

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan meningkatnya kebutuhan yang harus terpenuhi bisnis di Negara ini semakin berjalan pesat, maka dari itu beberapa usaha dilakukan dengan berbagai cara agar terus mendapatkan hasil setiap harinya. Trobosan harus dibuat perusahaan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat ini. Karena semakin banyaknya perusahaan yang ikut andil dalam persaingan untuk mendapatkan konsumen. Agar tidak mengalami kemunduran strategi yang pintar harus dibuat oleh perusahaan agar dapat menenbus pangsa pasar. Agar tidak gagal dalam mengelola usahanya pimpinan perusahaan harus memberi perhatian serius terhadap adanya persaingan. Agar dapat mencapai dapat mencapai persaingan dalam pasar para pemilik usaha dituntut untuk memberikan solusi yang tepat. Kemampuan sebuah produk untuk memberikan pelayanan terkait kehandalan, daya tahan, ketelitian dan kemudahan dalam pengoperasian dan perbaikan harus bisa dipenuhi oleh kualitas sebuah produk. Agar penawaran yang dilakukan oleh perusahaan mendapatkan respon di pasar yang dituju oleh perusahaan, sehingga kepuasan konsumen dapat terpenuhi oleh pelanggan setelah menggunakan jasa atau produk yang telah dijual oleh perusahaan. Di Indonesia saat ini semakin ketat dalam persaingan bisnis sehingga perusahaan harus pintar dalam membuat strategi yang tepat untuk memenangkan persaingan oleh kompetitor, Karena keadaan ini

persaingan yang tajam akan timbul antar perusahaan, pengaruh lingkungan pun ikut menjadi faktor penentu dalam memenangkan persaingan maka dari itu perusahaan harus memberi perhatian lebih pada lingkungan sekitar agar dapat membuat strategi untuk menghadapi kompetitor. Pendekatan-pendekatan analitis menjadi kunci dalam merumuskan strategi pemasaran perusahaan harus mengetahui perubahan yang dialami oleh lingkungan eksternal maupun internal serta peluang, ancaman dan kekuatan sebuah produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

Salah satu usaha yang memiliki persaingan yang ketat saat ini ialah bisnis jasa, dimana pada saat ini dunia jasa menjadi trend di kalangan masyarakat dan merupakan kebutuhan pokok. Terlebih lagi Indonesia dikenal dengan dunia umkm sehingga jasa yang diperjual belikanpun tersedia dalam berbagai jenis. Karena bisnis jasa yang satu ini merupakan kebutuhan manusia yang utama, maka usaha di bidang jasa ini pun banyak yang bermunculan, sehingga membuat persaingan di dunia jasa semakin tinggi, sehingga strategi pemasaran yang tepat harus digunakan untuk menghadapi persaingan yang ada saat ini.

Agar usaha yang di kelola terus maju dan berkembang perusahaan perlu meningkatkan kualitas produk dan menetapkan harga yang sesuai dengan kepuasan yang ingin diterima oleh konsumen sehingga menjadi daya tarik tersendiri oleh konsumen, jika itu terjadi kesuksesan perusahaan dalam meningkatkan penjualan pun mudah untuk tercapai, agar perusahaan mampu mencapai titik puncak kesuksesan. Perkembangan usaha di lakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju

lagi. Keberhasilan menjalankan usaha usahanya merupakan keinginan setiap perusahaan. Untuk mencapai tujuan perusahaan dalam menggapai kesuksesan perusahaan cara yang dilakukan oleh perusahaan salah satunya melalui strategi marketing agar dapat membentuk hubungan yang berkelanjutan antara organisasi perusahaan, pelanggan para pemegang saham. UD.Suket Teki Manunggal adalah salah satu perusahaan yang beroperasi di Desa Sawentar, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar. Yang memproduksi dan menjual bak truk serta melayani pembuatan vareasi bodi truk. Ada beberapa Tipe bak truk yang diproduksi dari mulai ukuran besar sedang hingga yang kecil sedangkan untuk vareasinya bisa melayani beberapa jenis mobil. Di Blitar tentu ada yang beberapa perusahaan yang memproduksi bak truk. dengan adanya perusahaan yang membuat produk yang sama maka UD. Suket Teki Manunggal harus dapat menarik minat beli konsumen, maka dari itu perusahaan harus mampu meningkatkan kualitas produk dan membuat harga yang bisa bersaing.

Salah satu bagian penting sebuah perusahaan adalah konsumen. Karena konsumen yang mengendalikan *output* perusahaan berupa produk guna memenuhi kebutuhannya. Semakin meningkatnya permintaan dan kebutuhan konsumen dapat menjadi tolak ukur meningkatnya kesejahteraan masyarakat. Perusahaan yanga baru di bidang yang sama banyak bermunculan akibat banyaknya permintaan konsumen, sehingga persaingan di bisnis ini semakin ketat. Kejelian perusahaan merupakan kunci untuk membentuk keputusan pembelian konsumen pada suatu produk. Salah satu persoalan yang cukup penting dalam dunia usaha adalah bagaimana menjaga kualitas produk dan

kestabilan harga yang baik sehingga dapat mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Dengan menjaga kualitas produk akan meningkatkan keputusan pembeli, dan minat konsumen. Menjaga kualitas produk dengan baik agar konsumen tetap memakai atau membeli kembali produk dari perusahaan, selain menjaga kualitas produk penetapan harga juga sangat berpengaruh terhadap volume penjualan karena bagaimanapun konsumen pasti akan mempertimbangkan harga jika mau membeli sebuah produk. Maka dari itu kita harus menyesuaikan harga yang sesuai dengan produk yang didapatkan oleh pembeli sehingga pembeli akan puas dan memakai produk kita kembali.

