

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Batik merupakan hasil karya seni tradisional yang banyak ditekuni masyarakat Laweyan. Sejak abad ke-19 kampung ini sudah dikenal sebagai kampung batik. Itulah sebabnya kampung Laweyan pernah dikenal sebagai kampung juragan batik yang mencapai kejayaannya di era tahun 70-an. Sebagai salah satu sentral Batik di Solo. Tentunya ada banyak sekali sejarah yang tertinggal di kampung ini dan yang ada ini menjadikan icon Batik Solo.

Di kawasan Laweyan ada Kampung Laweyan, Tegalsari, Tegalayu, Batikan, dan Jongke, yang penduduknya banyak yang menjadi produsen dan pedagang batik, sejak dulu sampai sekarang. Di sinilah tempat berdirinya Syarekat Dagang Islam, asosiasi dagang pertama yang didirikan oleh para produsen dan pedagang batik pribumi, pada tahun 1912. Bekas kejayaan para saudagar batik pribumi tempo doeloe yang biasa disebut 'Gal Gendhu' ini bisa dilihat dari peninggalan rumah mewahnya. Di kawasan ini, mereka memang menunjukkan kejayaannya dengan berlomba membangun rumah besar yang mewah dengan arsitektur cantik.

Faktor kebudayaan merupakan faktor penentu paling pokok dari keinginan dan perilaku seseorang. Faktor sosial seperti referensi, merupakan kelompok yang mempunyai pengaruh langsung (tatap muka) atau tidak langsung terhadap sikap dan perilaku orang tersebut. Ada beberapa kelompok

yang memiliki pengaruh secara langsung terhadap seseorang dinamakan kelompok keanggotaan (*membership groups*), Inilah kelompok dimana orang tersebut tergolong dan berinteraksi (*Philip Kotler, 1985:166*).

Faktor kepribadian yang berbeda akan mempengaruhi perilaku konsumen, memberikan tipe kepribadian yang dapat di klasifikasi dan korelasi yang kuat terdapat antara jenis kepribadian tertentu pilihan produk banyak pemasar menggunakan konsep yang dekat dengan kepribadian yaitu konsep diri orang. Kita semua membawa kemana-mana suatu gambaran mental yang kompleks mengenai diri kita sendiri.

Faktor psikologis ada tiga macam diantaranya motivasi, belajar, kepercayaan, dan sikap. Teori motivasi Freud beranggapan bahwa orang pada umumnya sadar akan kekuatan-kekuatan psikologis sesungguhnya yang membentuk perilaku mereka. Belajar bila mana orang itu bertindak, mereka belajar. Belajar menggambarkan perubahan-perubahan dalam perilaku individu yang timbul dari pengalaman.

Kepercayaan adalah suatu pilihan yang diskriptif dan di anut seseorang mengenai sesuatu. Kepercayaan ini dapat di dasarkan pengetahuan nyata, pendapat, atau kejujuran. Sikap menjelaskan evaluasi kognitif yang baik atau tidak baik dan terus menerus, perasaan emosional, dan kecenderungan tindakan ke arah obyek atau gagasan tertentu. Sikap menempatkan orang dalam suatu kerangka berfikir untuk menyukai atau tidak menyukai sesuatu, bergerak mendekat atau menjauh dari hal itu. Dari faktor-

faktor tersebut yang dapat mempengaruhi pemilihan produk batik di Kampoeng Batik Laweyan Surakarta

B. Perumusan Masalah

1. Apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor budaya terhadap keputusan memilih produk batik di Kampoeng Batik Laweyan Surakarta
2. Apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor sosial terhadap keputusan memilih produk batik di Kampoeng Batik Laweyan Surakarta
3. Apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor pribadi terhadap keputusan memilih produk batik di Kampoeng Batik Laweyan Surakarta
4. Apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor psikologis terhadap keputusan memilih produk batik di Kampoeng Batik Laweyan Surakarta

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis apakah terdapat pengaruh signifikan faktor budaya terhadap keputusan memilih produk batik di Kampoeng Batik Laweyan Surakarta
2. Untuk menganalisis apakah terdapat pengaruh signifikan faktor sosial terhadap keputusan memilih produk batik di Kampoeng Batik Laweyan Surakarta
3. Untuk menganalisis apakah terdapat pengaruh signifikan faktor pribadi terhadap keputusan memilih produk batik di Kampoeng Batik Laweyan Surakarta

4. Untuk menganalisis apakah terdapat pengaruh signifikan faktor psikologis terhadap keputusan memilih produk batik di Kampoeng Batik Laweyan Surakarta

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi nasabah, penelitian ini berguna untuk memudahkan dalam pengambilan keputusan.
2. Bagi peneliti, penelitian ini merupakan penerapan dari ilmu manajemen khususnya di bidang pemasaran.
3. Bagi akademis, penelitian ini dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan ataupun acuan untuk penelitian berikutnya

E. Sistematika Skripsi

Skripsi ini terdiri dari lima bab, gambaran pembahasan masing-masing bab adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini dibahas mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian dan sistematika skripsi.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan dijelaskan tentang berbagai teori yang relevan dengan penelitian yaitu pengertian perilaku konsumen, pengertian keputusan pembelian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang kerangka pemikiran, hipotesis, populasi, sampel, data dan sumber data, metode pengumpulan data, definisi operasional variabel, pengukuran dan instrumen penelitian, dan metode analisis data yang digunakan.

BAB IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menerangkan gambaran populasi dan responden, analisis data, dan pembahasan dari analisis data yang sudah dilakukan oleh peneliti.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan-kesimpulan yang ditarik dari analisis data dan pembahasan, serta saran-saran.