# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Masalah

Kopi adalah sejenis minuman yang berasal dari proses pengolahan dan ekstrasi biji tanaman kopi. Kata kopi berasal dari bahasa Arab *qahwah* yang berarti kekuatan. Kata *qahwah* kembali mengalami perubahan menjadi *kahveh* yang berasal dari bahasa Turki. Kemudian seiring waktu berubah lagi menjadi *koffie* dalam bahasa Belanda. Penggunaan kata *koffie* segera diserap ke dalam bahasa Indonesia menjadi kata kopi yang dikenal hingga sekarang. (Rozaxandriana, <a href="http://rozaxandriana.wordpress.com/2012/02/27/cerita-tentang-kopi/">http://rozaxandriana.wordpress.com/2012/02/27/cerita-tentang-kopi/</a>, akses 12 Maret 2012).

Sejak dahulu, kopi merupakan salah satu jenis minuman kesukaan warga Indonesia. Sehingga tidak sulit bagi perusahaan ritel membuka kedai kopi, khususnya di kota Jakarta. *Coffee shop* merupakan salah satu strategi penjualan yang sedang berkembang saat ini. Perkembangan itu dibuktikan dengan terus bermunculan *coffee shop* dengan menawarkan merek kopi terkenal dan terbaik. Berikut daftar nama dan lokasi *coffee shop* yang berada di Jakarta:

Tabel 1.1 Daftar Nama dan Lokasi *Coffee Shop* Di Jakarta

Merek Kopi	Daerah	Nama Lokasi	
	Jakarta Pusat	<ol> <li>Grand Indonesia</li> </ol>	
The Coffee Bean &		2. Plaza Indonesia	
Tea Leaf		3. Plaza Indonesia-EX	
		4. Wisma Nusantara	

	11 ( D :	1 0 1 1 1 1
	Jakarta Barat	1. Central Park
		2. Gandaria City
		3. Pondok Indah Mall 2
		4. Pluit Junction
		5. PIM Metro
		6. Puri X'nter
		7. Puri Indah Mall
		8. Royal Taruma Hospital
		9. Taman Anggrek Mall
	Jakarta Selatan	1. Blok M Plaza
		2. Carrefour Lebak Bulus
		3. Cilandak Town Square
		4. FX Life Style
		5. Kemang 88
		6. Kemang La Codefin
		7. Mid Plaza Building 1
		8. Pacific Place
		9. Pejaten Village
		10. Plaza Senayan
		11. Senayan City
		12. Tebet Indraya Square
		13. Trans TV Building 14. Wisma GKBi
		15. Wisma Mulya
	Jakarta Utara	1. Mal Kelapa Gading 3
		2. Royal Progress Hospital
	Jakarta Pusat	1. Arcadia
		2. Menteng Huis
		3. Plasa BII,
	Jakarta Barat	1. Ciputra Land
		2. Pejompongan 24 hourstore
		3. Permata Hijau
		4. Taman Anggrek Mall
	Jakarta Selatan	1. Ambassador
		2. Artha Gading
		3. Citywalk
		4. FX LIfe Style
Dagawan Cala		5. Gedung MPR/DPR
Begawan Solo		6. ITC Kuningan
Coffee		7. Kelapa Gading 2 Mall
		8. Kelapa Gading 3 Mall
		9. Kopitiam La Piazza
		10. Lotter Mart Ratu Plaza
		11. MT Haryono 24 hourstore
		12. MOI
		13. Pasific Place
		14. Pejaten Village
		15. Samsat SIM
	Jakarta Utara	Mangga Dua Square
	Jakara Cara	2. PIK 24 hourstore
		3. ITC Mangga Dua
	Jakarta Pusat	Grand Indonesia
	Jakana Pusat	
Excelso Café		
j		3. Plaza Indonesia Extension
		4. RS Husada

	Jakarta Barat	Central Park
		2. Emporium Pluit Mall
		3. Puri Indah Mall
	Jakarta Selatan	1. Blok M Plaza
		2. Cilandak Town Square
		3. Intiland Tower
		4. Kuningan City
		5. La Codefin Kemang
		6. Menara Bidakara
		7. Pejaten Village
		8. Senayan City
		<ol><li>Urban Kitchen Pacific Place</li></ol>
	Jakarta Utara	<ol> <li>Kelapa Gading Mall 2</li> </ol>
		2. Kelapa Gading Mall 3
		3. MOI
		4. PIK
	Jakarta Pusat	1. Atrium Senen
		2. Grand Indonesia
		3. Plaza Indonesia
	Jakarta Barat	Citraland Mall
Kopi Luwak	Jakarta Selatan	1. Blok M Plaza
		2. Epicentrum Kuningan
		3. Kuningan City
	Jakarta Utara	<ol> <li>Kelapa Gading</li> </ol>
		2. Pacific Place

