

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan bisnis dalam suatu bidang industri mebel terjadi perkembangan secara cepat serta teknologi lebih maju sehingga perubahan terhadap dunia usaha atau bisnis lebih cepat. perusahaan dituntut dapat bersaing dengan suatu perusahaan lainnya. Dalam pemasaran lebih banyak pesaing, peran suatu kualitas produk akan lebih banyak terhadap perkembangan perusahaan. Di zaman yang canggih sekarang peralatan transportasi serta komunikasi tidak dapat dijauhkan oleh bagian kehidupan manusia. Perkembangan zaman, lebih baik hari lebih kreatif serta inovatif, terutama bisnis yang menyediakan jasa pembuatan perabotan rumah. Dengan ini para konsumen mewajibkan produk yang dihasilkan sesuai dengan keinginan mereka, keperluan. Perihal ini, mengakibatkan industri-industri menghadapi persaingan karena adanya kewajiban dan keperluan dari konsumen yang lebih kompleks. Pentingnya memahami perilaku dari konsumen menjadi fokus utama di dunia industri. Hal ini disebabkan karena kebijakan perbaikan infrastruktur yang digencarkan oleh pemerintah.

Kualitas memiliki arti sangat penting dan perlu diperhatikan serta diutamakan dalam setiap proses produksi. Pengaruh kualitas produk sangat bermanfaat berguna oleh perusahaan karena mempengaruhi kualitas produk yang didapatkan dan penurunan minat keinginan memiliki pembeli

dalam produk dari perusahaan. Jika, perusahaan tidak memperhatikan kualitas produk, perusahaan bisa mengalami penurunan kepercayaan dari konsumen terhadap kualitas oleh produk yang dihasilkan dari perusahaan. Cara menjaga produk yang didapatkan bisa mencukupi standar yang sudah dibuat, konsumen tidak perlu kehilangan kepercayaan dalam produk. diantara produk diartikan baik jika memenuhi keinginan serta keperluan konsumen maka kualitas ditetapkan dari pelanggan serta pengalaman mereka didalam barang maupun jasa.

Pada saat ini para konsumen mempunyai penilaian yang berbeda tentang harga suatu produk. Harga yang ditetapkan diatas harga pesaing, akan di pandang harga yang terlalu mahal oleh konsumen, sementara harga yang tetapkan di nilai rendah harga produk pesaing, dapat di pandang barang berkualitas rendah. Harga ialah suatu nilai yang ditukar oleh konsumen dapat mempunyai serta memakai produk yang sesuai oleh keinginan maupun keperluan konsumen.

Berdasarkan uraian ini, menjadi penting bagi perusahaan untuk memperhatikan harga produknya agar dapat bersaing dengan perusahaan lain. Penawaran harga yang di tawarkan UD. Karya Mandiri ini seimbang dengan produk yang akan di dapatkan oleh konsumen, sesuai kualitas bahan yang digunakan dan hasil dari kualitas produk UD. Karya Mandiri.

Keputusan pembelian konsumen sangat diperhatikan perusahaan karena, hasil konsumen dalam mengambil diantara produk perusahaan menyatakan tanggapan oleh pembeli terhadap produk yang telah dibuat

oleh perusahaan. Tanggapan dari konsumen terhadap produk sangat penting, karena dapat berdampak pada pembelian selanjutnya. Apabila para konsumen puas ataupun suka di dalam produk didapatkan dari perusahaan oleh karena itu konsumen akan mengambil produk tersebut untuk dibeli kembali.

UD. Karya Mandiri ialah perusahaan yang bergerak pada bidang Industri rumah yang membuat produk Almari. Pembuatan produk ini berbahan dasar kayu maka, peralatan yang digunakan untuk memproduksi seperti mesin serut maupun gergaji dll.

Produk yang dihasilkan oleh UD. Karya Mandiri merupakan produk sejenis yang dihasilkan perusahaan lain, sehingga UD. Karya Mandiri dituntut untuk memproduksi produk Almari yang baik maupun berkualitas, serta lebih unggul kualitasnya dari perusahaan lain. keputusan beli dari konsumen sangat penting, yang perlu diperhatikan oleh perusahaan. maka ini menjadi catatan agar tujuan utama dari perusahaan tercapai.

Berdasarkan uraian oleh latar belakang, dengan itu penulis ingin menjalankan penelitian tentang “Analisis Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di UD. Karya Mandiri Lodoyo Kab. Blitar”.

