

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pada akhir tahun 2019 dunia di hebohkan dengan sebuah penyebaran virus mematikan yang dapat menyebabkan korban berjatuhan yang bermula di kota Wuhan, China. Dengan kemudahan perpindahan tempat ke tempat lain membuat penyebaran virus ini semakin cepat menyebar di seluruh penjuru dunia sehingga membuat kejadian ini disebut Pandemi. Di Indonesia sendiri virus tersebut baru terdeteksi masuk pada maret tahun 2020 berada di depok, Jawa Barat. Dengan hal yang sama dengan era kemudahan dalam berpindah tempat ke tempat lain virus tersebut menyebar ke seluruh wilayah di Indonesia yang membuat negara Indonesia melakukan Lockdown atau penyekatan agar masyarakat tidak melakukan perpindahan tempat oleh karena itu sangat berdampak pada perekonomian masyarakat termasuk pada bisnis yang banyak mengalami kebangkrutan dan merugi.

Namun masih terdapat bisnis yang bertahan atau bahkan mengalami keuntungan selama pandemi covid 19 pada suatu bidang tertentu. Salah satunya yaitu di bidang perawatan kulit dan wajah atau yang sering disebut skincare. Sebelum adanya pandemi covid-19 bisnis di bidang skincare ini cukup menjanjikan karena permintaan yang tinggi dari masyarakat, dengan adanya pandemi covid-19 tersebut yang mengharuskan apapun dilakukan dirumah karena ada lockdown maupun penyekatan berlevel di setiap daerah membuat

masyarakat bingung untuk mengisi waktu luang dengan begitu masyarakat mengisi waktu luang salah satunya dengan merawat kulit dan wajah.

Produk skincare sangat bermacam-macam sehingga terdapat banyak pilihan bagi masyarakat, dengan begitu para pengusaha produk skincare membuat produknya semakin berkualitas dan dapat diterima di masyarakat karena produk skincare juga harus mampu menjangkau keberagaman berbagai kulit dan wajah manusia seperti contohnya wajah yang berminyak dan kering, kulit sensitif dan lain sebagainya. Karena penggunaan skincare saat ini tidak pada gender wanita saja, pria juga terdapat yang menggunakan produk skincare untuk merawat wajah dan kulitnya. Oleh karena itu produk skincare sendiri juga berpengaruh terutama dalam menjangkau keberagaman kecocokan kulit sehingga pengusaha produk skincare membuat produknya semakin berkualitas.

Dengan produk berkualitas tersebut pengusaha produk skincare juga membuat harga suatu produk melambung tinggi. Oleh karena itu para pengusaha produk skincare berlomba lomba membuat produknya lebih berkualitas serta dengan harga yang dapat diterima masyarakat, karena harga merupakan salah satu faktor masyarakat membeli suatu produk skincare terutama di masa pandemi covid-19 banyak masyarakat mengalami kesulitan dalam perekonomian.

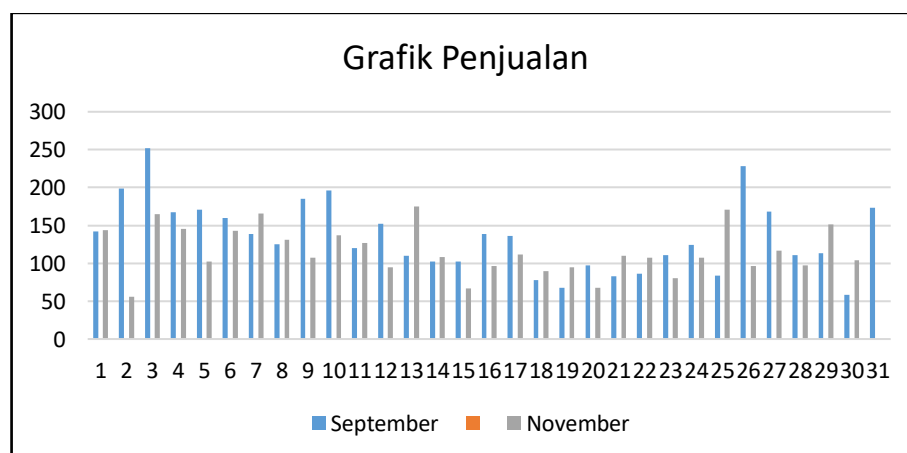
Harga suatu produk dapat menjadi salah satu faktor penting yang memunculkan ketertarikan seseorang akan suatu produk yang akan dibeli sehingga sangat dipertimbangkan dalam menetapkan suatu harga produk tersebut. Menurut Hassan (2014:521) harga merupakan segala bentuk biaya

