

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Saat ini persaingan dalam dunia bisnis yang semakin ketat merupakan tantangan bagi perusahaan besar maupun kecil terutama persaingan bisnis yang berasal dari perusahaan yang memproduksi barang sejenis yang membuat suatu perusahaan dituntut untuk menerapkan strategi yang tepat untuk menarik konsumen dan memasarkan produknya. Perkembangan teknologi yang semakin pesat menjadi tantangan bagi pelaku bisnis untuk mampu menguasai teknologi, selain itu pelaku bisnis harus mampu menyesuaikan diri dengan konsumen karena dalam kegiatan pemasaran konsumen yang memegang peran bahwa kepurusan pembelian ditangan konsumen sehingga perusahaan harus memahami perilaku konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian suatu produk. Suatu perusahaan besar maupun kecil pasti berharap semua konsumen puas dengan pelayanan maupun produk yang dihasilkan perusahaan tersebut. Perusahaan yang tidak dapat menerapkan strategi yang tepat kemungkinan besar akan mengalami penurunan penjualan.

Setiap konsumen menggunakan berbagai kriteria dalam memilih produk dan *brand* tertentu. Tipe konsumen juga sangat beraneka ragam dari segi usia, pendidikan, selera, dan pendapatan dengan memperhatikan hal tersebut pemasar dapat menganalisa perilaku konsumen dalam membeli sebuah produk.

Keputusan konsumen dalam memilih produk identik dengan pengambilan keputusan pembelian suatu barang. Keputusan pembelian adalah proses suatu proses penyelesaian masalah yang terdiri dari menganalisa atau pengenalan kebutuhan dan keinginan, pencarian informasi, penilaian sumber-sumber, seleksi terhadap alternatif, dan perilaku setelah membeli produk.

Proses pengambilan keputusan pembelian pada setiap konsumen pada dasarnya ditentukan dari gaya hidup, usia, pendapatan. Secara umum keputusan pembelian adalah seleksi dari dua atau lebih pilihan (alternatif). Tindakan pengambilan keputusan pembelian meliputi keputusan tentang jenis merek, bentuk dari produk, jumlah produk, waktu pembelian dan cara bayar. Perilaku konsumen adalah sikap yang dilakukan konsumen atas suatu produk dengan merasakan adanya kebutuhan, keinginan dan mendapatkan produk yang diinginkan dan yang terakhir adalah tindakan pembelian kemudian konsumen merasa puas atau tidak puas dalam menggunakan produk yang dihasilkan perusahaan.

Harga merupakan salah satu variabel yang penting bagi perusahaan karena sebagai penentu keuntungan perusahaan jadi penetapan harga yang tepat sangat mempengaruhi keputusan pembelian. Harga yang ditetapkan perusahaan juga mempengaruhi kuantitas produk yang terjual dan secara tidak langsung harga mempengaruhi biaya karena jumlah produk yang terjual berpengaruh pada biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi.

Harga juga menjadi salah satu indikator kualitas dimana jika suatu produk dengan kualitas yang baik maka produk tersebut dipatok dengan harga

yang tinggi pula. Harga yang relatif dibawah standar kemungkinan besar akan menarik perhatian dari konsumen tetapi semua itu didasarkan pada kualitas produk itu sendiri.

Disamping itu harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel artinya dapat berubah dengan cepat. Untuk mendapatkan laba yang maksimal setiap perusahaan harus membandrol suatu produk yang sesuai dengan kualitas produk tersebut jika harga terlalu tinggi dan tidak sebanding dengan kualitas maka konsumen akan berpindah ke produk pesaing.

Selain harga faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian yaitu kualitas produk. Sebuah perusahaan dituntut untuk menciptakan keunggulan produk dan nilai yang tinggi agar dapat menarik perhatian konsumen. Produk yang memiliki kualitas baik adalah produk yang memiliki desain yang tertentu dan memberikan kepuasan kepada konsumen dalam pemenuhan kebutuhannya.

Gula kelapa yang juga dikenal dengan nama gula jawa adalah salah satu bahan pemanis makanan yang berasal dari nira kelapa. Gula merah merupakan hasil dari olahan nira kelapa yang direbus hingga mengental, walaupun terlihat kuno gula merah ini tetap memiliki peminat. Gula merah diperdagangkan dalam bentuk bongkahan padat dengan bentuk yang bervariasi tergantung dari cetakan yang digunakan pada saat pembuatan.

Objek penelitian yang dilakukan pada UD.Gula Nirwana yang bergerak dibidang pengepul dan produksi gula merah mengalami permasalahan dimana harga pada UD.Gula Nirwana lebih tinggi daripada pesaing. Hal ini mengakibatkan konsumen yang *sensitive* terhadap perbedaan harga akan

memikirkan kembali untuk membeli produk tersebut sehingga berdampak pada penurunan volume penjualan di UD.Gula Nirwana Blitar.

Selain itu UD.Gula Nirwana mempunyai permasalahan pada kualitas dikarenakan alat produksi yang masih sangat sederhana mengakibatkan tingkat kebersihannya belum terjaga dan sebagian konsumen merasa kecewa karena produk tidak memiliki ketahanan yang bagus.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas penulis dapat mengambil judul penelitian **Analisis Keputusan Pembelian Melalui Harga dan Kualitas Produk pada Pembelian Gula Merah pada UD.Gula Nirwana Blitar.**

B. Permasalahan

UD.Gula Nirwana merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pengepul dan produksi gula merah mengalami permasalahan dimana harga pada UD.Gula Nirwana tinggi daripada pesaing. Hal ini mengakibatkan konsumen yang *sensitive* terhadap perbedaan harga akan memikirkan kembali untuk membeli produk gula merah hal ini dibuktikan dengan menurunnya volume penjualan pada UD.Gula Nirwana. Sebagai contoh harga gula kelapa di perusahaan pesaing Rp. 13.300 sedangkan pada UD.Gula Nirwana harga per Kg gula merah Rp.14.500 sehingga hal tersebut mempengaruhi keputusan pembelian pada UD.Gula Nirwana.

