BAB 1
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bisnis kuliner merupakan salah satu bisnis yang cukup menjanjikan pada saat ini, salah satunya di kota Boyolali. Munculnya beberapa cafe atau kedai yang ada di Boyolali menandai bahwa perkembangan wisata kuliner menjadi daya tarik tersendiri untuk konsumen datang ke cafe atau kedai. Fenomena tersebut adalah salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, yaitu gaya hidup. Menurut Mowen & Minor (2018) gaya hidup diartikan sebagai pola hidup seseorang di dunia yang terungkap pada aktivitas, minat, dan opininya. Bagaimana seseorang membentuk *image* dirinya dimata orang lain merupakan gaya hidup. Gaya hidup setiap individu maupun kelompok pastinya akan berubah seiring berkembangnya zaman. Oleh karena itu, banyak pengusaha mendirikan cafe dengan ciri khas atau kelebihan tersendiri yang dilatarbelakangi oleh gaya hidup. Kelebihan tersebut dapat dilihat dari apa saja makanan dan minuman yang disajikan, harga yang terjangkau, kualitas pelayanan yang diberikan, serta beberapa hal pendukung seperti suasana cafe, hotspot, live music, dan sebagainya. Dengan banyaknnya cafe yang tersedia, maka konsumen akan lebih selektif dalam memilih cafe atau kedai mana yang akan dikunjungi. Cafe dengan kualitas tinggi atau terbaik adalah cafe yang nantinya akan dipilih konsumen dalam memenuhi kebutuhannya.

Faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian selain gaya hidup yaitu faktor harga. Harga mempengaruhi konsumen untuk memutuskan menggunakan produk atau jasa tersebut. Keberhasilan pemasaran suatu produk atau jasa terdapat pada peranan harga dalam mempengaruhi keputusan pembelian. Harga dapat mendatangkan laba bagi perusahaan, karena harga merupakan salah satu elemen dari bauran pemasaran yang dapat menghasilkan pendapatan. Menurut Tjiptono (2019) harga juga dapat menjadi indikator kualitas dimana suatu produk dengan kualitas tinggi akan berani dipatok dengan harga yang tinggi pula. Oleh karena itu, harga juga memiliki peranan penting dalam keputusan pembelian.

Kualitas pelayanan merupakan hal yang harus diperhatikan dalam pengambilan keputusan pembelian. Menurut Tjiptono (2019) kualitas pelayanan merupakan keadaan dinamis yang erat kaitannya dengan produk, jasa, dan sumber daya manusia. Kualitas pelayanan merupakan suatu pernyataan tentang sikap terhadap perbandingan antara harapan dengan kinerja (Kotler & Keller 2017). Kualitas pelayanan dapat diterapkan dengan memberikan pelayanan sebaik mungkin kepada konsumen, sesuai dengan apa yang menjadi ekspektasi atau harapan konsumen yaitu mendapatkan kualitas pelayanan yang maksimal. Ketika konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh cafe, maka sangat dimungkinkan konsumen akan kembali lagi untuk melakukan pembelian-pembelian yang lain dan konsumen akan merekomendasikan kepada keluarganya dan juga teman-temannya tentang cafe atau kedai tersebut. Kualitas pelayanan memiliki hubungan yang erat dengan keputusan pembelian. Kualitas pelayanan menjadi salah satu faktor konsumen untuk menggunakan suatu produk atau jasa. Hubungan yang erat antara kualitas pelayanan dengan keputusan pembelian memungkinkan perusahaan khususnya cafe agar kedepannya benar-benar memahami harapan dan kebutuhan konsumen. Maka dari itu, suatu cafe dapat memberikan dan meningkatkan pelayanan yang terbaik agar konsumen merasa nyaman dan puas terhadap pelayanan yang diberikan. Sehingga, cafe atau kedai mampu bersaing dengan kompetitor agar dapat mempertahankan usahanya.

Kedai Kopi Argo Loro merupakan salah satu cafe di Selo, Boyolali yang menawarkan pemandangan alam yang indah dengan konsep yang modern. Desain cafe yang aestetik dan pemandangan alam di sekitar cafe yang bagus, menjadikan daya tarik tersendiri. Slogan dari cafe ini adalah *"Coffee Between The Mountains"*, karena lokasi cafe ini menghadap dua gunung yaitu gunung Merapi dan gunung Merbabu. Cafe ini menawarkan dua pilihan tempat untuk menikmati hidangan yaitu indoor dan outdoor, yang kedua tempat tersebut sama-sama memiliki kesan aestetik tersendiri. Cafe ini juga menawarkan berbagai pilihan menu makanan dan minuman yang menarik dengan harga yang relatif terjangkau.

Oleh karena itu, dalam penelitian ini ingin untuk mengetahui apakah ada pengaruh gaya hidup, harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada Kedai Kopi Argo Loro Boyolali.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat dikemukakan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Kedai Kopi Argo Loro Boyolali?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Kedai Kopi Argo Loro Boyolali?
3. Apakah kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Kedai Kopi Argo Loro Boyolali?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka dapat dikemukakan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh gaya hidup terhadap keputusan pembelian pada Kedai Kopi Argo Loro Boyolali.
2. Untuk menganalisis pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada Kedai Kopi Argo Loro Boyolali.
3. Untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada Kedai Kopi Argo Loro Boyolali.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

   Hasil penelitian ini diharapkan menjadi referensi untuk penelitian berikutnya mengenai tema pengaruh gaya hidup, harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian, sekaligus sebagai gambaran dan ilmu pengetahuan bagi penelitian selanjutnya.
2. Manfaat Praktis

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi ilmu pengetahuan bagi pembaca tentang pengaruh gaya hidup, harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada Argo Loro Kopi Boyolali. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan menjadi pertimbangan perusahaan atau cafe dalam mengembangkan usahanya.