sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber



© Hak cipta

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang

### BAB 1

# **PENDAHULUAN**

### ∃ 1.1 Latar Belakang

Kemajuan di bidang perekonomian selama ini telah banyak membawa akibatperkembangan yang cukup pesat dalam bidang usaha. Sejalan dengan itu banyak bermunculan perusahaan dagang yang bergerak di bidang perdagangan eceran yang berbentuk toko, minimarket, pasar swalayan dan lain-lain. Hal ini menimbulkan persaingan di antara perusahaan-perusahaan tersebut. Agar suatu perusahaan dapat terus dan memenangkan persaingan, perusahaan dituntut untuk mengadakan perbaikan dan peningkatan di bidang pemasaran.

Perbaikan dan peningkatan kegiatan di bidang pemasaran harus dilaksanakan secara terencana. Atau dengan kata lain, perusahaan harus menentukan strategi pemasaran yang tepat. Perubahan lingkungan perusahaan terutama faktor pesaing yang mampu menghasilkan produk yang sama, menyebabkan banyak perusahaan berorientasi pada konsumen (customer oriented). Perusahaan yang berorientasi pada konsumen hendaknya selalu memikirkan apa yang dibutuhkan oleh konsumen, apa yang diinginkan konsumen, dan pelayanan yang bagaimana disenangi oleh konsumen sehingga konsumen tidak hanya puas, akan tetapi menjadi loyal dan kembali pada tokonya.

Dewasa ini pasar swalayan semakin banyak dibuka di berbagai tempat baik di kota besar maupun di kota kecil, termasuk di Air tiris, kampar. Kehadiran pasar swalayan merupakan tuntutan perubahan gaya hidup masyarakat kota. Kondisi semacam ini mencerminkan suatu fenomena yang terjadi bahwa

Sım Kıau



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

masyarakat menjadisemakin kritis dalam memilih tempat pembelanjaan. Sifat kritis tersebut dicirikan antara lain masyarakat menginginkan barang selengkap mungkin, produk yang berkualitas, pelayanan dan fasilitas yang memuaskan yang semuanya terdapat dalamsatu toko yaitu pasar swalayan.

Dalam perjalanannya pasar swalayan semakin meningkat baik dalam jumlahmaupun pelayanan yang diberikan. Keadaan tersebut menyebabkan adanyapersaingan pada bisnis retail. Akibatnya mau tidak mau para pengusaha bisnis retail(pemilik pasar swalayan) tidak mempunyai pilihan lain kecuali memenangkanpersaingan. Berkaitan dengan konsep pemasaran yang berorientasi pada konsumen maka manajemen pasar swalayan dapat memberikan kepuasan konsumen dengancara memenuhi kebutuhan dan keinginannya.

Dari pra-riset yang dilakukan diketahui bahwa akhir-akhir inijumlah pengunjung yang datang untuk membeli di swalayan Syifa Air Tiris cenderung mengalami peningkatan dan penurunan seperti terlampir dalam tabel berikut :

UIN SUSKA RIAU

sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber



# © Hak cipta milik UIN Sus

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang

Tabel 1.1 : Jumlah pengunjung pada swalayan Syifa Air Tiris dari bulan Februari 2015 — Januari 2016

| No | Bulan     | Jumlah Pengunjung (Orang ) |
|----|-----------|----------------------------|
| 1  | Februari  | 4.655                      |
| 2  | Maret     | 3.570                      |
| 3  | April     | 3.250                      |
| 4  | Mei       | 3.520                      |
| 5  | Juni      | 3.590                      |
| 6  | Juli      | 3.215                      |
| 7  | Agustus   | 3.745                      |
| 8  | September | 4.240                      |
| 9  | Oktober   | 3.680                      |
| 10 | November  | 3.820                      |
| 11 | Desember  | 3.750                      |
| 12 | Januari   | 3.415                      |
|    | Jumlah    | 44.450                     |

Sumber: Swalayan Syifa Air Tiris 2017

Tabel 1.1 diatas menunjukkan bahwa pengunjung Syifa Swalayanyang berada di Air Tiris kampar pada akhir – akhir ini adanya masalah yang menunjukkan keadaan jumlah pengunjung yang naik turun. Swalayan Syifa bukan satu-satunya swalayan yang ada di Air Tiris. Untuk menghadapi persaingan maka mau tidak mau pemilik harus memenangkan persaingan dengan cara merebut

ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

konsumen sebanyak mungkin. Fakta diatas dapat di maknai sebagai adanya masalah pada swalayan dalam kualitas pelayanan.

