

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

1.1.1 Logo Perusahaan

Berikut adalah logo dari kedai kopi aceh gayo:



Gambar 1. 1 Logo Kedai Kopi Aceh Gayo

Sumber: (Olahan Peneliti, 2024)

1.1.2 Profile Perusahaan



Gambar 1. 2 Kedai Kopi Aceh Gayo

Sumber: (Olahan Penulis, 2024)

Kedai kopi aceh gayo merupakan rumah makan khas aceh yang berdiri sejak tahun 2021 yang berlokasi di kantin jantung sehat gedung DPR/MPR di Senayan, Jakarta Pusat. Visi dan Misi dari kedai kopi aceh gayo adalah sebagai berikut:

Visi:

Menyajikan makanan dan minuman khas Aceh yang berkualitas, autentik dan lezat.

Misi:

- 1.Menghidangkan menu yang higienis,enak dan bergizi seimbang.
- 2.Memberikan pelayanan yang cepat dan tepat sesuai dengan pesanan pelanggan
- 3.Menjaga cita rasa makanan khas aceh.

1.1.3 Produk

1. Mie Aceh



Gambar 1. 3 Mie Aceh

Sumber: (Google.id, 2024)

2. Nasi Goreng Aceh



Gambar 1. 4 Nasi Goreng Aceh

Sumber: (Google.id, 2024)

3. Indomie Bumbu Aceh



Gambar 1. 5 Indomie Bumbu Aceh

Sumber: (Google.id, 2024)

4. Nasi Goreng Kampung



Gambar 1. 6 Nasi Goreng Kampung

Sumber: (Google.id, 2024)

5. Ayam Tangkap



Gambar 1. 7 Ayam Tangkap

Sumber: (Google.id, 2024)

6. Kuah Beulangong



Gambar 1. 8 Kuah Beulangong

Sumber: (Google.id, 2024)

7. Martabak Telur Aceh



Gambar 1. 9 Martabak Telur Aceh

Sumber: (Google.id, 2024)

8. Kopi Aceh Gayo



Gambar 1. 10 Kopi Aceh Gayo

Sumber: (Google.id, 2024)

9. Teh Tarik Aceh



Gambar 1. 11 Teh Tarik Aceh

Sumber: (Google.id, 2024)

1.1.4 Menu

Kedai kopi aceh gayo memiliki beberapa menu produk yang dijual sebagaimana gambar dibawah:

MIE ACEH (REBUS/GORENG/TUMIS)		NASI LAUK KHAS ACEH	
Mie Aceh Biasa	20k	Nasi Gulai Sapi/Kambing	45k
Mie Aceh Telur	25k	Nasi Ayam Tangkap	28k
Mie Aceh Daging	33k	Nasi Ikan Tongkol	25k
Mie Aceh Seafood	35k	Nasi Ikan Bandeng	25k
Mie Aceh Special	40k		
Telur	5k		
INDOMIE ACEH (REBUS/GORENG/TUMIS)		ROTI CANAI	
Mie Aceh Biasa	20k	Roti Canai Biasa	15k
Mie Aceh Telur	25k	Roti Canai Gula	18k
Mie Aceh Daging	33k	Roti Canai Susu	18k
Mie Aceh Seafood	35k	Roti Canai Susu Meses	20k
Mie Aceh Special	40k	Roti Canai Susu Keju	25k
Telur	5k	Roti Canai Special	30k
		Roti Canai Kuah Kari	30k
NASI GORENG ACEH		ROTI BAKAR	
Nasi Goreng Telur	25k	Roti Bakar Susu Keju	25k
Nasi Goreng Daging	33k	Roti Bakar Susu Meses	20k
Nasi Goreng Seafood	35k	Roti Bakar Selai Srikaya	20k
Nasi Goreng Special	40k	Roti Bakar Selai Kacang	20k
		Roti Bakar Selai Strawberry	20k
		Roti Bakar Selai Special	30k
NASI GORENG KAMPUNG		MARTABAK ACEH	
Nasi Goreng Oki Telur	25k	Martabak Biasa (2 Telur)	20k
Nasi Goreng Oki Daging	33k	Martabak Special (Kuah Kari)	28k
Nasi Goreng Oki Seafood	35k		
Nasi Goreng Oki Special	40k		

Gambar 1. 12 Menu Kedai Kopi Aceh Gayo

Sumber: (Olahan Peneliti, 2024)