Selain itu UD.Gula Nirwana mempunyai permasalahan pada kualitas yang digunakan dalam memproses gula kelapa masih sederhana yang menyebabkan kebersihan dari produk masih kurang terjamin dan para petani

yang sudah jarang memanen nira kelapa yang menyebabkan hasil gula kelapa kurang baik. Sebagai contoh nira yang harusnya dipanen satu hari sekali menjadi dua hari sekali dan mengakibatkan gula merah yang harusnya bisa dicetak untuk menjadi bongkahan padat menjadi tidak bisa dicetak (*ngglali*) sehingga hal tersebut mempengaruhi hasil dari produksi gula kelapa.

Tabel 1.1

Daftar Harga UD. Gula Nirwana tahun 2016

Jenis Gula	Harga
Gula Kelapa	Rp.13.500
Gula Tebu	Rp. 8.200
Gula Sayur	Rp.10.500

Sumber : UD.Gula Nirwana

Tabel harga pesaing tahun 2016

Jenis Gula	Harga
Gula Kelapa	Rp.12.300
Gula Tebu	Rp. 7.000
Gula Sayur	Rp.10.000

Sumber : Harga Pesaing

Tabel 1.2

Daftar Harga UD. Gula Nirwana tahun 2017

Jenis Gula	Harga
Gula Kelapa	Rp.14.500
Gula Tebu	Rp. 8.200
Gula Sayur	Rp.10.500

Sumber : UD.Gula Nirwana

Tabel 1.2

Tabel harga pesaing tahun 2017

Jenis Gula	Harga
Gula Kelapa	Rp.13.300
Gula Tebu	Rp. 8.000
Gula Sayur	Rp.10.000

Sumber : Harga Pesaing

Tabel 1.3

Data penjualan tahun 2016

DATA PENJUALAN GULA UD.GULA NIRWANA TAHUN 2016

JENIS GULA	Bulan	Harga	Jumlah penjualan/kg	Jumlah (Rp)
Gula Kelapa	<i>January</i>	13500	1550	20.925.000
	<i>February</i>	13500	1100	14.850.000
	<i>March</i>	13500	1500	20.250.000
	<i>April</i>	13500	1000	13.500.000
	<i>May</i>	13500	960	12.960.000
	<i>June</i>	13500	1225	16.537.500
	<i>July</i>	13500	850	11.475.000
	<i>August</i>	13500	1200	16.200.000
	<i>September</i>	13500	1250	16.875.000
	<i>October</i>	13500	950	12.825.000
	<i>November</i>	13500	825	11.137.500
	<i>December</i>	13500	600	8.100.000

Sumber : Data penjualan UD.Gula Nirwana

Tabel 1.4
Data penjualan tahun 2017

DATA PENJUALAN GULA UD.GULA NIRWANA TAHUN 2017

JENIS GULA	Bulan	Harga	Jumlah penjualan/kg	Jumlah (Rp)
Gula Kelapa	<i>January</i>	14500	890	12905000
	<i>February</i>	14500	1250	18125000
	<i>March</i>	14500	1410	20445000
	<i>April</i>	14500	875	12687500
	<i>May</i>	14500	1005	14572500
	<i>June</i>	14500	870	12615000
	<i>July</i>	14500	982	14239000
	<i>August</i>	14500	920	13340000
	<i>September</i>	14500	1181	17125000
	<i>October</i>	14500	950	13775000
	<i>November</i>	14500	825	11962500
	<i>December</i>	14500	600	18700000

Sumber : Data penjualan UD.Gula Nirwana

C. Rumusan Masalah

Berdasar pada latar belakang diatas harga dan kualitas produk dapat mempengaruhi keputusan pembelian, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis apakah terdapat pengaruh harga dan kwalitaas produk terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan uraian permasalahan maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas adalah :

1. Bagaimana menganalisis harga terhadap keputusan pembelian pada UD.Gula Nirwana Blitar?
2. Bagaimana menganalisis kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada UD.Gula Nirwana Blitar?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada UD.Gula Nirwana Blitar.
2. Untuk mengetahui kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada UD.Gula Nirwana Blitar.

E. Kegunaan Penelitian

Adapun penelitian yang dilakukan penulis diantara sebagai berikut :

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Menambah pengetahuan tentang produksi gula kelapa.
 - b. Dapat dijadikan sebagai lapangan usaha mandiri.
 - c. Terampil dalam dunia bisnis.
 - d. Menambah pemahaman tentang manfaat dari keputusan pembelian.
 - e. Untuk mengetahui ilmu pemasaran dan membandingkan teori dengan kenyataan di perusahaan

2. Bagi Peneliti Peneliti Selanjutnya

Dapat dijadikan bahan dan referensi untuk melakukan penelitian dengan topik yang sama.

3. Bagi UD.Gula Nirwana

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan untuk meningkatkan penjualan untuk dapat memenuhi kepuasan konsumen dan kebutuhan konsumen.