Sumber: <u>www.coffeebean.co.id</u>, <u>www.begawansolocoffee.com</u>,

www.kopiluwak.org, www.excelso-coffee.com, 2012

Pada tabel 1.1 di atas, menjelaskan bahwa dalam kondisi bermunculannya coffee shop di Jakarta, perusahaan dituntut untuk dapat bersaing secara kompetitif dalam hal menarik konsumen agar membeli produk mereka. Perusahaan juga semakin mengetahui pentingnya citra merek suatu produk serta menjadi faktor penting dalam persaingan dan menjadi aset perusahaan yang bernilai.

Suatu citra merek yang kuat memberikan beberapa keuntungan utama bagi perusahaan. Merek sebenarnya merupakan janji penjual untuk secara konsisten memberikan ciri, manfaat dan jasa tertentu kepada pembeli. Fenomena persaingan di era globalisasi semakin menuju pada sistem perekonomian dari negara manapun ke arah mekanisme pasar, yang pada akhirnya memposisikan

pemasar untuk selalu mengembangkan pangsa pasar. Dengan semakin ketatnya persaingan bisnis yang dihadapi perusahaan-perusahaan saat ini, menyebabkan manajemen perusahaan dituntut lebih cermat dalam memilih strategi bersaing yang harus digunakan. Perusahaan selalu mencari ide-ide kreatif untuk meningkatkan penjualan dan juga memuaskan kebutuhan pelanggannya, Makmun dalam Darwahyu,(2010:3).

Suatu perusahaan yang baik adalah perusahaan yang mampu membuat konsumen membeli produk mereka dimana terdapat banyak pesaing yang menjual produk sejenis. Banyak pesaing yang muncul membuat perusahaan-perusahaan penggagas produk berpikir agar produk yang dijual tetap menjadi pilihan konsumen. Merek menjadi salah satu elemen penting bagi perusahaan untuk dapat bertahan pada bisnis ritel. Merek yang menarik dapat menjadi pertimbangan dalam keputusan pembelian karena merek yang prestisius memiliki ekuitas dan daya tarik di mata konsumen. (Afida, <a href="http://digilib.sunan-ampel.ac.id/files/disk1/182/jiptiain--nurulafida-9060-2-babi.pdf">http://digilib.sunan-ampel.ac.id/files/disk1/182/jiptiain--nurulafida-9060-2-babi.pdf</a>, akses 14 Maret 2012).

Banyaknya jumlah pesaing di pasar, mengakibatkan meningkatnya pula persaingan diantara merek-merek yang beroperasi di pasar dan hanya merek yang memiliki citra yang kuat akan tetap mampu bersaing, merebut, dan menguasai pasar. Semakin kuatnya citra merek suatu produk, semakin kuat pula daya tariknya di mata konsumen untuk mengkonsumsi produk tersebut yang selanjutnya dapat menggiring konsumen untuk melakukan pembelian serta mengantarkan perusahaan untuk meraup keuntungan.

Bukan hanya dengan citra merek yang terkenal dan terbaik, lingkungan toko pun harus diperhatikan dalam menarik konsumen agar membeli produk yang ditawarkan. Lingkungan toko yang nyaman serta desain yang menarik, dapat mempengaruhi kebiasaan konsumen untuk mendatangi *coffee shop* serta mempengaruhi apakah konsumen akan membeli produk atau tidak.

Jakarta adalah ibu kota Indonesia yang berfungsi juga sebagai pusat kota metropolitan. Semakin hari semakin banyak perubahan dan perkembangan yang terjadi yang tidak terlepas dari pengaruh aspek budaya dan sosial yang datang dari luar negeri. Dengan adanya perubahan dan pengaruh itu, maka menyebabkan pergeseran dan atau perubahan fungsi sebuah kafe atau *coffee shop*. Disamping sebagai tempat untuk minum kopi dan menyantap makanan ringan, kini *coffee shop* juga sebagai tempat melakukan pertemuan khusus dan pribadi, berkumpul, bersosialisasi, memperluas jaringan dan bahkan menjadi salah satu tempat untuk melakukan *prospecting business* antar eksekutif, sehingga kebutuhan terhadap *coffee shop* asing dan *coffee shop* lokal terus berkembang. *Coffee shop* asing yang sudah masuk dan membuka pertama di Jakarta adalah *Starbucks Coffee*, Halim (2009:11).

