

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Penelitian**

Perkembangan usaha pada saat ini sangatlah pesat khususnya di Kota Yogyakarta. Berbagai bidang kegiatan yang ada dapat dijadikan sebuah peluang usaha yang menjanjikan, terlebih lagi Yogyakarta merupakan kota tujuan pelajar dan mahasiswa untuk menuntut ilmu. Peluang usaha yang ada ini telah menjadikan para pelaku usaha untuk berlomba-lomba menciptakan suatu usaha yang menarik serta disenangi oleh anak muda yang ada di Kota Yogyakarta.

Salah satu kegiatan yang banyak disukai anak muda pada saat ini adalah olahraga. Olahraga menjadi kegiatan yang dilakukan oleh anak muda untuk memperoleh kesenangan sekaligus menyehatkan badan. Selain bermanfaat, olahraga dapat menyegarkan pikiran anak muda karena kejenuhan kegiatan belajar atau bekerja yang selalu mereka lakukan sehari-hari. Pada saat ini dapat dilihat banyaknya anak muda yang memenuhi tempat-tempat fasilitas berolahraga di sore dan malam hari. Salah satu olahraga yang banyak disukai adalah futsal.

Futsal adalah permainan bola yang dimainkan oleh dua tim, yang masing-masing beranggotakan lima orang. Tujuannya adalah memasukkan bola ke gawang lawan, dengan memanipulasi bola dengan kaki. Selain lima pemain utama, setiap regu juga diizinkan memiliki pemain cadangan. Tidak

seperti permainan sepak bola dalam ruangan lainnya, lapangan futsal dibatasi garis, bukan net atau papan. (Wikipedia bahasa Indonesia)

Peluang usaha penyewaan lapangan futsal merupakan salah satu usaha yang sangat baik pada saat ini karena peminat olahraga ini sangat banyak. Di Kota Yogyakarta lapangan futsal telah ada dimana-mana sehingga pemilik usaha lapangan futsal saling bersaing agar memperoleh konsumen sebanyak-banyaknya. Oleh karena itu pengusaha harus mengerti faktor-faktor yang dapat mempengaruhi konsumen dalam memilih tempat futsal.

Pengusaha harus paham bagaimana tingkah laku membeli konsumen dipengaruhi oleh karakteristik pembeli tertentu dan proses pengambilan keputusan pribadi yang diawali oleh rangsangan bauran pemasaran. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen yaitu: budaya, sosial, pribadi, dan psikologi.

Faktor budaya adalah penentu paling dasar dari keinginan seseorang. Ini termasuk nilai-nilai dasar, persepsi, pilihan, dan tingkah laku yang diserap seseorang dari keluarga dan lembaga-lembaga lain. Faktor sosial juga mempengaruhi tingkah laku pembeli. Pemilihan produk dan merek sangat dipengaruhi oleh kelompok acuan seseorang, termasuk keluarga, teman, dan organisasi serta profesional. Faktor pribadi seperti umur, gaya hidup, dan kepribadian juga mempengaruhi keputusan pembelian. Faktor selanjutnya yang mempengaruhi perilaku pembelian adalah faktor psikologi, yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan, serta sikap (Engel, James, Robert, 1995).

Berdasarkan observasi sederhana yang dilakukan peneliti, pengambilan keputusan konsumen dalam menggunakan lapangan futsal dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor tersebut antara lain kelompok acuan, gaya hidup dan sikap.

Kelompok acuan menjadi faktor yang sangat penting dalam pengambilan keputusan penggunaan jasa lapangan futsal, hal ini dikarenakan futsal merupakan olahraga kelompok yang dimainkan oleh beberapa orang, sehingga pengambilan keputusan dalam penggunaan lapangan futsal dilakukan oleh beberapa orang dalam kelompok futsal.

Gaya hidup adalah pola hidup seseorang yang diwujudkan dalam aktivitas, interes, dan opini. Orang yang mempunyai gaya hidup sehat atau hobi berolahraga futsal akan cenderung lebih sering menggunakan jasa penyewaan tempat futsal. Olahraga futsal pada saat ini sangat banyak digemari oleh anak muda karena olahraga ini dapat dilakukan pada malam hari, selain itu melakukan olahraga futsal dalam waktu yang relatif singkat dapat membuat tubuh berkeringat.

Sikap adalah evaluasi, perasaan, dan kecenderungan dari seseorang terhadap suatu obyek, atau sesuatu yang relatif konsisten. Perasaan suka atau senang dengan kondisi lapangan futsal serta fasilitas-fasilitas yang terdapat dalam lapangan futsal menjadikan faktor yang penting dalam pemilihan tempat futsal. Fasilitas-fasilitas yang biasanya dijadikan pertimbangan dalam memilih tempat olahraga futsal antara lain; kualitas rumput pada lapangan

futsal, luas lapangan futsal, ruang tunggu pemain, kamar mandi atau ruang ganti pakaian, serta kualitas bola yang disediakan di lapangan futsal.

