

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Persaingan di Indonesia dalam bidang usaha sudah mulai ketat atau bisa dikatakan banyak pesaing baru yang semakin hari semakin banyak, untuk menawarkan produk dengan berbagai macam cara. Dalam mengembangkan usahanya pelaku bisnis dituntut untuk lebih kreatif dan lebih berinovasi. Upaya mencari keuntungan merupakan fokus utama berwirausaha, kegiatan usaha, salah satu faktor penting dan berpengaruh adalah penentuan harga jual suatu produk. Harga jual merupakan upaya untuk menyeimbangkan keinginan untuk memperoleh manfaat sebesar-besarnya dari perolehan pendapatan yang tinggi dan penurunan volume penjualan jika harga jual yang dibebankan ke konsumen terlalu mahal. Persaingan dalam dunia bisnis yang semakin ketat membuat para pengusaha mencari harga yang terbaik dan strategi yang tepat untuk memasarkan produknya.

Harga bisa berpengaruh terhadap minat beli konsumen, jika harga yang ditawarkan lebih terjangkau maka minat beli konsumen tersebut akan meningkat. Minat beli (*willingness to buy*) merupakan tahap kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan. Suatu produk dapat dikatakan telah dikonsumsi oleh konsumen apabila produk tersebut telah diputuskan telah dibeli. Keputusan untuk membeli dipengaruhi oleh nilai produk yang dievaluasi. Bila manfaat lebih besar dibandingkan pengorbanan untuk mendapatkannya maka dorongan untuk

membelinya semakin tinggi. Sebaliknya bila manfaatnya lebih kecil dibandingkan pengorbanannya maka biasanya pembeli akan menolak untuk membeli dan pada umumnya beralih mengevaluasi produk lain yang sejenis.

Kebanyakan orang pada umumnya, perilaku pembelian konsumen sering kali diawali dan dipengaruhi oleh beberapa elemen, baik dari elemen pemasaran maupun dari elemen lingkungannya. Elemen tersebut kemudian diproses dalam diri sesuai dengan karakteristik pribadinya, sebelum akhirnya diambil keputusan pembelian. Karakteristik pribadi konsumen yang dipergunakan untuk memproses elemen tersebut sangat kompleks salah satunya adalah motivasi pembeli. Minat beli konsumen adalah seberapa besar kemungkinan konsumen membeli suatu merek (produk) atau seberapa besar kemungkinan konsumen berpindah dari satu merek kemerek lainnya. Minat beli dapat diidentifikasi melalui indikator- indikator sebagai berikut : minat transaksional, minat referensial, minat preferensial dan minat eksploratif.

Minat beli diperoleh dari suatu proses belajar dan proses pemikiran yang membentuk suatu persepsi minat, pembelian ini menciptakan suatu motivasi dan keinginan yang sangat kuat yang pada akhirnya menyebabkan seorang pembeli harus mengaktualisasikan kebutuhan agar dapat membeli apa yang mereka inginkan. Keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pembelian keputusan dimana konsumen benar-benar membeli. proses keputusan pembelian merupakan suatu perilaku konsumen untuk menentukan proses pengembangan keputusan dalam membeli suatu produk yang menjadi keinginan konsumen.

Salah satu tempat untuk memasarkan suatu produk yaitu Usaha Dagang, (UD). Usaha Dagang merupakan bentuk usaha yang paling sederhana karena pengusahanya hanya satu orang, yang di maksud dalam pengusaha disini

adalah orang yang memiliki perusahaan. UD Tiga Putra merupakan salah satu usaha perseorangan di Kota Blitar yang bergerak dibidang kayu bangunan beralamatkan di Jalan Bali no. 184 Kecamatan Sananwetan Kelurahan Karangtengah Kota Blitar. UD Tiga Putra menyediakan berbagai macam kayu bangunan diantaranya yaitu kayu kamper, meranti, sengon, jati, wadang, dll. Di Kota Blitar bukan hanya UD Tiga Putra saja yang menjual berbagai macam kayu bangunan, tentunya banyak pesaing yang tersebar di Kota Blitar dalam bidang penjualan kayu bangunan. Oleh karna itu perlu dilakukannya analisis harga dan minat beli konsumen agar tertarik dengan produk yang di tawarkan sehingga membuat keputusan untuk membeli produk di UD Tiga Putra. Atas dasar latar belakang masalah tersebut, maka dalam penelitian ini dapat ditarik judul **“Analisis Harga Dan Minat Beli Terhadap Keputusan Pembelian” (studi kasus pada UD. TIGA PUTRA Blitar)**

B. Permasalahan

UD Tiga Putra merupakan perusahaan dibidang kayu bangunan. Setiap tahunnya kegiatan pembangunan (ruko, rumah, gedung, rumah makan, dll) semakin padat, oleh karena itu berdampak pula pada bahan baku utama (kayu) tersebut. Sehingga, konsumen lebih beralih menggunakan bahan utama dengan harga yang terjangkau. Dan memungkinkan penjualan pada UD Tiga Putra menjadi menurun yang ditinjau mulai dari pemasaran, persaingan serta minat beli konsumen.

