

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Pendahuluan**

Perkembangan berbagai industri baik usaha mikro kecil menengah hingga usaha berskala besar telah memberikan sumbangsih terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Menawarkan produk yang telah diciptakan merupakan ajang perlombaan bagi pelaku usaha. Produk yang dihasilkan sangat beragam dari jasa hingga barang siap pakai.

Saat ini kemajuan teknologi yang mempengaruhi kehidupan bisnis akan menimbulkan peluang usaha yang sangat besar untuk sebuah perusahaan. jika perusahaan ingin maju harus bisa memanfaatkan sebaik-baiknya. Dengan globalisasi kemajuan teknologi perusahaan banyak memiliki pesaing, maka perusahaan harus mempertahankan agar produknya tetap laku di pasar dan meningkatkan volume penjualan. Produsen harus mampu meningkatkan kualitas produk, harga, dan volume penjualan.

Kualitas produk adalah kemampuan suatu produk dengan fungsi meliputi daya tahan keandalan, ketepatan kemudahan operasi dan perbaikan, serta atribut bernilai lainnya. Cara meningkatkan kualitas produk perusahaan dapat menerapkan "*Total Quality Manajemen (TQM)*". Selain untuk mengurangi kerusakan produk, tujuan pokok kualitas produk adalah meningkatkan nilai konsumen.

Harga adalah salah satu elemen yang menghasilkan pendapatan atau biaya. Harga sangat signifikan dalam menentukan nilai bagi pelanggan dan menjadi peran penting dalam pembentukan citra bagi jasa. Harga juga termasuk yang dominan dalam proses pembuatan keputusan pembelian konsumen.

Volume penjualan adalah hasil akhir yang dicapai dari penjualan yang dilakukan oleh salesman dan tenaga penjual lainnya. Volume penjualan dihasilkan berdasarkan target yang ditentukan dengan realisasi yang dicapai. Volume penjualan tidak dihitung secara tunai ataupun kredit, tetapi keseluruhan total hasil yang telah dicapai. Apabila volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka laba perusahaan yang dicapai juga akan meningkat. Tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka laba perusahaan juga ikut menurun.

UD. Cahaya yang berada di kelurahan Bendo, Kecamatan Kepanjen Kidul, Kota Blitar adalah salah satu usaha dagang yang bergerak di bidang grosir daging (jeroan) dengan beraneka ragam harga. Industri ini berawal dari usaha kecil yang kini telah dikembangkan dengan banyak jenis produk. Jenis tersebut antara lain, jeroan ati ampela, usus mentah, cecker, kepala, sayap, dll. Kualitas produk yang dihasilkan oleh UD. Cahaya kurang begitu bagus sehingga mempengaruhi volume penjualan. Kualitas produk sangat penting bagi usaha bisnis untuk memuaskan dan menarik pelanggan. Dalam kualitas produk pada UD. Cahaya perlu memiliki kualitas produk yang bagus agar konsumen merasa puas membeli produk perusahaan. Penjualan yang optimal merupakan tujuan perusahaan untuk meningkatkan laba agar dapat memenuhi produksi.

Selain itu, harga pada UD. Cahaya lebih tinggi dari pada pesaing. Hal ini mengakibatkan daya beli konsumen menjadi menurun dan mengalami penurunan volume penjualan. Dalam meningkatkan penjualan perusahaan harus memperhatikan harga. Penetapan harga merupakan salah satu alternatif manajemen untuk memperkuat posisi daya saingnya.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, peneliti mengambil judul penelitian: PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA UD. CAHAYA KOTA BLITAR.