PAKET NASI BOX		KOPI ACEH	
Paket Nasi Ayam Tangkap <small>(Nasi, Ayam Tangkap, Telur Dadar, Sayur, Kerupuk, Buah)</small>	42k	Kopi Hitam	Hot/Cold 15k/18k
Paket Nasi Ikan <small>(Nasi, Ikan, Telur Dadar, Sayur, Kerupuk, Buah)</small>	40k	Kopi Sanger	15k/18k
Paket Nasi Gulai Sapi/Kambing <small>(Nasi, Gulai, Telur Dadar, Kerupuk, Buah)</small>	53k	Kopi Susu	15k/18k
		Kopi Milo	18k/20k
		Kopi Telur	25k/28k
		TEA	
		Teh Manis	Hot/Cold 5k
		Teh Tawar	3k
		Teh Tarik	15k/18k
		Teh Telur	25k/28k
		Lemon Tea	15k/18k
		Lychee Tea	15k/18k
		DRINKS	
		Milo	Hot/Cold 12k/15k
		Soda Gembira	18k
		Madu Lemon	22k
		Jeruk Nipis	15k/18k
		Es Timun Serut	18k
		Es Pepaya Serut	18k
		Es Kelapa Muda	20k
		Es Kelapa Syrup	25k
		Es Kelapa Madu	28k
		Es Kelapa Aren	28k
		JUICE	
		Mangga	18k
		Jambu	18k
		Terong Belanda	18k
		Naga	18k
		Pepaya	18k
		Tomat	18k
		Alpukat	18k
		Jeruk	18k
		Timun	18k
ANEKA GORENGAN			
Pisang Bakar	25k		
Pisang Goreng*	25k		
Tahu/Tempe/Bakwan*	10k		
Bakwan Jagung*	15k		
<small>*1 Porsi Isi 5 Pcs *Made by Order estimasi 15 menit</small>			
ANEKA KUE			
Bingkang	5k		
Timphan	5k		
Pulot	5k		
Rebusan Kacang	5k		
Rebusan Jagung	5k		
Rebusan Pisang	5k		
LAIN LAIN			
Kangkung	5k		
Brokoli Jamur	5k		
Tumis Toge	5k		
Nasi Putih	5k		
Telur Dadar/Ceplok	5k		

Gambar 1. 13 Menu Kedai Kopi Aceh Gayo

Sumber: (Olahan Peneliti, 2024)

Berdasarkan gambar 1.2 dan 1.3, Menu kedai kopi aceh gayo menyediakan makanan dan minuman dengan harga mulai dari Rp 5.000 – Rp 53.000. Selain itu kedai kopi aceh gayo juga menyediakan paket nasi box dan juga cathering untuk keperluan acara internal seperti rapat dan sebagainya.

1.2 Latar Belakang

Bisnis food and beverage (FnB) adalah salah satu sektor industri yang terus berkembang dari waktu ke waktu. Dengan pertumbuhan populasi dan perubahan gaya hidup, bisnis FnB menjadi lebih menarik bagi para pengusaha. Bisnis food and beverage (FnB) atau makanan dan minuman adalah sektor ekonomi yang melibatkan produksi, distribusi, dan penjualan makanan serta minuman kepada konsumen. Inti dari bisnis ini adalah menyediakan produk makanan dan minuman yang memenuhi kebutuhan dan selera konsumen. Dengan kata lain, bisnis FnB berkaitan erat dengan kegiatan kuliner dan pelayanan kepada pelanggan.

2021				2022				2023	
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
2.45	2.70	2.97	2.54	3.75	3.71	3.66	4.90	5.33	4.97

Tabel 1. 1 Pertumbuhan Industri F&B

Sumber: (Statistics Indonesia (BPS), 2023)

Berdasarkan gambar diatas, data dari Badan Pusat Statistik, industri F&B masih tumbuh dengan tren positif selama beberapa tahun terakhir. Tren ini diperkirakan akan terus berlanjut pada 2023 dan 2024. Direktur Jenderal Industri Agro Kementerian Perindustrian Putu Juli Ardika mengatakan, pertumbuhan industri makanan dan minuman diproyeksikan tumbuh 5-7 persen hingga akhir 2023. Ia menambahkan, pelaku usaha di sektor ini tetap optimistis dengan prospek dan ekspansi industri selanjutnya. Dengan adanya tren makanan yang terus berkembang, ada peluang yang sangat besar untuk menawarkan variasi kuliner yang unik dan berkualitas.

