

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi, dunia perdagangan dewasa ini terjadi persaingan dalam memasarkan produk atau jasa. Kegiatan pemasaran memiliki peranan yang sangat penting dalam dunia usaha. Mengingat orientasinya terhadap masyarakat (konsumen). Keadaan dunia usaha berubah dinamis seiring dengan perubahan selera konsumen dan perubahan yang terjadi pada lingkungan dan sekitarnya. Kebutuhan konsumen yang terus meningkat, menjadikan sebagai peluang bisnis. Hal tersebut menjadi dasar pemikiran pelaku usaha untuk memenuhi kebutuhan, keinginan, dan harapan konsumen sehingga tidak berpaling ke pesaing.

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan pesaing yang selalu berubah, agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan, jadi dalam menetapkan strategi pemasaran yang akan dijalankan, perusahaan harus lebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai posisinya dipasar. Dengan mengetahui keadaan dan kondisi pasar dari produknya, serta posisi perusahaan dalam memasarkan produknya dipasar, maka dapatlah ditentukan tujuan dan sasaran apa yang diharapkan

akan dapat dicapai dalam bidang pemasaran, dan bagaimana kegiatan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran tersebut.

Penentuan harga juga harus mempertimbangkan jenis kompetisi dalam pasar target secara keseluruhan dalam menghadapi kondisi dan situasi yang sering berubah serta mempersiapkan strategi harga yang dapat menarik konsumen untuk mampu membeli produknya. Salah satu strategi harga yang sangat berperan dalam penjualan adalah potongan harga (Discount), Pada penerbit dan Toko Buku Zanafa menjual semua produk buku dengan harga diskon 5% tanpa menaikkan harga aslinya. Dengan harga diskon dapat meningkatkan daya beli masyarakat asalkan tidak merugikan perusahaan, dengan meningkatnya daya beli, maka akan dapat meningkatkan omset perusahaan sehingga tercapailah tujuan suatu perusahaan.

Produk merupakan salah satu unsur yang sangat penting dalam perusahaan dimulai dari perencanaan bentuk produk, permintaan konsumen dan lain-lain yang ikut menunjang terciptanya suatu produk yang dapat memberikan manfaat serta kepuasan kepada konsumen, dari produk inilah perusahaan dapat mencapai tujuannya untuk memperoleh keuntungan melalui aktivitas-aktivitas penjualan. Produk terbagi menjadi dua yaitu produk barang dan produk jasa yang mana keduanya memiliki perbedaan terhadap wujudnya.

Lokasi merupakan unsur yang sangat penting yang harus diperhatikan oleh suatu perusahaan, pemilihan lokasi yang strategis dapat menunjang berjalannya penjualan dengan lancar dan menghasilkan omset yang maksimal. Lokasi berkaitan dengan semua keputusan dalam membawa produk yang

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

benar ke wilayah pasar target. Dalam pemilihan lokasi dan sasaran pasar Penerbit Zanafa telah memilih lokasi yang sangat strategi dan disesuaikan juga dengan segmentasi pasarnya, yaitu terletak di pusat perbelanjaan masyarakat serta letaknya tidak jauh dari lembaga-lembaga pendidikan yang sangat menunjang lancarnya penjualan.

Saat ini ada dua jenis usaha yang sudah berjalan, yaitu penerbit zanafa publishing dan Toko Buku Zanafa. Penerbit zanafa publishing sudah menerbitkan lebih dari 100 judul buku baik yang diterbitkan sendiri maupun yang bekerjasama dengan lembaga pendidikan (sekolah dan perguruan tinggi) dan penerbit terkemuka tingkat nasional.

Buku-buku yang diterbitkan meliputi semua bidang ilmu, baik buku agama maupun buku umum. Pemasaran buku-buku terbitan zanafa dilakukan melalui distributor Adipura Yogyakarta dan Nusa Media Bandung. Dua distributor ini memasarkan buku-buku terbitan zanafa ke seluruh wilayah Indonesia, baik toko buku tradisional maupun toko buku moderen.

