

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kesehatan adalah kunci dari seorang konsumen untuk mengambil keputusan pembelian dalam sebuah produk yang akan mereka konsumsi. Menurut Abdurrahman (2019) Seiring berkembangnya zaman yang semakin pesat maka bukan hanya seorang produsen yang mementingkan kesehatan bagi pengonsumsinya melainkan konsumen juga harus pandai dalam memilih suatu produk yang akan mereka konsumsi. Terkadang banyak hal yang praktis mengakibatkan konsumen lalai dalam memilih suatu produk. Menurut Fatimah (2023) dengan hal ini persaingan akan timbul secara ketat antar sesama produsen untuk merebutkan ketertarikan konsumen atas sebuah produk yang di luncurkan. Saat ini pola pikir konsumen sudah mengerucut pada sebuah kepraktisan dimana konsumen lebih menyukai hal-hal yang berbau praktis atau cepat saji. Tentunya di era saat ini banyak produsen yang berlomba-lomba untuk menciptakan suatu produk yang praktis untuk mendapatkan perhatian dari konsumen. Menurut Setiawan et al (2015) Kesehatan merupakan sesuatu yang sangat berharga dalam kehidupan, karena kesehatan merupakan modal utama dalam melakukan segala aktivitas.

Tren hidup sehat menjadi kebutuhan masyarakat saat ini. Namun hal itu berbanding terbalik dengan tuntutan gaya hidup yang semakin dinamis dan cepat. Hal ini, menjadikan masyarakat hobi mengonsumsi makanan cepat saji yang rendah akan serat. PT. Amerta Indah Otsuka produsen minuman dan makanan untuk kesehatan asal Jepang hari ini secara resmi meluncurkan produk terbarunya, Fibe Mini, minuman kaya serat dengan format *Ready to Drink* (RTD) pertama dan satu-satunya di Indonesia. Sebelum Fibe Mini muncul, terdapat beberapa minuman kaya akan serat (*Fiber*) di Indonesia, salah satunya yaitu produk Flimty, Gofyber, Fyberfyt, dan DRZLIM. Namun seiring dengan kebutuhan serat serta

meninjau aspek efisien semoga saja perkembangan Fibe Mini di Indonesia diharapkan dapat berkembang pesat dengan di bantu oleh kesadaran masyarakat atas kebutuhan serat disetiap harinya.

Tabel 1.1
Data Rekomendasi Minuman Fiber Terbaik Periode 2022

No	Nama Produk	Keunggulan	Harga
1	Flimty	Merek unggul yang pernah mendapatkan Top Brand Awards	Rp. 18.500
2	GoFyber	Melancarkan pencernaan dengan 100 macam buah di dalamnya	Rp. 75.000
3	Fyberfyt	Aman bagi penderita diabetes karena bebas gula pasir	Rp. 20.000
4	DRZLIM	Keamanan terjamin dengan memegang sertifikasi HACCP	Rp. 18.000
5	Fibe Mini	Bisa langsung diminum, sangat praktis tanpa harus di seduh	Rp. 7.000

Sumber : <https://my-best.id/139325> (produk tersebut di urutkan berdasarkan popularitasnya di *marketplace* Shopee. (2022)

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa produk minuman Fibe Mini menempati posisi harga terendah dari minuman fiber lainnya, tetapi Fibe Mini mampu bersaing di pasaran. Selain harganya yang relatif murah untuk di bandingkan minuman-minuman fiber lainnya, Fibe Mini memiliki fungsi utama yaitu untuk membantu memenuhi kebutuhan serat harian, guna menjaga kesehatan pencernaan.

Tidak hanya kandungan serat yang tinggi sebanyak 6000mg di setiap kemasannya, Fibe Mini juga memberikan rasa yang enak dan menyegarkan. Mengonsumsi Fibe Mini setiap hari akan memberikan manfaat yang menyeluruh terhadap kesehatan.

Sebagai Produk baru, Fibe Mini telah secara terus menerus melakukan promosi sebagai upaya meningkatkan keputusan pembelian terhadap produk Fibe Mini tersebut. Hal ini dibuktikan Fibe Mini menjadi salah satu produk yang populer di *marketplace*. Hal ini memang sudah semestinya dilakukan karena pada dasarnya kegiatan promosi dengan sengaja dilakukan oleh pihak

manajemen untuk dapat lebih memperkenalkan suatu produk kepada konsumennya serta memberikan suatu keuntungan bagi konsumen yang telah menggunakan produk tersebut. Di dalam sebuah persaingan bisnis, kegiatan promosi sangatlah berpengaruh bagi penjualan produk itu sendiri.

Masyarakat saat ini menginginkan segala sesuatunya serba cepat dan praktis, karena tuntutan dari gaya hidup yang dinamis dan bergerak cepat sehingga terkadang makanan siap saji menjadi pilihan dan hal itu mengakibatkan kebutuhan serat yang sangat penting untuk pencernaan dan kesehatan tubuh. Untuk itulah Fibe Mini hadir untuk memberi kemudahan dalam memenuhi kebutuhan serat harian dengan cara yang praktis, siap saji langsung minum. Di samping itu produk Fibe Mini juga sudah dapat dijumpai di berbagai tempat, baik itu *Supermarket* maupun di tempat perdagangan kecil-kecilan seperti warung dan sebagainya.

Berdasarkan uraian terkait dengan permasalahan keputusan pembelian dari produk minuman *fiber* / kaya akan serat, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Kualitas Produk, Persepsi Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Fibe Mini”**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka perumusan masalah yang terdapat dalam penelitian ini ialah :

1. Apakah kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada produk Fibe Mini?
2. Apakah persepsi harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada produk Fibe Mini?
3. Apakah promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada produk Fibe Mini?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan diatas, maka tujuan penelitian yang ingin diketahui ialah :

- a. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh positif dan signifikan kualitas produk secara parsial terhadap keputusan pembelian pada produk Fibe Mini.
- b. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh positif dan signifikan persepsi harga secara parsial terhadap keputusan pembelian pada produk Fibe Mini.
- c. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh positif dan signifikan promosi secara parsial terhadap keputusan pembelian pada produk Fibe Mini.

2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah dipaparkan diatas, maka kegunaan penelitiannya ialah :

1. Manfaat bagi Perusahaan

Penelitian ini di harapkan dapat menjadi masukan dan saran yang dapat digunakan dalam meningkatkan keputusan pembelian melalui Kualitas produk, persepsi harga dan promosi karena memiliki penjualan produk yang baik maka akan membuat perusahaan semakin berkembang dan besar.

2. Referensi

Untuk mendapatkan atau memperluas wawasan secara langsung maupun tidak langsung dan menganalisis hubungan tentang pengaruh kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian pada produk Fibe Mini.