Nama Provinsi	Total			Migran		
	Laki-laki	Perempuan	Total	Laki-laki	Perempuan	Total
II. ACEH	2.715.386	2.692.469	5.407.855	106.302	107.942	214.243

Tabel 1. 2 Total Migrasi Penduduk Aceh

Sumber: (BPS.go.id, 2022)

Berdasarkan gambar diatas, total masyarakat di Aceh sebesar 5.407.885 penduduk, serta sekitar 214.243 ribu penduduk Aceh bermigrasi ke DKI Jakarta dengan alasan untuk mencari pekerjaan yang baru dan layak, untuk mengubah nasib kehidupan dan untuk kepentingan-kepentingan pribadi yang mengharuskan dirinya menetap disini.

Kedai kopi aceh gayo merupakan rumah makan yang menyediakan menu masakan khas aceh yang terletak di kantin jantung sehat Gedung DPR/MPR di Senayan, Jakarta Pusat. Target pasar yang dituju dari kedai ini adalah pekerja yang berada di area gedung tersebut. Menawarkan hidangan khas dari daerah tertentu, seperti masakan Aceh, dapat menarik pelanggan yang mencari pengalaman kuliner yang berbeda atau mereka yang merindukan cita rasa rumah. Menawarkan sesuatu yang unik atau berbeda dari pesaing dapat membedakan bisnis kedai kopi aceh gayo di pasar yang kompetitif yang dapat menarik mereka untuk mencari pengalaman kuliner yang baru dan otentik.

Keberadaan kedai kopi aceh gayo diharapkan mampu mengobati orang aceh yang bekerja di gedung dpr/mpr yang rindu akan masakan khas daerah asalnya serta memberikan eksperimen baru kepada masyarakat non-aceh untuk mencoba masakan khas aceh.

No	Bulan	Tahun	Pendapatan
1	Januari	2023	Rp 220.278.000
2	Februari	2023	Rp 260.482.000
3	Maret	2023	Rp 307.845.000
4	April	2023	Rp 197.632.000
5	Mei	2023	Rp 285.176.000
6	Juni	2023	Rp 210.421.000
7	Juli	2023	Rp 168.437.000
8	Agustus	2023	Rp 326.186.000
9	September	2023	Rp 285.182.000
10	Oktober	2023	Rp 249.274.000
11	November	2023	Rp 376.126.000
12	Desember	2023	Rp 275.378.000
1	Januari	2024	Rp 248.241.000
2	Februari	2024	Rp 288.751.000

3	Maret	2024	Rp 347.438.000
4	April	2024	Rp 176.913.000
5	Mei	2024	Rp 191.776.000
6	Juni	2024	Rp 236.205.000
7	Juli	2024	Rp 248.301.000

Tabel 1. 3 Pendapatan Kedai Kopi Aceh Gayo

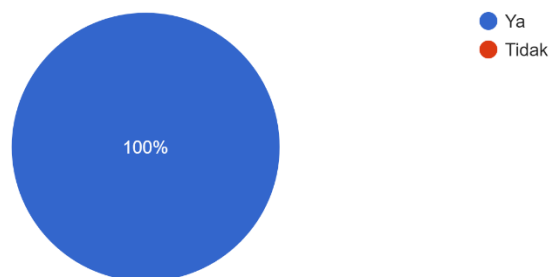
Sumber: (Olahan penulis, 2024)

Berdasarkan data pendapatan diatas, dapat dilihat bahwa pendapatan kedai kopi aceh gayo pada tahun 2023 dan tahun 2024. Pendapatan kedai kopi aceh gayo mengalami pendapatan yang tidak stabil di setiap bulannya pada tahun 2023 dan 2024. Untuk menstabilkan dan meningkatkan pendapatan kedai kopi aceh gayo perlu untuk memperkuat bauran pemasaran.

Bauran pemasaran (marketing mix) adalah merupakan sekumpulan alat pemasaran taktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan di pasar sasaran (Muslizar, 2022). Marketing mix 7P terdiri dari product (produk), price (harga), place (tempat), promotion (promosi), people (orang), process (proses), dan physical evidence (bukti fisik). Kombinasi dan interaksi dari tujuh faktor ini harus diterima oleh pasar dan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Selain itu, keputusan pembelian konsumen juga dipengaruhi oleh kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk merupakan aspek penting pada marketing mix, strategi produk dapat mempengaruhi strategi marketing mix lainnya. Hal yang paling terpenting bagi sebuah produk adalah bagaimana kualitas suatu produk tersebut sehingga dapat sangat mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk tersebut.

Apakah produk kedai kopi aceh gayo layak untuk dibeli?