Starbucks Coffee salah satu coffee shop yang bisa dikunjungi dari usia remaja, dewasa bahkan orang tua. Dan tentu saja dari berbagai kalangan dari profesi. Sebagian dari pengunjung adalah pebisnis yang sarapan di Starbucks Coffee sambil membahas rencana bisnis mereka, sebagian lagi pendatang dari kota atau negara lain yang kebetulan menginap di hotel atau penghuni apartemen yang berada di sekitar pusat belanja kalangan menengah atas itu. Dimana penempatan

lokasi *Starbucks Coffee* di Jakarta relatif strategis dekat dengan pusat perbelanjaan, hotel, apartemen dan gedung perkantoran, Halim (2009:12).

Hak waralaba *Starbucks Coffee* di Indonesia, dimiliki oleh PT. Mitra Adiperkasa, Tbk (MAP) yaitu sebuah perusahaan ritel dengan merek-merek kelas menengah atas di Indonesia. Dalam pengelolaannya, *Starbucks Coffee* ditangani oleh PT Sari *Coffee* Indonesia (SCI), salah satu anak perusahaan MAP. Sejak tahun 2002 hingga saat ini, telah dibuka *Starbucks Coffee* sebanyak +/- 176 *coffee shop* di 13 kota seluruh Indonesia. *Starbucks Coffee* yang berlokasi di Plaza Indonesia, Jakarta Pusat, adalah gerai pertama yang dibuka, PT. Mitra Adiperkasa, Tbk (2012). Pemilihan lokasi tersebut terlihat dari citra Plaza Indonesia sebagai salah satu pusat perbelanjaan menengah ke atas di kawasan komersial strategis kota Jakarta, dimana berada dekat denga n Hotel Indonesia dan Bundaran HI. Dengan penempatan lokasi tersebut, perusahaan menempatkan citra *Starbucks Coffee* sebagai merek kopi dengan citra terkenal dan terbaik. Berikut daftar jumlah *Starbucks Coffee* yang berada di Jakarta:

Tabel 1.2
Daftar Jumlah Starbucks Coffee
Di Jakarta

Daerah	Nama Lokasi	Jumlah
Jakarta Pusat	1. Jkt Atrium Senen Starbucks	
	2. Jkt Cideng Starbucks	
	3. Jkt City Loft Starbucks	
	4. Jkt Formule 1 Starbucks	
	5. Jkt Grand Indonesia 1 Starbucks	
	6. Jkt Grand Indonesia 2 Starbucks	
	7. Jkt Hayam Wuruk Starbuks	13
	8. Jkt PI Starbucks	13
	9. Jkt PI Ex Starbucks	
	10. Jkt Theatre Skyline Starbucks	
	11. Jkt UOB Plaza Starbucks	
	12. Jkt Wisma BNI 46 Starbucks	
	13. Jkt Wisma Hayam Wuruk Starbucks	

Jakarta Timur	1. Jkt Cibubur KM10 Starbucks	2
T.1 ( D (	2. Jkt Cibubur Starbucks	
Jakarta Barat	1. Jkt Airport Cengkareng Starbucks	
	2. Jkt Airport Cengkareng 2F Starbucks	
	3. Jkt Airport Cengkareng 3 Starbucks	
	4. Jkt BSD Teras Kota Starbucks	
	5. Jkt Ckr Airport 2F Drop Points Starbucks	
	6. Jkt Central Park Starbucks	
	7. Jkt Central Park Sogo Starbucks	
	8. Jkt Citraland Starbucks	16
	9. Jkt Karawaci Debenhams Starbucks	
	10. Jkt Karawaci Starbucks	
	11. Jkt Pesanggrahan Ranch Market Starbucks	
	12. Jkt Puri Indah Mal Starbucks	
	13. Jkt Siloam Karawaci Starbucks	
	14. Jkt Siloam Kebon Jeruk Starbucks	
	15. Jkt TAM Starbucks	
	16. Jkt Tomang Raya Starbucks	
Jakarta	1. Jkt Allianz Tower Starbucks	
Selatan	2. Jkt Arcadia Starbucks	
	3. Jkt Bintaro RS.Premier Starbucks	
	4. Jkt Bintaro Plaza Starbucks	
	5. Jkt Cilandak Town Square Starbucks	
	6. Jkt Epicentrum Starbucks	
	7. Jkt Fx Sudirman Starbucks	
	8. Jkt Gandaria City Starbucks	
	9. Jkt GKBi Starbucks	
	10. Jkt Graha Niaga Starbucks	
	11. Jkt Kamome Starbucks	
	12. Jkt Kemang Kampung Starbucks	
	13. Jkt Kemang Sky Starbuks	
	14. Jkt Kemang Square Starbucks	
	15. Jkt Kemang Village Starbucks	
	16. Jkt Oakwood Starbucks	
	17. Jkt Pasaraya Grande Starbucks	
	18. Jkt Pasific Place Starbucks	25
	19. Jkt PIM Starbucks	37
	20. Jkt PIM 2 Starbucks	
	21. Jkt PIM Area 51 Starbucks	
	22. Jkt Plaza Semanggi Starbucks	
	23. Jkt Plaza Senayan Kinokuniya Starbucks	
	24. Jkt Ratu Prabu Starbucks	
	25. Jkt Semanggi Siloam Starbucks	
	26. Jkt Senayan City 1 Starbucks	
	27. Jkt Senayan City 2 Starbucks	
	28. Jkt Senayan City 3 - 5th Floor Starbucks	
	29. Jkt Senayan Plaza Starbucks	
	30. Jkt Stock Exchange (BEJ) Starbucks	
	31. Jkt Setiabudi Starbucks	
	32. Jkt Tebet Starbucks	
	33. Jkt Tebet Green Mall Starbucks	
	34. Jkt Tempo Scan Starbucks	
	35. Jkt The East Starbucks	
	36. Jkt Wisma Metropolitan Starbucks	
	37. Jkt Wisma Mulia Starbucks	

