

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Semakin berkembangnya ilmu pengetahuan dalam berbagai bidang misalnya bidang kesehatan membuat manusia terus berinovasi dan mengembangkan obat-obatan untuk meningkatkan kesehatan dan menyembuhkan berbagai penyakit. Jenis dan ragam obat-obatan pun sangat banyak dan beragam. Banyak sekali tempat penyedia obat-obatan baik yang didirikan pemerintah seperti puskesmas dan rumah sakit, maupun yang didirikan oleh swasta seperti klinik terpadu, toko obat dan apotek. Apotek merupakan salah satu usaha penyediaan obat-obatan yang resmi dan berizin, merupakan tempat praktek dari apoteker dan dokter menjadi salah satu pilihan untuk membeli obat dan berkonsultasi seputar kesehatan. Dalam meningkatkan persaingan dunia usaha yang semakin tajam, setiap pelaku bisnis yang ingin memenangkan dalam persaingan pasar akan memberikan perhatian kepada konsumen, sebagai bentuk upaya untuk meningkatkan keputusan pembelian, Maka Apotek Nayaka Era Husada 02 menetapkan strategi pemasaran yang meliputi aspek produk, harga, lokasi, dan pelayanan.

Salah satu yang mempengaruhi keputusan pembelian di Apotek Nayaka Era Husada 02 adalah dari aspek harga. Dari hasil pengamatan di lapangan harga obat-obatan relatif mahal dibanding apotek lain. Selain itu, obat-obatan yang dijual di apotek nayaka era husada 02 kurang lengkap. Hal ini harus menjadi perhatian bagi pemilik Apotek Nayaka Era Husada 02 untuk melakukan perbaikan dan menetapkan harga obat-obatan yang terjangkau oleh konsumen, karena harga merupakan sesuatu yang selama ini banyak menarik konsumen untuk membeli, Konsumen memiliki berbagai penilaian yang berbeda terhadap harga dari suatu produk yang diperjualkan. Harga yang ditetapkan diatas harga pesaing akan dipandang sebagai harga yang mahal, sedangkan jika harga tersebut lebih rendah dari pesaing maka konsumen akan menilai harga produk itu murah.

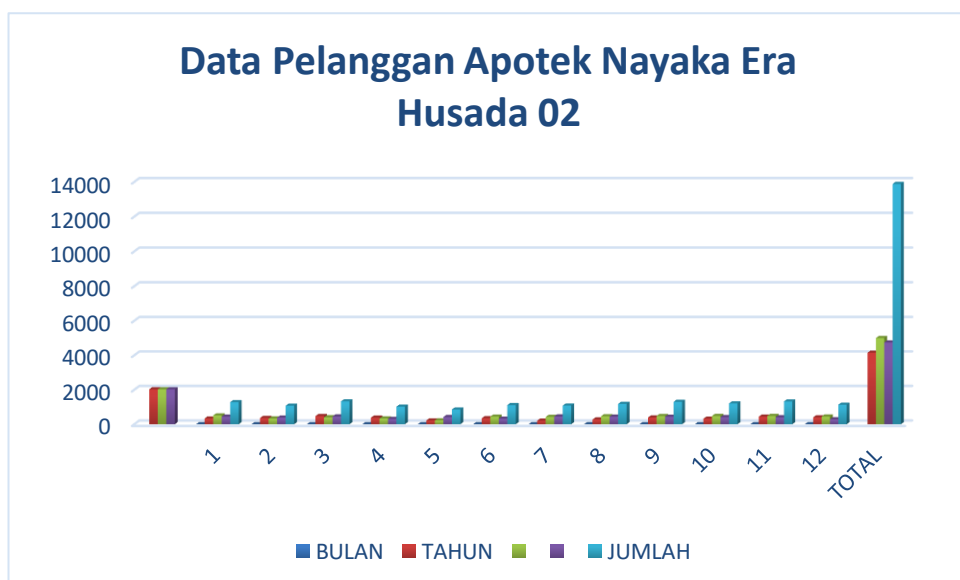
Selain faktor harga, lokasi apotek menentukan tingkat penjualan atau layanan yang diberikan. Akan tetapi Lokasi tidak strategis sehingga apotek nayaka era husada sulit dijangkau oleh masyarakat yang butuh pelayanan. Lokasi menjadi salah satu faktor keunggulan dalam bersaing dengan perusahaan lainnya sehingga lokasi yang akan digunakan memiliki nilai strategis bagi kelangsungan suatu usaha. Selain itu

lokasi yang dipilih sebaiknya mudah dalam mencapai pasar atau dicapai oleh pelanggannya. Oleh karena itu, dalam penentuan lokasi perlu mempertimbangkan faktor-faktor yang berpengaruh dan juga perlu melihat prospek lokasi tersebut pada masa yang akan datang.

