademis

- Menambah wawasan dalam bauran produk dan jasa sewa
- Untuk memberi manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkannya dalam memahami bauran produk dan jasa sewa guna menunjang efektifitas pemasaran serta dapat juga digunakan sebagai bahan referensi jika diperlukan.

