

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan dalam dunia perdagangan saat ini semakin ketat, pada dasarnya semakin banyak persaingan maka semakin banyak pula pilihan bagi konsumen untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhannya, hal ini menyebabkan konsumen untuk berfikir lebih cermat dan teliti dalam memilih sebuah produk yang akan dibelinya, dan juga konsumen akan memilih produk mana yang lebih unggul dan sesuai kebutuhannya. Dalam persaingan seperti sekarang ini, perusahaan dituntut untuk menawarkan produk yang berkualitas dan memiliki nilai yang lebih, sehingga produk akan tampak berbeda dibandingkan dengan produk pesaing, nilai lebih yang diberikan di CV. Lang Buana Bitar seperti pemberian sertifikat mutu benih dan pemberian layanan purna jual untuk setiap bibit yang dijual di konsumen.

Pemasaran erat kaitannya dengan persaingan, persaingan yaitu saat organisasi berkompetisi untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen dan pangsa pasar. Persaingan ini biasanya terdiri dari beberapa wujud seperti: *Discount* (artian umumnya adalah potongan harga berdasarkan volume barang yang di beli, biasanya diskon dilakukan dengan alasan telah banyak penumpukan barang, bisa juga hanya untuk memancing konsumen untuk membeli sebuah produk), Promosi (upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dari sebuah perusahaan dengan tujuan menarik

calon pembeli, biasanya dilakukan agar perusahaan mendapatkan kenaikan penjualan dan laba), Varasi Produk (strategi perusahaan dengan menganekargamkan produknya dengan tujuan agar konsumen mendapatkan produk yang diinginkan dan dibutuhkan), Desain Produk (rancangan atas kemasan pada suatu produk tertentu yang dilakukan sebagai upaya peningkatan dan syarat produksi yang mendukung pemasaran suatu produk), Kualitas (kualias suatu produk atau jasa diukur melalui beberapa tahapan atau proses, dengan memperhitungkan nilai suatu produk atau jasa tanpa ada kekurangan sedikitpun nilai, sehingga menghasilkan produk atau jasa sesuai harapan pelanggan).

Dalam dunia bisnis yang didalamnya ada persaingan atau biasanya disebut dengan dinamika persaingan, memiliki arti perubahan-perubahan terhadap persaingan yang umum terjadi diperusahaan dalam memperebutkan konsumen dijangka waktu tertentu, maka dari itu penting bagi perusahaan untuk memperhatikan dinamika yang terjadi agar mereka bisa mengikuti persaingan agar tidak mengalami kekalahan dalam kompetisi dipasar.

Faktor harga juga pasti akan mempengaruhi tingkat penjualan di sebuah perusahaan, harga dari sebuah produk yang dirasa tinggi pasti akan membuat konsumen untuk memilih dan membeli produk sejenis di tempat lain yang harganya dianggap lebih murah, sehingga akan mengakibatkan penurunan volume penjualan, dan juga setiap usaha pasti akan mengalami apa yang namanya kenaikan atau penurunan volume penjualan. Hal ini biasanya disebabkan oleh berbagai macam faktor seperti faktor selera konsumen yang

berubah–ubah, kenaikan harga produk dan juga persaingan usaha yang semakin kompetitif.

Umumnya keberhasilan suatu perusahaan dilihat dari kemampuannya dalam mendapatkan laba atau keuntungan. Melalui laba yang didapatkan, perusahaan akan dapat mengembanguaskan bidang usaha. Untuk mencapai tujuan ini perusahaan melakukan kegiatan penjualan, semakin tinggi volume penjualan maka semakin banyak pula laba yang didapatkan perusahaan. biasanya perusahaan memiliki target dalam penjualan seperti mencapai volume penjualan, memperoleh laba dan untuk menunjukkan arah pertumbuhan dari sebuah perusahaan.