Tabel 1. 1
Data penjualan UD. Tiga putra tahun 2016 - 2018

BULAN	2016	2017	2018
Januari	Rp. 96.879.000	Rp. 50.674.565	Rp. 91.807.421
Febuari	Rp. 186.008.987	Rp. 65.478.097	Rp. 97.098.760
Maret	Rp. 201.789.734	Rp. 78.907.654	Rp. 68.912.086
April	Rp. 168.976.567	Rp. 61.084.321	Rp. 76.096.345
Mei	Rp. 176.909.873	Rp. 97.865.890	Rp. 85.178.086
Juni	Rp. 198.087.654	Rp. 186.709.752	Rp. 78.904.531
Juli	Rp. 175.890.987	Rp. 79.760.981	Rp. 190.789.678
Agustus	Rp. 112.187.890	Rp. 53.216.096	Rp. 84.312.567
September	Rp. 102.389.765	Rp. 103.120.975	Rp. 97.789.064
Oktober	Rp. 97.678.980	Rp. 135.098.123	Rp. 90.867.531
November	Rp. 110.912.300	Rp. 99.074.120	Rp. 67.806.312
Desember	Rp. 89.987.650	Rp. 49.087.456	Rp. 98.921.097
TOTAL	Rp.1.717.699.387	Rp. 1.060.078.030	Rp. 1.128.483.478

Sumber : UD. Tiga Putra

Pada tahun 2016 mulai dari bulan Januari hingga bulan Desember total hasil penjualan didapatkan jumlah sebesar Rp. 1.717.669.387 yang mana pada tahun 2016 diUD Tig Putra mengalami penjualan yang cukup besar nilainya dikarenakan pada tahun 2016 banyaknya permintaan kayu di daerah Tambak Rejo Kab. Blitar untuk pembuatan perahu. Selanjutnya ditahun berikutnya tahun 2017 mulai dari bulan Januari sampai dengan bulan Desember total hasil yang didapatkan sebesar 1.060.078.030 untuk tahun 2017 UD. Tiga Putra mengalami penurunan minat beli dikarenakan ditahun 2017 konsumen memilih menebang kayu milik pribadi. Dan pada tahun berikutnya yaitu tahun 2018 dibulan Januari sampai dengan bulan Desember yaitu 1.128.483.487 ditahun 2018 UD Tiga putra mengalami pengikatan penjualan darai tahun 2017 ke tahun 2018 sebanyak Rp. 68.000.000. Dapat disimpulkan bahwa dari tahun 2016 sampai dengan 2018 UD Tiga Putra mengalami kenaikan dan penurunan.

C. Rumusan Masalah

Bedasarkan latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagaiberikut :

1. Apakah ada pengaruh harga terhadap keputusan pembelian ?
2. Apakah ada pengaruh minat beli terhadap keputusan pembelian ?
3. Apakah ada pengaruh harga dan minat beli terhadap keputusan pembelian ?

D. Tujuan Penelitian

Bedasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui harga terhadap keputusan pembelian.
2. Untuk mengetahui minat beli terhadap konsumen.
3. Untuk mengetahui harga dan minat beli terhadap keputusan pembelian.

E. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Peneliti
 - a. Dengan penelitian ini diharapkan penulis lebih mengerti dan memahami pengaruh harga dan minat beli terhadap keputusan pembelian.
 - b. Penelitian ini bertujuan guna memenuhi syarat untuk mencapai Sarjana Manajemen (SM)
 - c. Penelitian ini digunakan sebagai sarana penerapan materi-materi yang diperoleh selama perkuliahan dengan kondisi sebenarnya dilapangan
2. Bagi UD Tiga Putra Kota Blitar
 - a. Dapat dijadikan sebagai penambah wawasan mengenai strategi-strategi pemasaran yang berorientasi pada keputusan pembelian untuk kedepannya.
 - b. Dapat dijadikan sebagai salah satu acuan untuk menentukan kebijakan perusahaan dalam penetapan harga dan minat beli terhadap keputusan pembelian.

3. Bagi Peneliti Berikutnya
 - a. Dapat dijadikan sebagai referensi dan tambahan informasi yang berhubungan dengan masalah terkait.
 - b. Dapat dijadikan sebagai alat pembandingan untuk mengetahui analisis variabel lain yang berkaitan dengan keputusan pembelian.
4. Bagi STIE Kusuma Negara Blitar
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah referensi sebagai bahan penelitian selanjutnya yang lebih mendalam pada masa yang akan datang.
 - b. Agar dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa STIE Kusuma Negara Blitar dalam mengembangkan pusat sumber belajar yakni perpustakaan.