Berdasarkan pemikiran di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti pengambilan keputusan konsumen yang berjudul **“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMAKAIAN JASA PENYEWAAN TEMPAT FUTSAL DI KOTA YOGYAKARTA”**

## **B. Batasan Masalah Penelitian**

Penelitian yang penulis lakukan ini membahas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen pada jasa penyewaan tempat futsal di 5G futsal dan Flash futsal, untuk memperjelas arah penelitian konsumen maka perlu ada batasan-batasan masalah penelitian tersebut adalah:

1. Ada beberapa faktor yang yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen, akan tetapi dalam penelitian ini menggunakan observasi sederhana yakni kelompok acuan (faktor eksternal), serta gaya hidup dan sikap (faktor internal).
2. Responden yang menjadi subjek pada penelitian ini adalah konsumen atau ketua kelompok pengguna jasa lapangan futsal yang sedang menunggu giliran bermain futsal atau telah selesai bermain futsal.

### 3. Diskripsi

#### a. 5G futsal

5G futsal adalah sebuah usaha yang berada di bidang persewaan lapangan futsal. Lokasi usaha ini berada di Jalan Ringroad Selatan. Usaha ini didirikan pada tahun 2008. 5G futsal memiliki 2 area lapangan futsal yang disewakan, sehingga jika ada konsumen yang akan menyewa lapangan secara bersamaan maka dapat bermain pada lapangan yang berbeda. Harga sewa lapangan ini dibedakan antara siang dan malam hari. Harga sewa pada pagi sampai sore pukul 17.00 adalah Rp 80.000,- /jam dan harga sewa dari pukul 17.00 adalah Rp 130.000,-. Fasilitas yang disediakan pada 5G futsal cukup lengkap, antara lain 2 lapangan futsal, area tunggu, kamar mandi yang dilengkapi shower air hangat, parkir gratis yang luas, kantin, dll. Dalam meningkatkan konsumen, 5G futsal melakukan promosi melalui media massa, radio, dan bekerja sama dengan instansi-instansi terdekat yang menggunakan lapangan futsal untuk mengadakan turnamen futsal. Selain itu, 5G futsal juga memberikan sewa lapangan gratis selama 1 jam dengan menukarkan 10 kwitansi pembayaran.

#### b. Flash Futsal

Flash futsal adalah sebuah usaha yang berada di bidang persewaan lapangan futsal. Lokasi usaha ini berada di Jalan Patangpuluhan No. 17. Usaha ini didirikan pada tanggal 27 Juli

2009. Flash futsal juga memiliki 2 area lapangan futsal yang disewakan, sehingga jika ada konsumen yang akan menyewa lapangan secara bersamaan maka dapat bermain pada lapangan yang berbeda. Harga sewa lapangan ini dibedakan antara siang dan malam hari. Harga sewa pada pagi sampai sore pukul 17.00 adalah Rp 70.000,- /jam dan harga sewa dari pukul 17.00 adalah Rp 115.000,-. Fasilitas yang disediakan pada Flash, antara lain 2 lapangan futsal, area tunggu, kamar mandi, parkir, kantin, dll. Dalam meningkatkan konsumen, Flash futsal melakukan promosi dengan cara memberikan diskon pada awal dibukanya usaha ini. Selain itu, Flash futsal juga memberikan diskon sebesar Rp10.000,- /jam kepada member atau konsumen yang telah menggunakan lapangan futsal sebanyak 6x, dengan catatan minimal 1 minggu menyewa lapangan selama 1 jam.

### **C. Rumusan Masalah Penelitian**

Pengetahuan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan pemakaian jasa penyewaan tempat futsal harus benar-benar dipahami oleh setiap pemilik usaha. Pengetahuan ini sangat penting sebagai informasi awal dalam penentuan strategi pemasaran.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana bauran pemasaran yang dilakukan pada jasa persewaan lapangan futsal?

2. Apakah faktor kelompok acuan, gaya hidup, serta sikap secara simultan dan parsial berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pemakaian jasa penyewaan tempat futsal? Dari faktor kelompok acuan, gaya hidup, dan sikap, manakah yang dominan mempengaruhi konsumen dalam membuat keputusan pemakaian jasa penyewaan tempat futsal?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan pokok penelitian yang dilakukan ini adalah untuk mencari dan menemukan jawaban berdasarkan sumber-sumber yang ada terhadap pertanyaan yang terkandung dalam rumusan masalah yaitu :

1. Untuk mengetahui kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha lapangan futsal.
2. Untuk menganalisis pengaruh faktor kelompok acuan, gaya hidup, dan sikap terhadap perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan pemakaian jasa tempat futsal baik secara simultan maupun secara parsial, serta untuk mengetahui pengaruh paling dominan dari faktor kelompok acuan, gaya hidup, dan sikap terhadap pengambilan keputusan pemakaian jasa tempat futsal.

## **E. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini mempunyai beberapa manfaat yang diharapkan dari penelitian yang akan dilakukan. Manfaat dari penelitian mencakup beberapa aspek:

### **1. Manfaat bagi ilmu pengetahuan**

Penelitian ini ditulis untuk memperkaya wawasan seseorang dalam mengetahui faktor-faktor yang dapat berpengaruh dalam pemilihan penyewaan tempat futsal.

### **2. Manfaat bagi praktisi**

Penelitian ini dilakukan sebagai pedoman para pengusaha khususnya persewaan lapangan futsal untuk lebih mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam memilih lapangan futsal.