25 responses

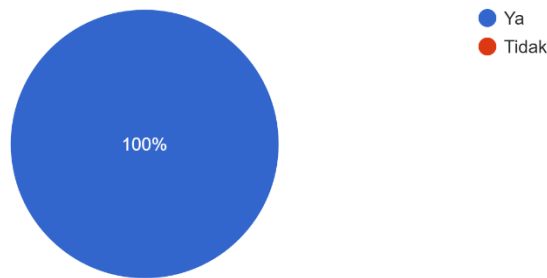


Gambar 1. 14 Gambar Hasil Pra Kuesioner

Sumber: (Olahan Peneliti, 2024)

Berdasarkan gambar diatas, hasil penelitian pra kuesioner menghasilkan jawaban 25 orang menjawab “Ya”. Hal ini menunjukkan bahwa produk dari kedai kopi aceh gayo layak untuk dibeli.

Apakah harga kedai kopi aceh gayo terjangkau?
25 responses

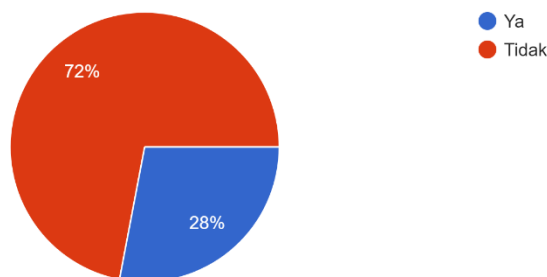


Gambar 1. 15 Hasil Pra Kuesioner

Sumber: (Olahan Peneliti, 2024)

Berdasarkan gambar diatas, hasil penelitian pra kuesioner menghasilkan jawaban 25 orang menjawab “Ya”. Hal ini menunjukkan bahwa harga dari produk kedai kopi aceh gayo terjangkau untuk konsumen.

Apakah lokasi kedai kopi aceh gayo strategis dan akses nya mudah dijangkau?
25 responses

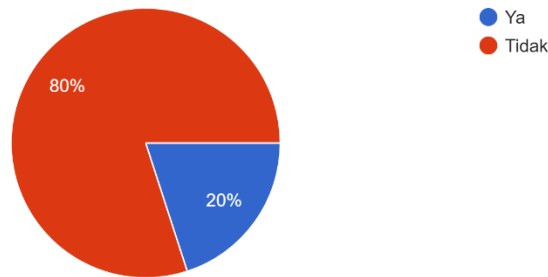


Gambar 1. 16 Hasil Pra Kuesioner

Sumber: (Olahan Peneliti, 2024)

Berdasarkan gambar diatas, hasil penelitian pra kuesioner menghasilkan jawaban 7 orang menjawab “Ya” dan 18 orang menjawab “Tidak”. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi kedai kopi aceh gayo tidak strategis dan sulit untuk dijangkau.

Apakah promosi yang dilakukan oleh kedai kopi aceh gayo menarik untuk pelanggan?
25 responses

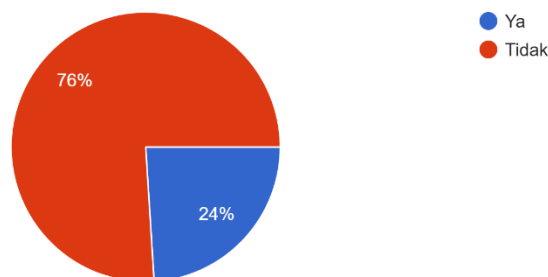


Gambar 1. 17 Hasil Pra Kuesioner

Sumber: (Olahan Peneliti, 2024)

Berdasarkan gambar diatas, hasil penelitian pra kuesioner menghasilkan jawaban 5 orang menjawab “Ya” dan 20 orang menjawab “Tidak”. Hal ini menunjukkan bahwa promosi yang dilakukan oleh kedai kopi aceh gayo kurang menarik untuk konsumen.

Apakah karyawan kedai kopi aceh gayo ramah dan cepat tanggap dalam melayani konsumen?
25 responses



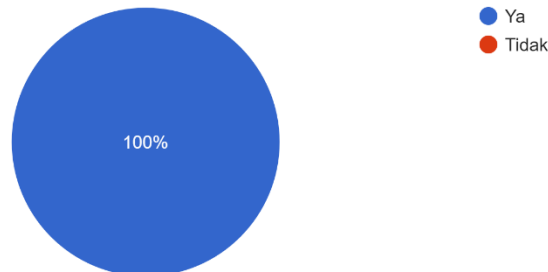
Gambar 1. 18 Hasil Pra Kuesioner

Sumber: (Olahan Peneliti, 2024)

Berdasarkan gambar diatas, hasil penelitian pra kuesioner menghasilkan jawaban 6 orang menjawab “Ya” dan 19 orang menjawab “Tidak”. Hal ini menunjukkan

bahwa karyawan kedai kopi aceh gayo tidak cepat tanggap dalam melayani konsumen.

