

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Teknologi yang semakin maju berdampak pada perubahan dalam dunia usaha atau bisnis yang semakin cepat serta perekonomian yang lebih makmur. Sarana transportasi dan komunikasi pun semakin mudah sehingga membuat aktivitas manusia semakin cepat dan praktis. Di era modern seperti ini alat transportasi seperti mobil dan motor serta komunikasi seperti telepon internet tidak bisa dipisahkan dari bagian kehidupan manusia karena dua hal itu sering digunakan untuk mempermudah segala pekerjaan manusia. Perkembangan zaman yang semakin pesat, semakin hari semakin kreatif dan inovatif menciptakan bisnis baru, terutama bisnis yang menyediakan jasa pembuatan bahan bangunan. Konsumen menuntut produk yang sesuai dengan selera mereka, kebutuhan dan daya beli. Hal ini menyebabkan perusahaan-perusahaan menghadapi persaingan yang sangat ketat karena tuntutan keinginan dari konsumen yang semakin kompleks. Selain itu dalam situasi pemasaran yang semakin ketat persaingannya, pentingnya kualitas produk akan semakin besar dalam kemajuan perusahaan. Sangat penting bagi perusahaan untuk mengetahui perilaku konsumen yang selalu berkembang dengan cara memahami perilaku konsumen karena hal ini akan menentukan pengambilan keputusan pembelian. Pentingnya memahami perilaku konsumen telah menjadi fokus utama di dunia industri, salah satunya yaitu industri bahan bangunan.

Hal ini disebabkan karena kebijakan perbaikan infrastruktur yang digencarkan oleh pemerintah. Perbaikan infrastruktur yang wajib dikerjakan agar penyaluran logistik sebagai contoh yaitu bahan pangan, BBM, kebutuhan pakaian dll bisa dengan cepat tersampaikan untuk menunjang peningkatan ekonomi di masyarakat.

Kualitas memiliki arti yang sangat penting yang perlu diperhatikan dan diutamakan dalam setiap proses produksi. Pengaruh kualitas produk sangat penting bagi perusahaan karena dapat mempengaruhi kualitas dari produk yang dihasilkan dan penurunan minat daya beli konsumen terhadap produk dari perusahaan. Selain menggambarkan keunggulan dari produk, kualitas produk dapat menggambarkan daya tahan produk, dan kemudahan dalam pemakaian dari suatu produk. Jika perusahaan tidak memperhatikan kualitas produknya dengan hati-hati perusahaan bisa mengalami penurunan kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Kualitas produk yang baik, ketahanan yang baik merupakan kunci keberhasilan perusahaan terhadap penjualan produknya dan kemajuan perusahaan.

Konsumen mempunyai beberapa penilaian yang berbeda tentang harga suatu produk. Harga yang ditetapkan di atas harga pesaing akan di pandang harga yang terlalu mahal, sementara harga yang di tetapkan di bawah harga produk pesaing akan di pandang sebagai produk yang murahan atau dipandang produk yang berkualitas rendah. Harga merupakan nilai yang ditukarkan oleh konsumen dengan manfaat dari memiliki dan menggunakan suatu produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Hal ini menjadi penting

bagi perusahaan untuk memperhatikan harga produknya agar dapat bersaing dengan perusahaan lain. Penawaran harga yang di tawarkan perusahaan seimbang dengan produk yang akan di dapatkan konsumen sesuai dengan kualitas bahan yang digunakan dan hasil dari kualitas produknya.

Keputusan pembelian konsumen merupakan sebuah tindakan yang dilakukan konsumen untuk membeli suatu produk. Setiap perusahaan pasti menjalankan strategi agar konsumen memutuskan untuk membeli produknya. Karena keputusan pembelian konsumen dapat mempengaruhi keberhasilan penjualan pada perusahaan dalam jangka panjang. Keputusan pembelian konsumen sangat diperhatikan perusahaan karena keputusan konsumen dalam membeli produk perusahaan merupakan tanggapan konsumen terhadap produk yang dibuat oleh perusahaan, karena hal ini dapat berdampak pada pembelian selanjutnya. Apabila konsumen sangat puas atau suka terhadap produk yang dihasilkan oleh perusahaan, maka konsumen akan memilih produk tersebut.

UD. Tegel Popoh adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pembangunan dan memproduksi batako dan batu bata merah yang berdiri sejak 30 tahun yang lalu. Dalam pembuatan produk yang berbahan dasar pasir dan semen, peralatan yang digunakan untuk memproduksi yaitu mesin molen kecil dan mesin press (cetakan batako) dan alat-alat penunjang lainnya. Produk yang dihasilkan UD. Tegel produk sejenis yang dihasilkan perusahaan lain, sehingga UD. Tegel Popoh dituntut untuk memproduksi produk batako yang berkualitas kuat, tahan lama dan lebih unggul kualitasnya dari perusahaan lain. Keputusan pembelian konsumen sangatlah penting dan perlu diperhatikan oleh

perusahaan, maka hal ini menjadi catatan tersendiri agar tujuan utama dari perusahaan tercapai. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang “Pengaruh Kualitas Produk, Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada UD. Tegel Popoh”.