B. Permasalahan

UD. Karya Mandiri terdapat pada Desa Bening, Kecamatan Sutojayan Kabupaten Blitar memproduksi produk perabotan rumah seperti Almari,

Kursi maupun Meja. UD. Karya Mandiri ialah industri yang menjadikan bahan baku maupun bahan belum jadi dari kayu, rotan maupun bahan baku alami yang lain memperoleh produk barang jadi yang mendapat nilai lebih serta manfaat lebih baik. Namun, permasalahan yang dialami oleh produsen UD. Karya Mandiri adalah teknologi didalam menghasilkan maupun manajemen usaha yang masih belum mendukung perubahan sekitar bisnis pada industri mebel. Sehingga kualitasnya masih belum maksimal.

Harga produk yang ditetapkan oleh UD. Karya Mandiri untuk memikat hati konsumen, lebih rendah daripada pesaing-pesaing lainnya. Hal ini berdampak pada penilaian konsumen terhadap produk yang dihasilkan oleh UD. Karya Mandiri. Sebaliknya, jika harga produk diatas harga pesaing-pesaingnya, maka akan dipandang sebagai produk yang mahal.

Tabel 1.1

harga Almari & Produk Sejenis Lainnya:

Jenis Barang	Satuan	Harga
Almari	Biji	2.000.000.-
Meja	Biji	500.000,-
Kursi	Biji	1.200.000,-

Sumber: UD. Karya Mandiri

Mengenai Tabel 1.1 dijelaskan harga Almari memiliki nilai tinggi berkisar Rp. 2000.000 serta yang memiliki nilai rendah adalah harga Meja

yaitu Rp. 500.000. Data oleh tabel ini, di input berdasarkan penelitian yang saya lakukan di UD. Karya Mandiri, karena bahan digunakan mempunyai kualitas lebih baik oleh demikian tak ragu harga Almari pada UD. Karya Mandiri lebih tinggi di bandingkan Meja.

Tabel 1.2

Harga Almari Dan Penjualan Setiap Tahunnya :

Tahun	Penjualan	Harga Almari
2016	333Biji	Rp. 666.000.000
2017	430 Biji	Rp. 860.000.000
2018	221 biji	Rp. 190.060.000
2019	312 biji	Rp. 624.000.000
2020	211 biji	Rp. 424.000.000

Sumber : UD. Karya Mandiri

Berdasarkan Tabel 1.2 menunjukkan bahwa penjualan Almari dimulai dari Tahun 2016 penjualan sebesar Rp. 666.000.000 lanjut ketahun 2017, penjualan produk meningkat dan mendapatkan penjualan sebesar Rp. 860.000.000 kemudian pada tahun 2018 penjualan kembali menurun dengan mendapatkan penjualan sebesar Rp. 190.060.000 dan di tahun 2019 mengalami peningkatan yang mendapatkan penjualan sebesar Rp. 624.440.000 dan pada tahun 2020 penjualan kembali menurun dengan mendapatkan penjualan sebesar Rp. 424.000.000. Hal ini diduga penurunan penjualan Almari ini karena ketatnya persaingan, dan

berkurangnya daya beli masyarakat terhadap produk karena tidak adanya pembangunan teknologi dalam memproduksi serta manajemen usaha yang dilakukan.

C. Rumusan Masalah

Penelitian ini dilakukan guna mengetahui apakah pengaruh dari harga serta kualitas produk terhadap keputusan pembelian Produk Almari pada UD. Karya Mandiri. Adapun rumusan permasalahan pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pengaruh harga produk terhadap keputusan Pembelian Konsumen di UD. Karya Mandiri ?
2. Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen di UD. Karya Mandiri?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh harga produk dalam keputusan pembelian konsumen pada UD. Karya Mandiri.
2. Untuk mengetahui pengaruh Kualitas produk dalam keputusan pembelian konsumen pada UD. Karya Mandiri.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis :

Penelitian ini digunakan untuk bahan kajian dan menambah wawasan serta pengetahuan. Sekain itu, dapat lebih mengerti dan dapat

melakukan riset permasalahan secara teori yang di aplikasikan di dalam dunia nyata terutama dalam bidang pemasaran.

2. Bagi Perusahaan UD. Karya Mandiri:

Penelitian ini sebagai evaluasi perusahaan, untuk kemajuan perusahaan di masa mendatang.

3. Bagi Peneliti selanjutnya :

Di inginkan penelitian ini dapat digunakan referensi/bahan pertimbangan oleh peneliti berikutnya.

4. Bagi STIE Kesuma Negara Blitar

Penelitian ini sebagai tambahan informasi, maupun bacaan untuk seluruh kalangan mengenai ilmu Manajemen Pemasaran. khususnya dibidang analisis promosi dan *physical evidence*.