Jakarta Utara  1. Jkt Artha Gading Mall Starbucks 2. Jkt Dufan Starbucks 3. Jkt KGM La Piazza Starbucks 4. Jkt KGM Starbucks 5. Jkt MOI Kelapa Gading Starbucks		8	
	6. Jkt Pluit Emporium Starbuck		
	7. Jkt Pluit Junction Starbucks		
	8. Jkt Pluit Village Starbucks		
Total Starbucks	S Coffee	76	

Sumber: PT Mitra Adiperkasa, Tbk, 2012

Pada tabel 1.2 di atas, lokasi penempatan *Starbucks Coffee* terbanyak berada di Jakarta Selatan sejumlah 37 toko, dimana daerah tersebut merupakan daerah yang sangat strategis dengan terdapat gedung perkantoran, pusat perbelanjaan kelas menengah ke atas, kampus ternama serta tempat tinggal para *expatriat*. Tetapi pada awal tahun 2012, *Starbucks Coffee* telah membuka gerai di Atrium Plaza, Jakarta Pusat, PT. Sari *Coffee* Indonesia (2012). Dibandingkan dengan penempatan *Starbucks Coffee* di Jakarta Pusat, dari 13 gerai hanya 1 penempatan yang jauh berbeda dari citra *Starbucks Coffee* sebelumnya. Seperti diketahui, citra merek dari *Starbucks Coffee* di mata masyarakat sebagai *coffee shop* yang mewah dan *high class*, Halim (2009:5).

Starbucks Coffee menjual suasana, bukan hanya sekedar kopi. Di Starbucks Coffee pengunjung dapat duduk di sofa empuk sambil mendengarkan musik jazz atau musik klasik tentu sambil menikmati kopi khas Starbucks Coffee. Dan para penikmat kopi mendapat kenyamanan di Starbucks Coffee bukan hanya kopi saja yang tersedia tetapi non kopi juga ada. Selain minuman di Starbucks Coffee juga tersedia makanan seperti kue dan roti serta tersedia pernak-pernik khas Starbucks Coffee seperti tumbler, mug, serta boneka. Pengunjung juga dapat sekedar duduk santai sambil membaca buku atau majalah, juga dapat melakukan meeting dengan teman-teman dan rekan bisnis, atau sambil menyelesaikan pekerjaan

menggunakan laptop. Dengan begitu, lingkungan toko merupakan hal penting pada *Starbucks Coffee*, Halim (2009:14).

Tetapi perasaan tersebut bergeser dengan lingkungan yang tidak biasa kita temukan di *Starbucks Coffee* lainnya, yaitu di *Starbucks Coffee*, Atrium Plaza. Dengan tempat yang sedikit terbuka, suara musik yang sedikit keras serta tidak adanya sofa empuk yang sering kita temukan seperti yang dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1.1 Lingkungan Toko *Starbucks Coffee*, Atrium Plaza Sumber: data diolah peneliti

Pada buku "The Starbucks Experience" dinyatakan bahwa sebagian kesuksesan Starbucks Coffee dikaitkan dengan kemampuan luar biasa dalam memperhatikan detail terkecil yang sangat penting bagi konsumen. Pendek kata, para pemimpin Starbucks Coffee peduli terhadap berbagai hal seperti lingkungan fisik, pentingnya reputasi perusahaan di dunia luar dan bahkan budaya yang menyenangkan. Manajemen puncak Starbucks Coffee sejak awal paham bahwa lingkungan yang terdapat dalam coffee shop perusahaan akan menjadi pengendali utama kesuksesan.