moneter yang digunakan oleh konsumen untuk memiliki, memanfaatkan, memperoleh sebuah kombinasi dari barang beserta pelayanan dari suatu produk atau jasa. (Hasan, 2014)

Salah satu bisnis atau usaha produk skincare yang mampu bertahan di masa pandemi yaitu “CV. Pesona Elok MS Glow by Elok Nabila distributor resmi pusat di wilayah wiyung Surabaya”. Cv tersebut menyediakan seluruh produk skincare dari MS Glow yang sudah dikenal masyarakat terlebih dahulu produknya dan hadir di wilayah wiyung Surabaya. Cv Pesona Elok MS Glow by elok Nabila ini mampu bertahan atau beradaptasi bahkan berkembang pada saat pandemi seperti saat ini dapat dibuktikan dengan cv tersebut memulai usahanya pada bulan maret 2021 yakni dalam kondisi pandemi serta menghadapi gelombang kedua pandemi covid-19 yang terjadi di seluruh Indonesia, Namun penjualan produk cv tersebut masih cukup baik dan terus meningkat sehingga masih terdapat Minat Beli konsumen akan produk MS GLOW. Berikut data penjualan produk cv Pesona Elok MS Glow by Elok Nabila Distributor Resmi Pusat Wiyung Surabaya:

Gambar 1.1

Grafik Penjualan



Sumber : CV Pesona Elok MS Glow by Elok Nabila Distributor Resmi Pusat

Gambar 1.1 Grafik Penjualan Grafik penjualan tersebut cukup fluktuatif namun masih mampu bertahan dan berkembang selama pandemi covid-19 tersebut dengan kata lain masih terdapat minat beli konsumen pada produk MS GLOW. Berbagai cara dilakukan untuk bertahan dan menjual produk ms glow tersebut dari meningkatkan pemasaran, hingga membuat paket paket dengan harga yang terjangkau atau dapat dibeli masyarakat yang membuat minat konsumen dalam membeli produk tersebut. Pada grafik tersebut merupakan penjualan dari keseluruhan produk yang ditawarkan CV Pesona Elok MS Glow by Elok Nabila Distributor Resmi Pusat. Berikut produk produk yang ditawarkan :

Tabel 1.1

Produk CV Pesona Elok MS Glow by Elok Nabila Distributor Resmi Pusat

PRODUK YANG DITAWARKAN		
Facial Wash	Acne Spot	Cream MS Men
Day Cream	Dark Spot	Serum MS Men
Toner Glowing	Eye Serum	Sabun MS Men
Toner Acne	Cream MS Kids	Spray MS Men
Night Cream Whitening	Shampoo MS Kids	Pomade Men
Night Cream Acne	Sabun MS Kids	Serum Hair Men
Night Cream Ultimate	Cushion Medium	Maskulin
Night Cream Luminous	Cushion Light	Kosme Fit Mask
Serum Lumi	Loose Powder Natural	Kosme Fit Mask Black
Serum Lifting	Loose Powder Ivory	Kosme Fit Mask Kids
Serum Acne	Loose Powder Oily	Kosme KM95
Serum Gold	Glammate 01	Kosme KM95 Black
Serum Peeling	Glammate 02	Kosme KM95 Color
Essence	Glammate 03	Kosme Pattern Earloop
Red Jelly	Glammate 04	Kosme Pattern Headloop
Radiance Gold	Glammate 05	Scrub Kojic
Body Lotion	Glammate 06	Scrub Milk
Body Serum	Glammate 07	Scrub Collagen

