

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan zaman, keberadaan bisnis ditengah-tengah masyarakat menjadi semakin dibutuhkan dan masyarakat semakin pintar dalam membeli produk dan memilih tempat untuk membeli produk tersebut. Perubahan pola masyarakat dalam membeli produk yang semakin selektif serta cara pandang konsumen yang berubah terhadap bisnis itu sendiri menimbulkan persaingan antar perusahaan tersebut untuk memenangkan persaingan yang tercipta. Perusahaan memanfaatkan peluang bisnis yang ada dan berusaha untuk menerapkan strategi pemasaran yang tepat dalam rangka menguasai pasar. Perubahan cara pandang konsumen ini juga menuntut perusahaan untuk dapat berinovasi agar mampu untuk bersaing dan tetap bertahan dalam persaingan.

Semakin ketatnya persaingan antar bisnis, menyebabkan diperlukannya peningkatan kekuatan dalam perusahaan agar mampu menarik niat beli konsumen yang dapat dilakukan dengan cara memunculkan keunikan atau ciri khas yang perusahaan yang membedakan dengan para pesaing.

Pada saat ini, sejalan dengan penguasaan pasar Handphone, Top Reload Shop Jombang mendapatkan tempat di hati masyarakat.

Top Reload Shop Jombang dapat menarik konsumen dengan cara memberikan *atmosphere* yang nyaman bagi konsumen pada saat di dalam atau luar toko, karena konsumen yang merasa senang diharapkan akan melakukan pembelian. *Store Atmosphere* / suasana toko sangat penting dalam menarik konsumen untuk menjadi konsumen (Gillani, 2012). Secara tidak langsung, suasana nyaman dari atmosfer toko dapat mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian (Utami, 2012). Jadi dapat disimpulkan bahwa atmosfer toko merupakan suatu keadaan atau suasana dari toko yang dimana secara tidak langsung dapat mempengaruhi minat beli dari seorang konsumen tersebut.

Top Reload Shop Jombang juga memiliki cara lain untuk menarik konsumen, salah satunya menawarkan keragaman produk. Menurut Kotler dan Keller (2009:15) keragaman produk adalah kumpulan semua produk dan barang yang ditawarkan untuk dijual oleh penjual tertentu. Keragaman produk yang dihasilkan suatu perusahaan mencakup lebar, panjang, kedalaman, dan konsistensi dari bauran produk (Kotler dan Keller, 2009:16).

Keragaman produk menurut Engel (1995) adalah kelengkapan produk yang menyangkut kedalaman, luas, dan kualitas produk yang ditawarkan juga ketersediaan produk tersebut setiap saat di toko. Raharjani (2005:6) mengemukakan keragaman produk merupakan kelengkapan produk yang menyangkut kedalaman, luas dan kualitas produk yang ditawarkan juga ketersediaan produk tersebut setiap saat di toko. Kotler

(2002:347) mengemukakan kelengkapan produk adalah tersedianya semua jenis produk yang ditawarkan untuk dimiliki, dipakai atau dikonsumsi oleh konsumen yang dihasilkan oleh suatu produsen.

Top Reload Shop merupakan salah satu toko *handphone* dan *accessories* di kota Jombang Jawa Timur, yang kehadirannya dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk memperoleh beragam produk yang ditawarkan. Top Reload Shop menjual kebutuhan produk yang menarik, bermacam dari suatu produk serta memberikan *Store Atmosphere* suasana toko yang nyaman.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan di atas, maka peneliti merasa tertarik untuk mengangkat permasalahan Pengaruh *Store Atmosphere* dan Keragaman Produk sebagai indikator utama dalam melakukan keputusan pembelian sehingga penelitian mengambil judul penelitian ini adalah : ***Pengaruh Store Atmosphere dan Keragaman Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Top Reload Shop Jombang)***”.

1.2 Rumusan Masalah

Permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah *store atmosphere* berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Top Reload Shop?
2. Apakah keragaman produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Top Reload Shop?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menjelaskan pengaruh signifikan *store atmosphere* terhadap keputusan pembelian di Top Reload Shop.
2. Untuk mengetahui dan menjelaskan pengaruh signifikan keragaman produk terhadap keputusan pembelian di Top Reload Shop.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Secara Teoritis

1. Bagi peneliti, untuk mendapatkan pengalaman dan pengetahuan teori yang dipelajari serta fakta yang terjadi di lapangan, kemudian menerapkan ilmu yang sudah diperoleh dalam realita kehidupan.
2. Bagi pembaca, Untuk menambah informasi sumbangan pemikiran dan bahan kajian dalam penelitian.

1.4.2 Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan berguna bagi kegiatan pemasaran khususnya pada Top Reload Shop di Kabupaten Jombang, dengan mengetahui pengaruh *store atmosphere* dan keragaman produk berpengaruh terhadap pembelian.