Zanafa dalam usahanya membuat konsep diskon harga buku pada semua buku dan selain menjual buku zanafa juga menyediakan alat tulis kantor dan literatur-literatur lainnya yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat.

Adapun usaha-usaha yang dilakukan Penerbit dan Toko Buku Zanafa pada saat ini adalah :

1. Memberikan diskon harga sebesar 5% pada semua buku-buku yang dijual.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

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

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Bekerjasama dengan penerbit lainnya seperti Penerbit Erlangga, Penerbit Gramedia dan penerbit lainnya.
3. Selain menjual buku, Penerbit dan Toko Buku Zanafa juga menyediakan alat-alat tulis dan peralatan kantor yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat.
4. Menjual buku-buku murah (obral)
5. Melakukan Bazar
6. Melakukan promosi melalui internet (*Online Promotion*).

Tabel 1.1 Data Penjualan Produk pada Penerbit dan Toko Buku Zanafa Panam Periode 2013-2016

TAHUN	Target Penjualan	Realisasi penjualan
2013	2.700.000.000	3.413.417.404
2014	2.700.000.000	3.579.105.836
2015	2.700.000.000	3.117.466.417
2016	2.700.000.000	1.873.453.802

Sumber: Penerbit dan Toko Buku Zanafa

Dari data diatas dapat dilihat bahwa terdapat perbedaan tingkat penjualannya, yaitu pada tahun 2013 penjualannya mencapai Rp. 3.413.417.404 pada tahun 2014 penjualannya mencapai Rp.3.579.105.836 pada tahun 2015 penjualannya mencapai Rp. 3.117.466.417 sedangkan pada tahun 2016 penjualannya mencapai Rp.1.873.453.802, sehingga dapat disimpulkan bahwa penjualan paling menurun terdapat pada tahun 2016.

Ini bisa dilihat dari strategi penjualan yang dilakukan oleh Penerbit dan Toko Buku Zanafa Panam Pekanbaru. Pada tahun 2016 Penerbit dan Toko Buku Zanafa kurang cermat dalam melakukan penjualan. Pada tahun-tahun sebelumnya Penerbit dan Toko Buku Zanafa melakukan bazar dan promosi

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

melalui internet untuk mempromosikan produk baik buku-buku maupun ATK. Akan tetapi dalam tahun 2016 tidak ada promosi yang dilakukan.

Selain itu menurun volume penjualan juga diakibatkan dari permasalahan yang terjadi oleh faktor-faktor yang kurang diperhatikan seharusnya dalam meningkatkan volume penjualan harus terlebih dahulu merancang strategi penjualan yang tepat sasaran.

Dari data penjualan diatas perusahaan juga harus memperhatikan perkembangan dan persaingan yang ada, salah satu toko buku yang menjadi saingan Penerbit dan Toko Buku Zanafa saat ini yaitu Toko Buku Kharisma, Toko Buku Al-Mumtaz yang letaknya strategis yaitu tidak jauh dari jangkauan masyarakat serta lembaga-lembaga pendidikan seperti sekolah-sekolah dan perguruan tinggi yang sangat membutuhkan buku-buku pendidikan serta masyarakat umum.

Tabel 1.2 Data Katalog Buku Terbitan Zanafa Publishing Periode 2013-2016

TAHUN TERBIT	PENERBIT	JUMLAH TERBITAN PERTAHUN
2013	Zanafa Publishing	14 Judul Buku
2014	Zanafa Publishing	4 Judul Buku
2015	Zanafa Publishing	2 Judul Buku
2016	Zanafa Publishing	2 Judul Buku

Sumber: Penerbit dan Toko Buku Zanafa

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa buku-buku yang diterbitkan oleh Penerbit dan Toko Buku Zanafa pada empat tahun terakhir mengalami penurunan. Disebabkan banyaknya daya saing yang ada di kecamatan tampan, dengan banyaknya daya saing maka orang bisa bebas memilih tempat penerbit yang sesuai dengan keinginannya. selain itu faktor

yang paling utama yang menyebabkan penurunan penerbitan pada Toko Buku Zanafa adalah faktor harga, karena kebanyakan orang melihat dari segi harganya yang tinggi dan juga kualitasnya masih kurang bagus, faktor itulah yang menyebabkan Toko Buku Zanafa mengalami penurunan.