Meskipun harga obat-obatan yang ditawarkan PT. Nayaka Era Husada telah kompetitif tetapi penjualan obat-obatannya masih terbilang berfluktuasi, hal ini dapat dilihat dari data grafik pada tahun 2021-2023, sebagai berikut:

**Tabel 1.1. Data Pelanggan Apotek Nayaka Era Husada 02**

NO	BULAN	TAHUN			JUMLAH
		2021	2022	2023	
1	Januari	330	508	441	1279
2	Februari	361	331	382	1074
3	Maret	473	402	451	1326
4	April	380	333	308	1021
5	Mei	216	223	415	854
6	Juni	348	438	321	1107
7	Juli	206	425	451	1082
8	Agustus	278	462	440	1180
9	September	391	473	432	1296
10	Oktober	320	479	410	1209
11	November	441	479	401	1321
12	Desember	400	444	287	1131
<b>Total</b>		<b>4144</b>	<b>4997</b>	<b>4739</b>	<b>13880</b>



**Gambar 1.1. Data Pelanggan Apotek Nayaka Era Husada 02**

Dari data tabel 1.1. di atas terlihat pada tahun 2021 Jumlah pelanggan sebanyak 4144 Orang, pada tahun 2022 jumlah pelanggan sebanyak 4997 Orang dan pada tahun 2023 sebanyak 4739, Selisih dari tahun 2020 ke tahun 2021 mengalami kenaikan sebanyak 853 pelanggan dan selisih dari tahun 2022 ke tahun 2023 mengalami penurunan sebanyak 258, ini menunjukkan bahwa terjadi penurunan pada pelanggan di tahun 2023. Dari data yang telah dikemukakan diatas, dapat disimpulkan bahwa adanya permasalahan pada kepuasan pelanggan yang di pengaruhi oleh beberapa faktor seperti kualitas pelayanan, fasilitas dan lain sebagainya.

Berdasarkan pada uraian latar belakang masalah yang terjadi di atas maka dapat diajukan sebuah penelitian dengan judul **“Pengaruh Harga dan Lokasi terhadap keputusan pembelian di Apotek Nayaka Era Husada 02”**.

## **I.2. Identifikasi Masalah**

Dengan melihat beberapa permasalahan yang muncul, dapat di identifikasi sebagai berikut:

1. Harga obat yang dijual mahal dan tidak lengkap.
2. Lokasi tidak strategis atau sulit dijangkau konsumen
3. Harga obat yang dijual mahal dan tidak lengkap.
4. Masyarakat membeli obat sesuai rekomendasi dokter.
5. Tidak ada jasa pesan antar

## **I.3. Pembatasan Masalah**

Penelitian ini adalah sebagai berikut : Dari masalah yang sudah dijabarkan diatas, terlihat bahwa harga dan lokasi masalah utama yang mempengaruhi kinerja karyawan dengan alasan tersebut, maka penulis membatasi penelitian pada “pengaruh harga dan lokasi terhadap keputusan pembelian di Apotek Nakaya Husada 02.”.

## **I.4. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka permasalahan pada penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah secara parsial harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Apotek Nayaka Husada 02 ?
2. Apakah secara parsial lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Apotek Nayaka Husada 02 ?
3. Apakah secara simultan harga dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Apotek Nayaka Husada 02 ?

### **1.5. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis mempunyai tujuan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisa secara parsial apakah harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Apotek Nayaka Husada 02.
2. Untuk mengetahui dan menganalisa secara parsial apakah lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Apotek Nayaka Husada 02.
3. Untuk mengetahui dan menganalisa secara simultan apakah harga dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Apotek Nayaka Husada 02.

### **1.6. Manfaat Penelitian**

Dengan dilakukan penelitian ini semoga memberikan manfaat baik yang bersifat teori maupun praktis:

#### 1. Bagi penulis

Dari penelitian ini penulis dapat memperoleh pengetahuan baru mengenai masalah keputusan pembelian yang sangat berkaitan erat dengan kegiatan perusahaan dan yang tidak kalah penting adalah sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Srata 1.

#### 2. Bagi Apotek Nayaka Husada 02

Sebagai salah satu alat untuk mengetahui harga dan lokasi yang diinginkan oleh Perusahaan.

#### 3. Bagi masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan khasanah kepustakaan dan tambahan referensi bagi penelitian selanjutnya.

## **I.7. Sistematika Penulisan**

Guna memahami lebih lanjut laporan ini, maka materi-materi yang tertera pada laporan skripsi ini dikelompokkan menjadi beberapa subbab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Berisi tentang latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan itu sendiri.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan skripsi serta beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisikan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel dan teknik analisis data penelitian.

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi tentang gambaran obyek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

### **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisikan simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk pihak obyek penelitian.

### **DAFTAR PUSTAKA**

Berisi tentang sebagai buku, jurnal, rujukan yang secara sah digunakan dalam menyusun penelitian ini.