CV. Lang Buana sebagai salah satu distributor bibit tanaman taman dan kebun di wilayah Blitar senantiasa berusaha untuk menjual produk yang berkualitas dan unggul, serta berusaha memberikan nilai lebih pada pelayanan seperti layanan purna jual dan juga sertifikat mutu benih. CV. Lang Buana Blitar menawarkan berbagai macam variasi bibit tanaman taman dan kebun seperti bibit kelapa, bibit jambu merah, bibit cengkeh, bibit durian dan bibit pala yang dijual eceran serta juga menjualnya dalam jumlah yang besar. Menurut CV. Lang Buana Blitar harga juga merupakan hal yang perlu diperhatikan lebih lanjut, karena setiap harga yang ditetapkan oleh perusahaan akan mengakibatkan tingkat permintaan terhadap produk berbeda. Sering dijumpai bahwa permintaan dan juga harga akan berbanding terbalik, maksudnya adalah saat harga semakin tinggi maka semakin rendah permintaan terhadap produk, sedangkan semakin rendah harga maka semakin tinggi

permintaan terhadap produk. Oleh karena itu CV. Lang Buana Blitar melihat bahwa penetapan harga perlu mendapat perhatian yang besar, pada hakekatnya harga ditentukan oleh biaya produk perusahaan. CV. Lang Buana Blitar menetapkan harga dengan berbagai pertimbangan seperti disesuaikan dengan nilai dan manfaat produk. Namun pada kasus kali ini, penjualan di CV. Lang Buana Blitar mengalami penurunan, diketahui bahwa pangsa pasar telah berpindah kepada pesaing, karena pesaing menjual bibit tanaman taman dan kebun dengan kualitas yang sama dengan harga selisih sedikit lebih murah.

Berdasarkan paparan yang telah diuraikan pada latar belakang, maka penulis mengambil judul penelitian: **PENGARUH PERSAINGAN HARGA JUAL BIBIT TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJULAN DI CV. LANG BUANA BLITAR.**

B. Permasalahan

Saat ini persaingan antara distributor penjualan bibit semakin ketat, karena semakin banyak pula distributor penjualan bibit yang sekarang menyebar dan semakin banyak, salah satu distributor yang akan di bahas dalam penelitian ini adalah CV. Lang Buana Blitar yang juga mengalami arus persaingan.

Menurunnya penjualan setahun terakhir dikarenakan pesaing menjual bibit dengan selisih harga yang lebih rendah dengan selisih harga antara Rp.500–Rp.1500 merupakan masalah yang dihadapi CV. Lang Buana Blitar. Penjualan menurun di tahun 2015, 2016, 2017 dibuktikan dengan total penjualan tahun 2015 sebesar Rp.664.020.000 menjadi Rp.497.460.500 (2016), kemudian

turun lagi menjadi Rp.342.518.000 (2017). Penurunan penjualan di sebabkan oleh pesaing dibuktikan dengan banyaknya pesaing menjual bibit lebih murah dari perusahaan. Contohnya harga bibit kelapa di perusahaan pesaing CV. Manunggal Karsa dan CV. Tunas Jaya seharga Rp.9000 dan harga bibit kelapa di perusahaan CV. Lang Buana Blitar seharga Rp.9500. Berikut adalah daftar harga bibit pesaing dan juga perusahaan.

Tabel 2.1
Daftar Harga Bibit Perusahaan dan Pesaing.

NAMA BIBIT	HARGA CV. LANG BUANA BLITAR			HARGA CV. MANUNGGAL KARSA			HARGA CV. TUNAS JAYA		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
BIBIT KELAPA	9.500	9.500	10.000	9.000	9.000	9.500	9.000	9.000	9.800
BIBIT JAMBU MEGA MERAH	15.500	15.500	16.000	15.200	15.200	15.800	15.500	15.500	16.000
BIBIT CENGEH	7.500	7.500	8.000	7.000	7.000	8.000	7.000	7.000	7500
BIBIT DURIAN	27.000	27.000	28.000	27.000	27.000	28.500	26.500	26.500	27.300
BIBIT PALA	17.000	17.000	18.000	16.500	16.500	17.500	16.800	16.800	17.800

Sumber: Data Diolah, 2018

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan dari permasalahan maka dapat dirumuskan pertanyaan bagaimanakah pengaruh persaingan harga jual bibit terhadap peningkatan volume penjualan?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh persaingan harga jual bibit terhadap peningkatan volume penjualan.

E. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teoritis

- a. Bagi penulis : Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu untuk menambah wawasan dan juga pengetahuan mengenai faktor apa saja yang dapat mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli bibit di CV. Lang Buana Blitar.
- b. Bagi peneliti berikutnya : Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa digunakan sebagai bahan referensi untuk melakukan penelitian dengan topik yang sejenis.

2. Bagi perusahaan CV. Lang Buana Blitar: Diharapkan penelitian ini dapat memberi masukan dan saran, juga informasi, sehingga melewati penelitian ini perusahaan bisa dapat lebih memperhatikan faktor yang mempengaruhi pembeli dalam mengambil keputusan pembelian bibit di CV. Lang Buana Blitar.