B. Permasalahan

UD. Tegel Popoh berada di Desa Popoh, Kecamatan Selopuro, Kabupaten Blitar yang bergerak di bidang produksi produk bangunan yaitu Batako. Seiring dengan ketatnya persaingan dalam hal pengadaan produk bangunan seperti batako, UD. Tegel Popoh mengalami penurunan dalam hal penjualan dikarenakan daya beli masyarakat yang turun. Hal ini bukan karena sebab, melainkan daya beli masyarakat menurun dikarenakan oleh kualitas produk batako yang tidak sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh perusahaan. Dalam hal ini, kualitas produk batako yang dimiliki oleh UD. Tegel Popoh dinilai kurang kuat atau tidak bertahan lama sehingga produk mudah retak dan ditawarkan dengan harga yang tinggi, Jadi, kualitas produk tidak sebanding dengan harga yang ditawarkan. Oleh karena itu, daya beli masyarakat turun pada perusahaan UD. Tegel Popoh.

Berikut adalah tabel Penjualan Batako pada :

Tabel 1.1

Harga Batako Dan Penjualan tahun 2018

Tahun	Penjualan	Harga Batako
Januari	2.850 pcs	5.130.000
Februari	2.900 pcs	5.220.000
Maret	3.250 pcs	5.850.000
April	4.900 pcs	8.820.000
Mei	3.000 pcs	5.400.000
Juni	3.100 pcs	5.580.000
Juli	2.700 pcs	4.860.000
Agustus	2.000 pcs	3.600.000
September	3.200 pcs	5.760.000
Oktober	2.500 pcs	4.500.000
November	1.800 pcs	3.240.000
Desember	700 pcs	1.260.000
Jumlah	32.900 pcs	59.220.000

Sumber : UD. Tegel Popoh, 2018

Berdasarkan Tabel 1.1 penjualan Batako pada UD. Tegel Popoh mengalami fluktuasi sepanjang tahun 2018, dan mengalami penurunan drastis selama empat bulan terakhir. Penurunan penjualan ini selain karena ketatnya persaingan, namun juga dikarenakan kualitas produk batako pada UD. Tegel Popoh kurang sesuai dengan harga yang ditawarkan oleh perusahaan.

Selain dari segi kualitas produk Harga produk yang ditetapkan perusahaan untuk memikat hati konsumen sebaiknya disesuaikan dengan kualitas produk yang diberikan. Apabila harga lebih rendah dari pesaing-pesaing berdampak pada penilaian konsumen terhadap produk yang dihasilkan sebaliknya jika harga diatas harga pesaing-pesaingnya akan dipandang sebagai produk yang mahal.

Berikut adalah tabel harga batako dan harga produk sejenis untuk bahan bangunan:

Tabel 1.2

Harga Batako & Produk Sejenis Lainnya

Spesifikasi Barang	Satuan	Harga
Batako	Biji	1.800,-
Batu Bata Merah (biasa)	Biji	700,-
Batu Bata Merah (Oven)	Biji	1000,-

Sumber : UD. Tegel Popoh, 2019

Berdasarkan Tabel 1.2 menunjukkan harga batako tertinggi yaitu Rp. 1800 dan yang terendah adalah harga batu bata merah biasa yaitu Rp. 700. Data pada tabel ini di input berdasarkan penelitian yang saya lakukan di UD. Tegel Popoh, harga batako terlalu mahal karena kualitas produk yang tidak sesuai dengan harga yang ditawarkan.

C. Rumusan Masalah

1. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian Konsumen UD. Tegel Popoh?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen UD. Tegel Popoh ?
3. Apakah kualitas produk dan harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen UD. Tegel Popoh?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, terhadap keputusan pembelian konsumen UD. Tegel Popoh
2. Untuk mengetahui pengaruh harga, terhadap keputusan pembelian konsumen UD. Tegel Popoh
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian konsumen UD. Tegel Popoh

E. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Penulis :

Digunakan sebagai bahan kajian dan menjadi referensi untuk penelitian yang diharapkan, dapat lebih mengerti dan melakukan riset permasalahan secara teori yang di aplikasikan dalam dunia nyata.

2. Bagi Perusahaan UD. Tegel Popoh:

Sebagai evaluasi perusahaan untuk kemajuan perusahaan di masa mendatang.

3. Bagi Peneliti selanjutnya :

Diharapkan mampu menjadi referensi/ bahan pertimbangan bagi peneliti selanjutnya.

4. Bagi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar

Sebagai tambahan informasi bacaan bagi seluruh kalangan mengenai ilmu Manajemen Pemasaran khususnya dibidang analisis kualitas produk, harga dan keputusan pembelian.