

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kemajuan teknologi akan berdampak pada semakin ketatnya persaingan antar industri yang bergerak dibidang yang sejenis, selain itu kemajuan teknologi juga memberikan perubahan pada pola dan gaya hidup manusia. Manusia yang ingin mencapai kepuasan dalam pemenuhan kebutuhannya, akan dituntut untuk meningkatkan kesejahteraannya supaya dapat memenuhi kebutuhannya tersebut. Setiap manusia memiliki keinginan dan kebutuhan yang berbeda satu sama lain. hal inilah yang pada akhirnya akan menimbulkan perilaku konsumen dalam melakukan pembelian terhadap setiap suatu produk berbeda. Saat ini mebel termasuk kebutuhan yang penting bagi sebagian besar masyarakat, karena berahli fungsinya mebel menjadi penunjang penampilan sosial, padahal dahulu hanya berperan sebagai pelengkap rumah. Semakin kritisnya pola pikir konsumen pada saat ini, memberikan dampak baik kepada konsumen dan juga produsen. Salah satu dampak bagi konsumen yaitu membeli produk barang yang berkualitas baik serta harga yang terjangkau sedangkan untuk produsen yaitu membuka pasar baru yang pada akhirnya akan membuat para produsen saling bersaing untuk dapat menarik konsumen untuk melakukan keputusan pembelian.

Keputusan pembelian merupakan bagian penting yang wajib untuk diperhatikan oleh perusahaan, sebab dari keputusan pembelian inilah yang pada

akhirnya akan digunakan oleh perusahaan untuk menciptakan strategi pemasaran yang akan dilakukan. Salah satu hal yang perlu diperhatikan oleh perusahaan dalam melakukan pemasaran produk yang akan dijual adalah dengan memahami kebutuhan konsumen, mengetahui keinginan konsumen dan selera dari pada konsumen. Keberhasilan perusahaan dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dilakukan dengan cara membangun komunikasi yang baik dengan konsumen, memberikan harga produk yang mampu bersaing dan selalu berusaha untuk terus bisa melakukan perbaikan kualitas produk-produknya sehingga dapat terus menarik minat beli konsumen yang kemudian muncullah keputusan pembelian pada produk tersebut. Terdapat banyak macam cara yang bisa dilakukan untuk dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen diantaranya adalah memberikan kualitas produk yang terbaik dan pemberian harga yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumennya. Faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian diantaranya adalah adanya atribut produk salah satunya adalah kualitas produk dan harga.

Kualitas produk dapat dikatakan juga sebagai faktor penentu dalam pembelian atau pemakaian produk oleh konsumen, karena pada dasarnya konsumen dalam melakukan keputusan pembeliannya tidak hanya mempertimbangkan bentuk fisiknya saja tetapi para konsumen juga akan mempertingkan manfaat serta kualitas dari produk itu sendiri. Konsep kualitas produk menyatakan bahwa para konsumen akan lebih menyukai produk-produk yang menawarkan fitur-fitur yang bermutu dan inovatif.

Faktor lain yang dapat memberikan pengaruh dalam keputusan pembelian adalah harga, dimana harga merupakan variabel yang penting dan harus diperhatikan, karena harga dapat mempengaruhi jumlah pendapatan yang akan diterima perusahaan, selain itu sering kali konsumen memberikan penilaian berdasarkan harga. Harga yang ditetapkan dengan tinggi akan membuat konsumen memberikan penilaian bahwa produk tersebut tergolong barang dengan kualitas yang tinggi, begitu sebaliknya jika harga yang ditetapkan rendah akan membuat konsumen memberikan penilaian bahwa produk tersebut tergolong barang dengan kualitas rendah. Dengan begitu perusahaan harus teliti dan berhati-hati dalam menetapkan harga suatu produk, karena harga dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli suatu barang.

Di Lodoyo, Kabupaten Blitar, Jawa Timur terdapat sentra industri mebel rumahan yang dijadikan potensi besar oleh para produsen mebel, baik yang berbentuk perorangan ataupun yang berbentuk badan hukum. UD. Anugrah merupakan salah satu produsen yang berbentuk perorangan yang berada di Lodoyo. UD. Anugrah didirikan pada tahun 2011 oleh Bapak Toha. UD. Anugrah memproduksi mebel kelas premium yang bergaya klasik atau minimalis. Seiring dengan berkembangnya era bisnis ini membuat munculnya pelaku-pelaku bisnis baru di sekitar tempat UD. Anugrah banyaknya produsen mebel membuat para pelaku bisnis terus berusaha untuk bersaing merebutkan konsumen. Pada saat ini, UD. Anugrah sedang mengalami penurunan penjualan. UD. Anugrah harus terus melakukan peningkatan kualitas produk yang diberikan kepada konsumen, sehingga produk-produk tersebut dapat

diminati oleh konsumen, selain itu UD. Anugrah dalam memberikan harga jual produk yang ditawarkan kepada konsumennya berbeda-beda, tergantung pada proses tingkat kerumitan pembuatan mebel itu sendiri. Upaya ini dilakukan dengan harapan dapat menarik keputusan pembelian para konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan pada UD. Anugrah.

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Analisis Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada UD. Anugrah Studi Kasus Pada UD. Anugrah Kabupaten Blitar”.

B. Permasalahan

UD. Anugrah yang bergerak pada usaha mebel ini selama tiga tahun terakhir mengalami penurunan jumlah jumlah penjualan. Penurunan penjualan dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut ini.

Tabel 1.1
Data Penjualan UD. Anugrah Pada Thun 2014-2018

No	Tahun	Penjualan
1.	2014	Rp. 405.500.000,00
2.	2015	Rp. 444.950.000,00
3.	2016	Rp. 389.100.000,00
4.	2017	Rp. 355.000,000,00
5.	2018	Rp. 310.800.000,00

Sumber: data diolah, 2019

Penurunan jumlah penjualan ini dipengaruhi oleh kualitas produk dan harga yang diberikan oleh UD. Anugrah kepada konsumennya. 9 dari 15 konsumen menyatakan bahwa harga yang diberikan oleh UD. Anugrah tergolong cukup mahal, selain itu konsumen juga menyatakan bahwa harga

yang diberikan oleh UD. Anugrah kurang sesuai dengan kualitas mebel yang diberikan

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada penjelasan latar belakang masalah dan permasalahan tersebut maka yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana menganalisis kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada UD. Anugrah?

D. Tujuan Penelitian

Pada penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk dapat mengetahui analisis kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada UD. Anugrah.

E. Kegunaan Penelitian

1. Bagi UD. Anugrah

Dapat dijadikan masukan dan informasi dalam mengatasi permasalahan pada UD. Anugrah khususnya tentang permasalahan keputusan pembelian.

2. Bagi Penulis

Dapat dijadikan tolak ukur pada sebuah penelitian yang dibuat serta sebagai suatu pembelajaran yang dapat diambil hikmah karena dapat memahami dan mengerti tentang kebenaran yang terjadi mengenai judul yang diusung oleh peneliti.

3. Bagi STIE Kesuma Negara Blitar

Dapat dijadikan bahan perbandingan yang berkaitan dengan kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian konsumen.

4. Bagi Peneliti Berikutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi pada penelitian pada kemudian hari.