

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di media sosial, berkebaruan anjuran untuk mengonsumsi Vitamin C dosis tinggi untuk meningkatkan daya tahan tubuh dan melawan virus Covid-19. Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) menyarankan untuk menjaga kebersihan dengan mencuci tangan, menjaga etika batuk, mengonsumsi makanan sehat serta meningkatkan kekebalan tubuh dengan perbanyak vitamin. Sebuah studi juga melaporkan, virus tidak dapat dilawan dengan antibiotik. Maka dari itu penderita flu tidak pernah diresepkan antibiotik, melainkan diberi vitamin untuk meningkatkan daya tahan tubuh. Dalam kasus masa pandemi virus Covid-19, meningkatkan kekebalan tubuh dengan mengonsumsi Vitamin C sangat digemari masyarakat luas. Vitamin C berperan menjaga sistem kekebalan tubuh lewat kandungan antioksidan dan sintesis kolagen yang memperkuat sel imunitas tubuh dalam memerangi infeksi. Dilansir dari *Cochrane Library*, ada dua studi yang menggabungkan hasil penelitian tentang vitamin C. Hasil penelitian menunjukkan, bahwa suplemen vitamin C secara signifikan dapat mengurangi kasus pneumonia dan flu

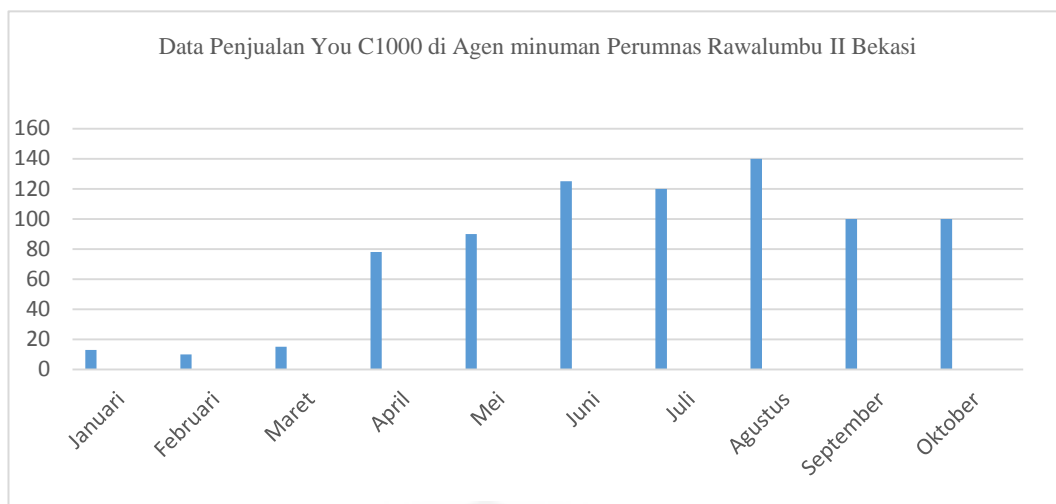
Menurut *Global Burden of Disease Study* (2015), infeksi saluran pernapasan bagian bawah adalah penyebab utama kematian akibat penyakit menular, dan penyebab kematian paling umum kelima secara keseluruhan. Vitamin C berperan dalam mengatur resistensi terhadap agen infeksi, oleh karena itu suplementasi vitamin C mungkin penting dalam mencegah dan mengobati pneumonia.

Menurut tinjauan sistematis, lebih dari dua lusin uji coba terkontrol telah menunjukkan bahwa vitamin C mempersingkat durasi pilek (*Hemilä* 2003; *Hemilä* 2013a).

Maka dari itu masyarakat berbondong-bondong mengonsumsi Vitamin C. Bahkan hampir sebagian besar dari masyarakat membeli produk Vitamin C dalam jumlah besar sehingga mengakibatkan stok Vitamin C menjadi langka. Salah satu produk yang paling dicari masyarakat adalah You C1000 Vitamin. Karena didalamnya mengandung 1000mg Vitamin C, sehingga membuat produk ini

diburu masyarakat pada masa pandemi virus Covid-19. Di Indonesia sendiri hampir diseluruh wilayah mengalami dampak pandemi virus Covid-19 dan akibat beredarnya informasi mengkonsumsi Vitamin C dapat melawan virus ini, daya beli masyarakat terhadap You C1000 Vitamin meningkat pesat. Volume permintaan meningkat tidak hanya disatu wilayah saja tetapi hampir sebagian besar wilayah di Indonesia mengalami peningkatan permintaan. Begitupun yang terjadi pada masyarakat di wilayah Perumnas Rawalumbu Bekasi. Akibat meningkatnya permintaan dan keterbatasan stok serta pendistribusian yang lambat, produk ini mengalami peningkatan harga dan volume penjualan.

Covid-19 adalah Pandemi virus yang melanda dunia. Bahkan insiden ini mengakibatkan lumpuhnya perekonomian Negara-negara di dunia. Indonesia juga termasuk salah satu Negara yang terdampak pandemi virus Covid-19. Akibat adanya pandemi virus Covid-19 kebutuhan pangan meningkat tetapi pendistribusian menjadi terhambat akibat akses *export import* ditutup dan mengakibatkan banyak perusahaan-perusahaan memangkas jumlah karyawannya sehingga tingkat produksi menjadi terbatas. Begitupun yang terjadi terhadap pendistribusian You C1000 Vitamin dimasa pandemi Covid-19. Akibat permintaan yang meningkat dan ketersediaan stok yang terbatas membuat harga dan penjualan menjadi tidak stabil. Volume permintaan terus meningkat tetapi ketersediaan barang dan pendistribusian menjadi hambatan. Di wilayah Perumnas Rawalumbu Bekasi sendiri masyarakat kesulitan mendapatkan produk You C1000 Vitamin. Disamping harganya yang melonjak, produk ini pun sangat langka dipasaran sehingga banyak masyarakat berupaya mencari produk ini hingga keluar wilayah saat masa pandemi Covid-19 melanda.



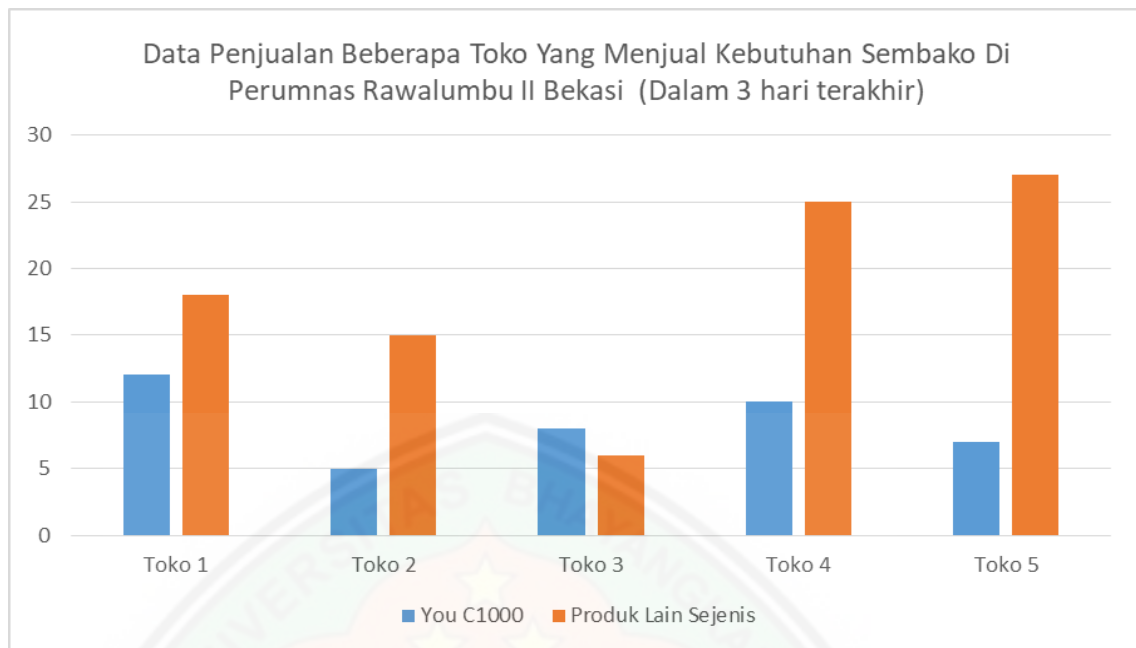
Gambar 1.1 Data Penjualan You C1000

Sumber : Data Primer Diolah (2021)

Data pada diagram diatas didapat melalui hasil penjualan salah satu Agen minuman di Perumnas Rawalumbu Bekasi dalam kurun waktu 10 bulan terakhir. Pada bulan Januari hingga Maret penjualan dapat dikatakan rendah yaitu berkisar 15-18 dus You C1000 Vitamin perbulan. Dengan jumlah isi perdus adalah 30 botol. Sementara pada bulan April hingga Juni penjualan mengalami peningkatan yaitu rata-rata 110 dus perbulan. Pada bulan Agustus hingga Oktober penjualan cenderung stabil namun ada penurunan jumlah penjualan di bulan September karena ada keterbatasan stok pada Agen Minuman di Perumnas Rawalumbu Bekasi.

Disamping itu, banyak dari konsumen yang melakukan *Brand Switching* dikarenakan stok barang yang semakin sulit didapatkan dan harga produk yang juga meningkat. Sebagian besar konsumen beralasan melakukan *Brand Switching* dikarenakan harga You C1000 yang semakin tinggi. Maka dari itu, produk lain yang mengandung vitamin C mulai dibeli oleh sebagian besar konsumen untuk tetap bisa mendapatkan asupan vitamin C. Bahkan banyak juga yang membeli buah-buahan yang mengandung vitamin C. Produk yang dibeli masyarakat untuk menggantikan You C1000 vitamin yang mengalami peningkatan harga yang cukup tinggi antara lain adalah; Vitacimin C-500mg, Enervon C, Sidomuncul C1000mg, dan buah Jeruk segar pun tidak luput dibeli konsumen. Memang semua

produk yang mengandung vitamin C dimasa pandemi Covid-19 mengalami peningkatan harga tetapi tidak signifikan produk You C1000 Vitamin.



Gambar 1.2 Data Penjualan Toko Sembako Yang Menjual Vitamin C
Sumber : Data Primer Diolah (2021)

Data pada diagram diatas didapat melalui 5 Toko berbeda yang berlokasi disekitar Perumnas Rawalumbu II Bekasi dalam kurun waktu 3 hari terakhir dibulan Oktober. Dari data yang diperoleh tersebut produk You C1000 mengalami tingkat penjualan yang lebih rendah dibandingkan produk lain sejenis hampir disemua toko. Hanya ada 1 toko yang memiliki tingkat penjualan produk You C1000 vitamin yang lebih tinggi dibandingkan produk lain sejenis.

Dalam hal tersebut membuktikan bahwa timbul fenomena *Brand Switching* yang dilakukan oleh masyarakat, karena sebagian masyarakat beralih menggunakan produk lain sejenis untuk menggantikan produk You C1000 Vitamin yang banyak di cari dan mengalami kenaikan harga. Sehingga opsi *Brand Switching* atau berpindah merk dalam produk yang sama jenisnya menjadi pilihan sebagian masyarakat. Dan fenomena tersebut menjadi suatu masalah yang yang ingin diteliti oleh penulis.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, penulis tertarik untuk mengangkat penelitian yang berjudul “**Analisis Perilaku**

Konsumtif dan Kenaikan Harga You C1000 terhadap *Brand Switching* Yang Dilakukan Konsumen dimasa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus pada Masyarakat Perumnas RawaLumbu II Bekasi)”.

1.2 Perumusan Masalah

Dalam suatu penelitian salah satu aspek yang paling penting adalah membuat perumusan masalah yang akan ditulis, maksudnya agar dapat memperjelas dan mempermudah dalam mengkaji isi yang ada didalam penelitian ini. Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Adakah pengaruh perilaku konsumtif terhadap *brand switching* yang dilakukan masyarakat akan produk You C1000 Vitamin dimasa pandemi Covid-19.
2. Adakah pengaruh kenaikan harga jual terhadap *brand switching* yang dilakukan masyarakat akan produk You C1000 Vitamin dimasa pandemi Covid-19.
3. Adakah pengaruh perilaku konsumtif dan harga jual terhadap *brand switching* yang dilakukan masyarakat akan produk You C1000 Vitamin dimasa pandemi Covid-19.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh perilaku konsumtif terhadap *brand switching* yang dilakukan masyarakat akan produk You C1000 Vitamin dimasa pandemi Covid-19.
2. Untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh kenaikan harga terhadap *brand switching* yang dilakukan masyarakat akan produk You C1000 Vitamin dimasa pandemi Covid-19.
3. Untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh perilaku konsumtif dan kenaikan harga terhadap *brand switching* yang dilakukan masyarakat akan produk You C1000 Vitamin dimasa pandemi Covid-19.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. **Bagi Masyarakat dan Agen Sembako**

Diharapkan dapat digunakan sebagai alat evaluasi bagi seluruh elemen masyarakat agar menjaga kestabilan daya beli guna menghindari kekurangan stok. Sehingga dikemudian hari barang yang dibutuhkan masih banyak beredar dipasaran. Hal ini juga berguna untuk menjaga kestabilan harga jual produk agar tidak melonjak tinggi.

2. **Bagi Universitas**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi bagi yang ingin melakukan penelitian sejenis atau melakukan penelitian lebih lanjut, khususnya bagi pihak yang ingin mengetahui pengaruh perilaku konsumtif, kenaikan harga jual produk terhadap *brand switching* yang dilakukan oleh masyarakat pada produk You C1000 Vitamin.

3. **Bagi Penulis/Pihak Lain**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi para pelaku usaha, khususnya produk Visual yang menghadapi persaingan dengan mempertimbangkan social media marketing, *product knowledge* dan *price discount* terhadap *purchase intention*.

1.5 Pembatasan Masalah

Dalam penelitian ini penulis hanya membatasi masalah penelitian terhadap variabel perilaku konsumtif, kenaikan harga jual, dan *brand switching* yang dilakukan oleh masyarakat. Pengambilan data akan dilakukan dengan rentang waktu satu bulan dengan cara membagikan kuesioner secara online. Kriteria responden dalam penelitian ini merupakan Masyarakat yang tinggal di Perumnas Rawa Lumbu II Bekasi.

1.6 Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk memudahkan pemahaman dan penganalisaan, secara sistematis penulisan skripsi penulis kemukakan sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Pada bab ini memuat latar belakang masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian serta sistematika penyusunan skripsi.

BAB II Landasan Teori

Pada bab ini menguraikan tentang pengertian pemasaran, arti penting pemasaran, harga dan pentingnya harga, tujuan penetapan harga, faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga, metode penentuan harga, prosedur penetapan harga, strategi penetapan harga, pengertian penjualan, fungsi penjualan, faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan, kerangka pemikiran dan hipotesis.

BAB III Metodologi Penelitian

Pada bab ini memuat tentang pengertian metode penelitian, tempat dan waktu penelitian, penentuan subyek penelitian, variabel penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan analisa data

BAB IV Hasil Penelitian

Pada bab ini memuat tentang gambaran umum perusahaan, penyajian data dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V Penutup

Pada bab ini berisi Kesimpulan dan Implikasi Manajeria