Underarm	Yuzu Balm	Soap Kojic
Yuzu Moisturizer	Watermelon Balm	Soap Milk
Watermelon Moisturizer	Cactus Balm	Soap Collagen
Cactus Moisturizer	JJ Glow	Lip Serum
Masker Greentea	Nail Polish 01	Whitening BB Cream
Masker Charcoal	Nail Polish 02	Bulu Mata Serum
Glasskin Drink	Nail Polish 03	Soap Kojic
MS Black/ MS Slim Powder	Nail Polish 04	Soap Milk
Peel Scrub	Nail Polish 05	Soap Collagen
Body Oil Slimming	Nail Polish 06	Lip Serum
MS Slim Capsule	Nail Polish Toap Coat	Whitening BB Cream
Pore Away	Neck Cream	Bulu Mata Serum

Sumber : CV Pesona Elok MS Glow by Elok Nabila Distributor Resmi Pusat

Dari grafik penjualan dan produk yang ditawarkan tersebut penjualan dapat dibidang masih cukup tinggi meskipun terdapat pandemi covid-19 dan PPKM berlevel yang ditetapkan dan dari informasi yang saya dapatkan penjualan pada Cv Pesona Elok MS GLOW by Elok Naila distributor resmi pusat terdapat online dan offline, Namun penjualan offline ke toko langsung yang masih menjadi pilihan mayoritas pelanggan dari awal berdiri maret 2021 tersebut.

Berdasarkan uraian sebelumnya maka peneliti ingin mengetahui pengaruh Produk dan harga terhadap Minat Beli suatu produk atau barang yang dibeli masyarakat. Maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Pengaruh Produk dan Harga Terhadap Minat Beli Konsumen di masa pandemi pada CV Pesona Elok Wiyung Surabaya**”

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang yang dibuat tersebut dapat dikemukakan pokok permasalahan yang dapat di rumuskan dalam penelitian ini yaitu :

1. Apakah terdapat pengaruh secara simultan antara variabel produk dan harga terhadap Minat Beli Konsumen selama pandemi covid-19 pada CV Pesona Elok Wiyung Surabaya?
2. Apakah terdapat pengaruh secara parsial antara variabel Produk dan minat beli Konsumen selama pandemi covid-19 pada CV Pesona Elok Wiyung Surabaya?
3. Apakah terdapat pengaruh secara parsial antara variabel Harga dan Minat Beli Konsumen selama pandemi covid-19 pada CV Pesona Elok Wiyung Surabaya?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan Rumusan Masalah diatas maka tujuannya yaitu :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh secara simultan antara variabel Produk dan Harga terhadap Minat Beli Konsumen Selama Pandemi Covid-19 pada CV Pesona Elok Wiyung Surabaya.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh secara parsial antara variabel Produk terhadap Minat Beli Konsumen Selama Pandemi Covid-19 pada CV Pesona Elok Wiyung Surabaya.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh secara parsial antara variabel Harga terhadap Minat Beli Konsumen Selama Pandemi Covid-19 pada CV Pesona Elok Wiyung Surabaya..

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini yakni sebagai berikut:

1. **Manfaat Praktis**

Dengan hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai suatu dasar pertimbangan mengenai pengaruh produk dan harga terhadap Minat Beli.

2. **Manfaat Teoritis**

Dengan hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat guna menambah ilmu ataupun pengetahuan mengenai pengaruh produk dan harga terhadap Minat beli serta bagi penelitian selanjutnya dapat melakukan penelitian yang lebih lanjut dengan variabel yang berbeda selain variabel produk, harga dan Minat Beli