

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Perkembangan zaman diiringi dengan berkembangnya teknologi yang sangat berdampak bagi kegiatan ekonomi. Peran pemasaran dalam kegiatan ekonomi sangat penting bagi perusahaan barang maupun jasa, baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar dalam menghadapi persaingan.

Persaingan antar perusahaan-perusahaan semakin ketat yang mengakibatkan masing-masing perusahaan sebagai pelaku usaha harus melakukan inovasi dalam memasarkan produk atau jasanya. Inovasi berisikan strategi yang tepat dalam memasarkan produk atau jasa sehingga konsumen tertarik untuk membeli dan menggunakan produk atau jasa tersebut.

Kesehatan merupakan salah satu kebutuhan primer. Kondisi sehat adalah kondisi yang pastinya di harapkan oleh setiap manusia. Begitu berharganya nilai sehat untuk kehidupan manusia. Untuk sehat manusia perlu melakukan pola hidup sehat, yaitu diantaranya mengonsumsi makanan dan minuman yang bergizi, olah raga yang teratur, istirahat yang cukup dan mengonsumsi suplemen kesehatan untuk meningkatkan daya tahan tubuh.

Propolis merupakan salah satu jenis suplemen kesehatan yang dihasilkan dari getah tumbuh-tumbuhan yang digunakan oleh lebah untuk menutupi atau memperbaiki celah pada sarangnya. Sejak ribuan tahun lalu, propolis telah digunakan untuk mengobati luka, infeksi, dan membantu pemulihan di saat sakit.

Propolis umumnya memiliki kandungan zat dan nutrisi yang mirip dengan madu, sehingga baik digunakan untuk kesehatan dan kecantikan. Ada beberapa zat dan nutrisi yang terkandung di dalam propolis, misalnya karbohidrat, zat besi, vitamin B, vitamin C, serta vitamin E. Tidak hanya itu propolis juga mengandung zat lain, seperti antioksidan polifenol, flavonoid, dan minyak esensial.

Salah satu distributor yang menawarkan suplemen kesehatan berupa propolis adalah Propolis Mart. Propolis Mart mulai beroperasi sejak tahun 2018 yang berlokasi di Bekasi Utara. Propolis Mart memiliki pelanggan lebih dari seribu dan omsetnya mencapai Rp. 1.000.000.000 per tahun menurut pengelolanya.

Untuk memasarkan produknya, Propolis Mart berupaya menarik konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Produk yang ditawarkan oleh Propolis Mart adalah British Propolis (BP). Setiap bulannya penjualan dari Propolis Mart mengalami fluktuatif (berubah-ubah). Untuk mengetahui apakah perusahaan telah memasarkan produk sesuai dengan keinginan konsumen, maka diperlukan pengembangan dan penelitian untuk mengetahui faktor apa saja yang memengaruhi konsumen dalam membuat keputusan pembelian produk British Propolis.

Perilaku konsumen merupakan perilaku yang diperlihatkan konsumen pada saat memilih dan memutuskan beberapa alternatif produk barang atau jasa untuk dibelinya (Irwansyah et al., 2021). Menurut Kotler dan Armstrong (2021), faktor yang menstimulasi perilaku konsumen dalam aktivitas ekonomi yaitu faktor diantaranya faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis.

Beberapa kajian yang telah dilakukan dan menemukan bahwa faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis berpengaruh terhadap keputusan pembelian antara lain dilakukan oleh Natanael (2020), menghasilkan bahwa faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis memiliki pengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian. Sedangkan menurut Destian (2017), hasilnya menunjukkan bahwa faktor pribadi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, sedangkan faktor budaya, sosial, dan psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Penelitian yang dilakukan oleh Rustawati, et al., (2021), hasilnya bahwa faktor psikologis memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian, sedangkan penelitian yang telah dilakukan oleh Asria, et Al., (2021), hasilnya bahwa faktor psikologis tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, faktor sosial tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian, dan faktor

pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian kosmetik Emina di Kota Langsa.

Keputusan pembelian oleh konsumen sangat penting dalam menentukan besar kecilnya omset perusahaan. Dengan kata lain, keputusan pembelian oleh konsumen Propolis Mart sangat berpengaruh terhadap kelangsungan usaha propolis tersebut. Oleh karena itu berdasarkan uraian di atas, maka peneliti akan meneliti tentang pengaruh faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis terhadap keputusan pembelian pada produk British Propolis.

## **1.2 Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka penulis mengidentifikasi pertanyaannya sebagai berikut:

1. Apakah faktor budaya berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk British Propolis?
2. Apakah faktor sosial berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk British Propolis?
3. Apakah faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk British Propolis?
4. Apakah faktor psikologis berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk British Propolis?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penulisan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis terhadap keputusan pembelian produk British Propolis di Bekasi Utara.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi :

1. Perusahaan:  
Memberikan informasi secara empiris tentang pengaruh faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis terhadap perilaku konsumen dalam

keputusan pembelian produk British Propolis untuk digunakan sebagai perumusan kebijakan dalam meningkatkan penjualan perusahaan.

2. Peneliti:

Memberikan masukan mengenai pengaruh faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis terhadap perilaku konsumen dalam keputusan pembelian produk British propolis.

3. Akademisi:

Memberikan dasar penelitian di bidang ilmu pemasaran khususnya di bidang perilaku konsumen dan sebagai bahan kajian bagi peneliti selanjutnya, khususnya terhadap permasalahan yang sama sehingga dapat dijadikan sumber referensi dalam meneliti perilaku konsumen.