Perusahaan juga harus memperhatikan perkembangan dan persaingan yang ada, salah satu toko buku yang menjadi saingan Penerbit dan Toko Buku Zanafa saat ini yaitu Toko Buku Kharisma, Toko Buku Al-Mumtaz yang letaknya strategis yaitu tidak jauh dari jangkauan masyarakat serta lembaga-lembaga pendidikan seperti sekolah-sekolah dan perguruan tinggi yang sangat membutuhkan buku-buku pendidikan serta masyarakat umum.

Fenomena yang terjadi pada Penerbit dan Toko Buku Zanafa tersebutlah yang membuat penulis tertarik untuk menelaah lebih dalam mengenai **“PERANAN HARGA, KELENGKAPAN PRODUK DAN LOKASI DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PENERBIT DAN TOKO BUKU ZANAFANA PANAM PEKANBARU”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka dapat disimpulkan perumusan masalah sebagai berikut: Bagaimanakah Peranan harga, kelengkapan produk dan lokasi dalam keputusan pembelian pada penerbit dan Toko Buku Zanafa Panam Pekanbaru.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

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

1.3 Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah: “Untuk mengetahui bagaimana Peranan harga, kelengkapan produk dan lokasi dalam keputusan pembelian pada penerbit dan Toko Buku Zanafa Panam Pekanbaru.

2. Manfaat

a. Bagi Penulis

Penelitian ini merupakan sarana pengembangan wawasan serta pengalaman yang sangat membantu penulis dalam merealisasikan antara teori yang didapat dibangku perkuliahan dengan teori maupun praktek yang ada dilapangan kerja, khususnya mengenai Peranan harga, kelengkapan produk dan lokasi dalam keputusan pembelian .

b. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat memberikan wawasan dan pengetahuan, disamping itu juga sebagai bahan bacaan dan rujukan bagi pembaca tentang Pengaruh harga, kelengkapan produk dan lokasi dalam keputusan pembelian pada penerbit dan Toko Buku Zanafa panam Pekanbaru

c. Bagi Perusahaan

Penelitian ini sebagai bahan informasi dan pertimbangan dalam merancang strategi harga, kelengkapan produk, dan lokasi dalam keputusan pembelian dimasa yang akan datang.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1.4 Lokasi dan Waktu

1. Lokasi

Penelitian dilakukan di penerbit dan Toko Buku Zanafa panam Pekanbaru, yang tepatnya beralokasi Jl. HR. Subrantas Kompleks Metropolitan City(MTC)/Giant Blok A 39-41 Tampan Pekanbaru Riau.

2. Waktu

Penelitian ini dilakukan pada saat Praktek Kerja Lapangan yang dilakukan selama 2 bulan dari tanggal 01 juli – 31 Agustus 2016.

1.5 Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan melalui wawancara.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari perusahaan yang meliputi struktur organisasi dan data penunjang lainnya.

2. Sumber Data

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan secara langsung dilapangan dan memperoleh data informasi secara langsung di Penerbit dan Toko Buku Zanafa.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Wawancara

Wawancara adalah sistem tanya jawab yang dilakukan langsung pada perusahaan Penerbit dan Toko Buku Zanafa

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan laporan ini penulis membaginya dalam beberapa bab, dan masing-masing bab dibagi menjadi sub bab dengan uraian sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisi tentang uraian mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat, lokasi dan waktu, jenis dan sumber data, serta sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan tentang sejarah penerbit dan Toko Buku Zanafa panam Pekanbaru

BAB III : TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

Bab ini menjelaskan tentang harga, kelengkapan produk, dan lokasi dalam keputusan pembelian.

BAB IV : PENUTUP

Bab ini penulis akan menjadikan dua sub yaitu kesimpulan dan saran.