Apakah fasilitas kedai kopi aceh gayo sudah memenuhi standar konsumen?
25 responses

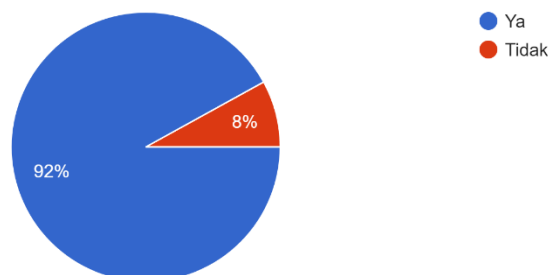


Gambar 1. 19 Hasil Pra Kuesioner

Sumber: (Olahan Peneliti, 2024)

Berdasarkan gambar diatas, hasil penelitian pra kuesioner menghasilkan jawaban 25 orang menjawab “Ya”. Hal ini menunjukkan bahwa fasilitas kedai kopi aceh gayo sudah baik bagi konsumen.

Apakah proses pemesanan dan pelayanan kedai kopi aceh gayo sudah memenuhi standar konsumen?
25 responses



Gambar 1. 20 Hasil Pra Kuesioner

Sumber: (Olahan Peneliti, 2024)

Berdasarkan gambar diatas, hasil penelitian pra kuesioner menghasilkan jawaban 23 orang menjawab “Ya” dan 2 orang menjawab “Tidak”. Hal ini menunjukkan bahwa proses pemesanan dan pelayanan kedai kopi aceh gayo sudah baik di mata konsumen.

Berdasarkan uraian diatas, bisa diasumsikan bahwa bauran pemasaran memiliki pengaruh pada keputusan pembelian produk di kedai kopi aceh gayo.

Berdasarkan data pra-survey yang dilakukan dari customer kedai kopi aceh gayo tersebut dapat kita simpulkan bahwa kedai kopi aceh gayo memiliki masalah terhadap bauran pemasaran di *place* (tempat), *promotion* (promosi), dan *people* (orang).

Untuk jarak dan akses dari kantor ke kedai kopi aceh gayo jauh dan juga akses nya yang ribet dikarenakan ada jam buka tutup porta pada jam 08.00 – 10.00 dan jam 15.00 – 17.00 sehingga untuk membawa kendaraan pribadi harus menyesuaikan dengan jam tersebut.

Kedai kopi aceh gayo melakukan promosi dengan cara membagikan brosur berupa menu makanan dan minuman kedai kopi aceh gayo dan melakukan promosi di social media seperti Instagram dan whatsapp. Namun, promosi tersebut dirasa customer belum baik sehingga perlu ditingkatkan lagi promosinya.

Pembagian jobdesk pada karyawan kedai kopi aceh gayo juga terbilang belum terstruktur dengan baik, karna tidak tahu apa yang harus dilakukan maka terkadang sering terjadi kesalahan dalam menjalankan tugasnya.

Kedai kopi aceh gayo juga menyediakan jasa layanan delivery yang digunakan untuk mengantarkan makanan dan minuman ke ruangan konsumen di gedung dpr/mpr. Namun terkadang karna banyaknya konsumen yang memesan sehingga beberapa kali terdapat laporan bahwa makanan dan minuman yang dipesan tidak datang tepat waktu atau terlambat.

Berdasarkan uraian masalah diatas maka penulis ingin melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH BAURAN PEMASARAN 7P TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI KEDAI KOPI ACEH GAYO”**.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan diatas maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana bauran pemasaran di kedai kopi aceh gayo?
2. Bagaimana pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian konsumen di kedai kopi aceh gayo?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bauran pemasaran di kedai kopi aceh gayo
2. Untuk mengetahui pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian konsumen di kedai kopi aceh gayo

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil yang diharapkan dari penelitian ini adalah dapat memberikan manfaat baik secara teoritis ataupun secara praktis antara lain:

1. Manfaat secara teoritis

Menambah wawasan dan pengetahuan peneliti baik secara langsung maupun secara tidak langsung mengenai manajemen pemasaran khususnya dalam hal penerapan marketing mix 7P yang dilakukan oleh kedai kopi aceh gayo tersebut.

2. Manfaat secara praktis

- a. Bagi pihak kedai kopi aceh gayo dapat menambah bahan informasi yang dijadikan masukan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Sehingga dapat dijadikan pertimbangan dalam pengembangan strategi pemasaran dimasa yang akan datang.

- b. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat digunakan sebagai referensi sekaligus pengembangan penelitian yang akan datang.