## **B. Permasalahan**

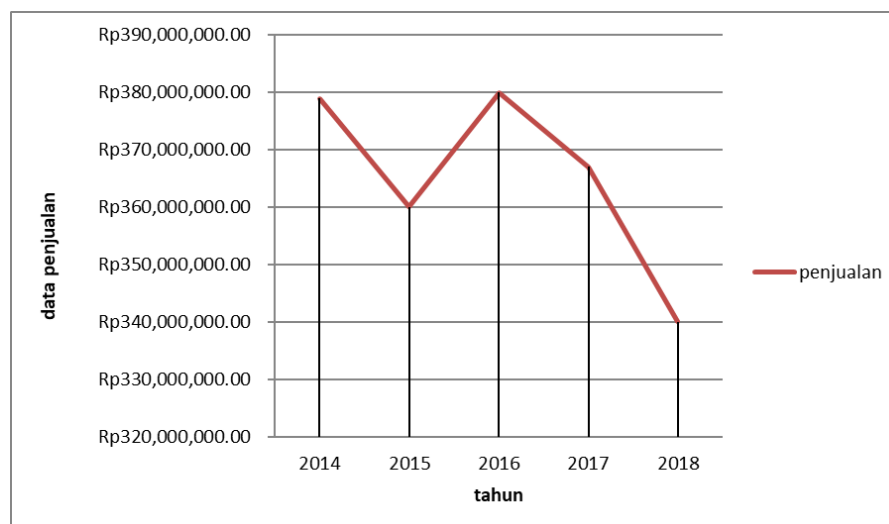
UD. Cahaya merupakan salah satu usaha dagang yang bergerak di bidang grosir daging jeroan dengan beraneka ragam harga. Adapun dalam proses manajemen penjualan, terdapat beberapa faktor yang menjadi permasalahan yang meliputi harga produk dan kualitas produk. Kedua faktor ini, akan memberikan dampak terhadap volume penjualan yang ada pada UD. Cahaya.

Akan tetapi produk yang dihasilkan industri ini kurang begitu bagus. Hal ini menjadi salah satu faktor kendala terkait kualitas produk yang dihasilkan. Pelaksanaan bisnis yang dilakukan oleh UD. Cahaya terdapat kendala dalam proses penyeleksian daging jeroan, seperti memilih daging jeroan yang sudah berubah warna agak kehitam-hitaman. Kesulitan yang dialami oleh UD. Cahaya terkait pemilihan kualitas produk hingga berdampak pada kualitas produk yang tidak layak untuk dijual.

Harga yang diberikan oleh industri ini sering berubah sewaktu-waktu. Perubahan tersebut sangat dipengaruhi oleh impor yang dilakukan oleh

pemerintah maupun kondisi inflasi. Selain berdampak langsung pada peternak, hal ini juga berimbas pada pelaku bisnis usaha jeroan. Dampak paling nyata adalah terjadinya fluktuatif harga yang tidak stabil serta daya saing terhadap kompetitor lain yang semakin tinggi.

Selain itu harga jual yang diberikan oleh UD. Cahaya lebih tinggi dari industri lain. Perbandingan selisih harga dengan kompetitor lain terpaut cukup besar. yaitu Rp. 2000 per biji dengan kualitas yang sama. Tingginya harga berbanding lurus dengan ketidakstabilan harga daging, sehingga berimbas pada jeroan. Adapun selisih yang berbeda dikarenakan kurangnya memahami harga yang ditawarkan oleh kompetitor lain.



Sumber: Data diolah (2019)

Gambar 1.1

Data grafik penjualan UD. Cahaya tahun 2014-2018

Pada Gambar 1.1 menunjukkan hasil pendapatan UD. Cahaya dari tahun 2013 sampai tahun 2017. Hasil tersebut menunjukkan bahwa terjadi penurunan omset penjualan dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2018. Selain faktor kualitas

produk yang dihasilkan, faktor penentuan harga juga berdampak terhadap volume penjualan. Jika penurunan tersebut terjadi, maka tidak menutup kemungkinan bahwa UD. Cahaya akan gulung tikar. Berdasarkan permasalahan tersebut maka diperlukan sebuah analisis faktor kualitas produk dan harga untuk mengetahui tingkat volume penjualan di UD. Cahaya. Penghitungan tingkat volume penjualan dilakukan dengan menggunakan metode analisis regresi linier berganda.

### **C. Rumusan masalah**

Berdasarkan latar belakang yang ada, maka rumusan masalah yang dapat dibuat adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana menganalisis kualitas produk untuk meningkatkan volume penjualan pada UD. Cahaya?
2. Bagaimana menganalisis harga produk untuk meningkatkan volume penjualan pada UD. Cahaya?

### **D. Tujuan Penelitian**

Dari rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui analisis kualitas produk untuk meningkatkan volume penjualan.
2. Untuk mengetahui analisis harga produk untuk meningkatkan volume penjualan.

## **E. Kegunaan Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini antara lain

1. Bagi perusahaan, diharapkan dapat dijadikan informasi untuk mengembangkan usahanya.
2. Bagi peneliti, diharapkan lebih memahami materi yang diterima selama kuliah yang kemudian dapat di gunakan pada kemudian hari.
3. Bagi peneliti lain, diharapkan dapat menjadi referensi pada penelitian pada kemudian hari.