Tabel 1.3

Data Pencapaian Target Tahun 2012 Starbucks Coffee
Di Jakarta Pusat

No.	Nama Toko	Pengunjung Tahun	Target Tahun	Pengunjung Tahun
		2011	2012	2012
1	Starbucks Wisma BNI46	60.000		73.000
2	Starbucks Grand Indonesia	48.700	12-15%	55.200
3	Starbucks Plaza Indonesia	77.500	12-13%	91.250
4	Starbucks Skyline Thamrin	124.100		146.000
5	Starbucks Atrium Plaza	-	45.000	36.500

Sumber: PT. Sari Coffee Indonesia, 2013

Pada tabel 1.3, terlihat bahwa jumlah pengunjung di *Starbucks Coffee* Atrium Plaza tidak tercapai. Menurut Febiyanti, *Payroll Staff*, PT. Sari *Coffee* Indonesia (*Starbucks Coffee*), kenaikan jumlah pengunjung *Starbucks Coffee* di area Jakarta Pusat mencapai 10-15% pada tahun 2012. Pada *Starbucks Coffee* di Wisma BNI46, Grand Indonesia, Plaza Indonesia & Skyline Thamrin, target pencapaian pengunjung di tahun 2012 sudah tercapai dengan rata-rata pencapaian 12-15%. Jika dibandingkan dengan *Starbucks Coffee* yang berada di area Jakarta Pusat, menurut Pulung, *Store Manager*, *Starbucks Coffee* Atrium Plaza, jumlah pengunjung hanya tercapai dengan estimasi +/- 110 pengunjung per hari dengan total pengunjung 36.500 pengunjung per tahun dengan target pengunjung sejumlah 45.000 pengunjung per tahun. Dapat disimpulkan bahwa, jumlah pengunjung pada *Starbucks Coffee*, Atrium Plaza lebih kecil dibandingkan dengan semua gerai *Starbucks Coffee* yang berada di satu area Jakarta Pusat.

Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Citra Merek dan Lingkungan Toko Terhadap Keputusan Pembelian Produk di Starbucks Coffee (Survei pada konsumen Starbucks Coffee di Atrium Plaza, Senen)"

#### 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan sebelumnya, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

- a. Bagaimana citra merek, lingkungan toko dan keputusan pembelian pada produk *Starbucks Coffee* di Atrium Plaza ?
- b. Apakah citra merek berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada produk *Starbucks Coffee* di Atrium Plaza ?
- c. Apakah lingkungan toko berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada produk *Starbucks Coffee* di Atrium Plaza ?
- d. Apakah citra merek dan lingkungan toko secara bersama-sama mempengaruhi keputusan pembelian pada produk *Starbucks Coffee* di Atrium Plaza?

## 1.3 Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui deskripsi citra merek, lingkungan toko dan keputusan pembelian produk *Starbucks Coffee* di Atrium Plaza.
- b. Untuk mengetahui pengaruh citra merek terhadap keputusan pembelian produk *Starbucks Coffee* di Atrium Plaza.
- c. Untuk mengetahui pengaruh lingkungan toko terhadap keputusan pembelian produk *Starbucks Coffee* di Atrium Plaza.
- d. Untuk mengetahui pengaruh citra merek dan lingkungan toko secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian *Starbucks Coffee* di Atrium Plaza.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat sebagai berikut :

## 1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini bermanfaat sebagai masukan atau informasi bagi perusahaan-perusahaan ritel untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dominan terhadap keputusan konsumen dalam membeli produk yang ditawarkannya.

## 2. Universitas Negeri Jakarta

Sebagai tambahan literatur dan referensi pada perpustakaan Fakultas Ekonomi Univeritas Negeri Jakarta (UNJ) tentang pengaruh citra merek dan lingkungan toko terhadap keputusan pembelian.

### 3. Penulis

Penelitian ini merupakan suatu pendalaman ilmu, dimana peneliti menerapkan teori-teori yang diperoleh dari bangku kuliah dan menghubungkannya dengan kenyataan yang sebenarnya. Sehingga dapat menambah pemahaman penulis dalam bidang pemasaran khususnya perilaku konsumen.