Jika kulitas pelayanan ini bagus, maka pengaruhnya terhadap perilaku pembelian konsumen akan berakhir pada pengambilan keputusan pembelian. Keputusan pembelian merupakan perilaku pembelian seseorang menentukansuatu pilihan produk untuk mencapai kepuasan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Pengambilan keputusan membeli ini melewati tahap—tahap mulai dari pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternative, keputusan pembelian, sampai perilaku paska pembelian.

Dipilihnya Kualitas Pelayanan menjadi dasar peneletian , karena semakin banyaknya swalayan swalayan baru yang bermunculan , dan berakibat daya saing semakin tinggi , oleh karna itu dengan meningkatkan kualitas pelayanan yang bagus , maka pelanggan akan royal dan membuat pelanngan baru berdatangan.

dan pada pra-riset di lapangan , didapatkan indikator kualitas pelayanan yang ada di swalayan syifa air tiris kampar antara lain :

Pada Bukti fisik (*Tangibles*) swalayan syifa memiliki Kebersihan gedung yang terjaga ,Tempat parkir yang luas untuk para pelanggan serta Suasana gedung yang nyaman untuk berbelanja. untuk Kehandalan (*reliability*), swalayan syifa menberikan pelayanan terbaik ke pelanggan serta melayani pelanggan dengan maksimal. Daya tanggap (*responsiveness*), para Karyawan swalayan syifa cepat tanggap terhadap pelayanan yang dibutuhkan oleh pelanggan serta Karyawan memberikan pelayanan yang tepat ke pelanggan. Jaminan (*assurance*)ditunjukkan

sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

swalayan syifa dengan Sikap karyawan yang memberikan ketenangan ke pelanggan serta Jaminan keamanan. Dan yang terakhir Empati (*emphaty*), Karyawan memberikan pertanyaan jika pelanggan kebingungan.

Pada penelitian ini Swalayan Syifa Air tiris dipilih sebagai objek penelitian sedangkan yang akan diteliti lebih ditekankan pada kualitas pelayanan(tangible, reliability, responsivines, assurance, emphaty) terhadap keputusan pembelian konsumen.

Memuaskan keinginan konsumen merupakan hal yang kritis dan harus dalam menghadapi persaingan, mengingat konsumen yang merasa puas diharapkan akan melakukan tindakan pembelian, pembelian ulang dan bahkan memberitahukan kepada orang lain, sehingga akhirnya dapat menempatkan pesaing di urutan paling rendah dan sebaliknya. Hal ini jelas akan mempengaruhi hasil penjualan dan keuntungan serta kelangsungan hidup usaha Swalayan Syifadalam jangka panjang.

Maka berdasarkan latar belakang dari alasan di atas maka peneliti tertarikUntuk melaukakan penelitian terhadap Konsumen swalayan Syifa Air Tiris dengan judul: "ANALISIS KUALITAS PELAYANAN SWALAYAN SYIFA DI AIR TIRIS KAMPAR"

S**D**ltan Syarif Kasim Riau



# 1.2 Rumusan Masalah

Sesuai dengan keterkaitan antara Bukti fisik, Kehandalan, Daya tanggap, Jaminan dan Empati dengan Kualitas pelayanan yang terlah diuraikan dalam latar belakang di atas, maka yang menjadi permasalahannya adalah:

- 1. Apakah Bukti fisik berpengaruh parsial terhadap Kualitas pelayanan di Swalayan Syifa Air Tiris?
- 2. Apakah Kehandalan berpengaruh parsial terhadap Kualitas pelayanan di Swalayan Syifa Air Tiris?
  - 3. Apakah Daya tanggap berpengaruh parsial terhadap Kualitas pelayanan di Swalayan Syifa Air Tiris?
  - 4. Apakah Jaminan berpengaruh parsial terhadap Kualitas pelayanan di Swalayan Syifa Air Tiris?
  - 5. Apakah Empati berpengaruh parsial terhadap Kualitas pelayanan di Swalayan Syifa Air Tiris?
- State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau 6. Apakah bukti fisik, kehandalan, daya tanggap jaminan dan empati berpengaruh secara simultan terhadap Kualitas pelayanan di Swalayan Syifa Air Tiris?



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

# 1.3 Tujuan Penelitian

- 1. Untuk mengetahui apakah Bukti fisik berpengaruh secara parsial terhadap Kualitas pelayanan di Swalayan Syifa Air Tiris.
  - 2. Untuk mengetahui apakah Kehandalan berpengaruh secra parsial terhadap Kualitas pelayanan di Swalayan Syifa Air Tiris.
- 3. Untuk mengetahui apakah Daya tanggap berpengaruh secara parsial terhadap Kualitas pelayanan di Swalayan Syifa Air Tiris.
  - 4. Untuk mengetahui apakah Jaminan berpengaruh secara parsial terhadap Kualitas pelayanan di Swalayan Syifa Air Tiris.
  - 5. Untuk mengetahui apakah empati berpengaruh secara parsial terhadap Kualitas pelayanan di Swalayan Syifa Air Tiris.
  - 6. Untuk mengetahui bukti fisik,daya tanggap, kehandalan,jaminan dan empati berpengaruh secara simultan terhadap Kualitas pelayanan di Swalayan Syifa Air Tiris.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

K a

# 1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, antara lain :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini untuk menerapkan dan menggunakan teori yang didapat di bangku kuliah dengan kenyataan yang ada di lapangan.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai evaluasi bagi perusahaan dalam meningkatkan kualitas pelayanannya. Selain itu dapat mengetahui seberapa besar pengaruh bukti fisik, kehandalan, daya tanggap, jaminan dan empati terhadap Kualitas pelayanan pada swalayan syifa Air Tiris.

3. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan memperdalam ilmu pengetahuan serta dapat digunakan sebagai pembanding bagi pembaca yang ingin melaksanakan penelitian di bidang pemasaran.

### 1.5 Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh gambaran secara umum mengenai bagian-bagian yang di bahas dalam penelitian ini, maka penulis menguraikan secara singkat isi masing-masing bab dengan sistematika sebagai berikut:

State Islamic University of

: University of Sultan Sy

of Sultan di arma Kasim Riau

Dilarang Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber



K a

**BAB I: PENDAHULUAN** 

Pada bab ini akan diuraikan latar belakang pemilihan judul,

perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika

penulisan.

**BAB II :LANDASAN TEORI** 

Bab ini berisi tentang teori-teori dan pendapat para ahli yang

merupakan dasar dalam melakukan penelitian atas permasalahan yang

dibahas yaitu : pengertian pemasaran, pengertian bukti

fisik, pengertian kehandalan, pengertian daya tanggap, pengertian

jaminan serta pegertian empati dan penelitian terdahulu.

**BAB III: METODE PENELITIAN** 

Dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang metode, yaitu:

lokasi penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data,

dan analisis data.

**BAB IV: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN** 

Dalam bab ini berisikan gambaran umum perusahaan, sejarah

singkat perusahaan, maksud dan tujuan pendirian, dan struktur

organisasi.

K a

## **BAB V: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini akan membahas dan menguraikan mengenai hasil dari penelitian pengaruh Lokasi, Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian pada Swalayan Swalayan Syifa Air Tiris.

### BAB VI: KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran yang penulis berikan kepada pihak perusahaan.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau