**Bab I  
Pendahuluan**

**1.1 Latar Belakang**

Tujuan umum dari setiap perusahaan adalah untuk memperoleh laba tertentu, dan hal itu bisa tercapai apabila kegiatan perusahaan dapat dijalankan dengan baik. Kegiatan penjualan merupakan salah satu dari berbagai macam jenis kegiatan pemasaran lainnya, dimana kegiatan keberhasilan pemasaran dipengaruhi oleh beberapa faktor pemasaran dalam hal ini bauran pemasaran (*marketing mix)* Adapun strategi-strategi internal yang biasa dilakukan perusahaan dalam bidang pemasaran terdapat dalam konsep operasional bauran pemasaran yang terdiri dari beberapa variabel salah satunya adalah bauran harga. Harga sangatlah berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen, hal ini dikarenakan tingkat daya beli masyarakat yang cenderung lebih memilih harga lebih murah dan berkualitas.

Demikian pula dengan Hotel Sintesa Peninsula Manado yang bergerak di bidang jasa dan produk, dan dari beberapa departemen yang ada di Hotel Sintesa Peninsula Manado, salah satu yang paling menguntungkan adalah bisnis makanan dan minuman atau lebih di kenal dengan istilah *Food and Beverage.* Departemen F&B yang terbagi atas dua bagian yang saling bergantung satu sama lain yaitu F&B bagian depan *Front Service* yang berhubungan langsung dengan tamu, terdiri dari bar, restoran, banquet dan *Room Service*, kemudian yang kedua *Food and Beverage* bagian belakang *Back Service* yaitu bagian yang tidak langsung berhungan dengan tamu karena harus melalui perantara pramusaji, yang terdiri dari *Kitchen, Stewarding.* *Food and Beverage* *Department* merupakan departemen yang sangat mutlak di perlukan di hotel dalam penyediaan dan pelayanan makanan dan minuman. Menjual makanan dan minuman mulai dari makanan pembuka sampai pada makanan penutup sebanyak-banyaknya dan memberikan pelayanan yang berkualitas untuk tamu merupakan tujuan dari *Food and Beverage Department.*

Menurut Surmawan Ujang (2003:303) Harga adalah atribut produk atau jasa yang paling sering digunakan oleh sebagian besar konsumen untuk mengevaluasi produk/pengambilan keputusan. Untuk sebagian besar konsumen indonesia yang masih berpendapat rendah, maka harga adalah faktor utama yang dipertimbangkan dalam memilih produk maupun jasa. Konsumenpun sangat sensitif terhadap harga. Seperti halnya yang terjadi di departemen *food and beverages* dimana tamu merasa harga produk makanan dan minuman hotel sintesa peninsula manado jauh lebih mahal dari hotel yang sejenis dengan produk yang sama. Hal ini dapat mempengaruhi keputusan pembelian dari tamu yang datang untuk menikmati produk *food and beverages*. Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Hubungan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk *Food and Beverages* di Sintesa Peninsula Hotel Manado”**.

* 1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan terdahulu maka permasalahan pokok yang dikemukakan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

apakah harga berhubungan terhadap keputusan pembelian produk-produk *food and beverage* di Sintesa Peninsula Hotel Manado?

**1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

Untuk menganalisis hubungan harga terhadap keputusan pembelian produk-produk food and beverage di Sintesa Peninsula Hotel Manado.

* 1. **Manfaat Penelitian**

1. Perhotelan

Memberikan sumbangan pemikiran kepada pihak hotel dalam memecahkan masalah-masalah yang dihadapi dengan menetapkan strategi pemasaran yang tepat.

1. Akademisi

Sebagai bahan refrensi/acuan bagi peneliti selanjutnya dalam bidang pemasaran.

1. Penulis

Menambah pengalaman dan wawasan bagi penulis melalui perbandingan teori dan aplikasi dilapangan.