Volume penjualan adalah hasil yang didapatkan oleh perusahaan dalam berebut pangsa pasar, untuk itu UD.Suket Teki Manunggal perlu memberi pengaruh kepada para pelanggan untuk terus memakai dan membeli produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Salah satu upaya yang perlu dilakukan oleh UD. Suket Teki Manunggal agar tidak kalah dalam menghadapi pangsa pasar menjaga kualitas produk dan membuat penetapan yang tepat dapat menjadi kunci agar terjadi peningkatan dalam volume penjualan. Kemampuan perusahaan dalam berinteraksi dengan lingkungan sekitar dapat menjadi kunci perusahaan untuk memenangkan persaingan dengan sesama perusahaan yang memproduksi barang sejenis, Adanya pesaing pangsa pasar yang membuat produk sejenis, maka UD.Suket Teki Manunggal perlu meningkatkan pemasaran yang lebih baik. Untuk meningkatkan pemasaran peninjauan harga produk yang telah dibuat perlu dilakukan agar produk bisa bersaing

dengan perusahaan lain. Meningkatnya volume penjualan tergantung pada system yang dipakai perusahaan dalam memasarkan produknya.

Perusahaan harus mampu mencapai target penjualan dengan jumlah tertentu. Setiap perusahaan dari penjualan produk atau barang yang dijual. Memasarkan produk merupakan cara perusahaan. Setiap perusahaan melakukan kegiatan penjualan. Agar perusahaan mencapai laba yang maksimum maka volume penjualan harus terpenuhi dengan cara melakukan Kegiatan penjualan. Besaran laba yang diperoleh perusahaan tergantung pada besaran penjualan yang telah tercapai, semakin besar penjualan yang telah tercapai maka laba yang di peroleh perusahaan semakin besar pula. Evaluasi volume penjualan dalam kurun waktu tertentu harus dilakukan oleh perusahaan agar perusahaan mampu mengetahui sejauh mana perusahaan menjalin hubungan dengan pelanggan, un tuk menjadi dasar dalam menyusun strategi yang tepat agar mencapai voleme penjualan yang menguntungkan perusahaan.

Untuk porsinya tergantung dari seberapa inginnya perusahaan un tuk dapat memantau volume penjualan yang didapatkan oleh perusahaan. Maka dari itu terlihatlah seberapa keberhasilan perusahaan dalam menjaga kualitas produk dan penetapan harga yang baik, sehingga dapat meningkatkan pendapatan yang diperoleh perusahaan, keputusan konsumen untuk melakukan pembelian akan berdampak langsung kepada volume penjualan perusahaan. Hal tersebutlah yang mendasari penulis untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap

Volume Penjualan pada UD. Suket Teki Manunggal Karoseri Danvareasi Bak Truk di Blitar”

B. Permasalahan

UD. Suket Teki Manunggal adalah perusahaan yang bidang produksinya bergerak pada pembuatan bak truk dan vareasi mobil, banyaknya perusahaan yang bermunculan dan memproduksi bak truk sehingga membuat kurangnya konsumen perusahaan UD. Suket Teki Manunggal.

Tabel 1.1

Data Pembeli dalam Waktu Tahun 2017-2020

Tahun	Jumlah Konsumen/Pembeli
2017	76
2018	54
2019	48
2020	46

Sumber(:data primer perusahaan)

Berdasarkan laporan penjualan empat tahun terakhir menunjukkan bahwa jumlah penjualan yang dilakukan menurun berturut-turut dimana pada tahun 2017 mengalami penurunan sebesar Rp 1000.000.000 pada tahun 2018 mengalami penurunan sebesar Rp.200.000.000. sedangkan untuk tahun 2019 mengalami penurunan sebesar Rp 900.000.000. hal ini disebabkan berkurangnya minat konsumen untuk membeli produk dari perusahaan tersebut.

Selain berkurangnya minat konsumen, perusahaan juga mengalami situasi dimana produknya kurang menjaga kualitas produk sehingga masyarakat mulai beralih pada produk lain. Selain kurang menjaga kualitas produk, penetapan harga juga masih belum terlalu bagus. Pemilik perusahaan melakukan pergantian bahan baku untuk membuat harga yang lebih rendah tetapi kualitas produk yang dihasilkan oleh perusahaan menurun. Penurunan penjualan perusahaan empat tahun ini membuat tidak menentunya keuntungan mengakibatkan laba perusahaan tidak mencapai target yang telah ditentukan.

C. Rumusan Masalah

1. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap meningkatnya volume penjualan pada UD. Suket Teki Manunggal?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap meningkatnya volume penjualan pada UD. Suket Teki Manunggal?
3. Apakah kualitas produk dan harga berpengaruh terhadap meningkatnya volume penjualan pada UD. Suket Teki Manunggal?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap peningkatan volume penjualan pada UD. Suket Teki Manunggal.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap peningkatan volume penjualan pada UD. Suket Teki Manunggal.
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga terhadap peningkatan volume penjualan pada UD. Suket Teki Manunggal.

E. Kegunaan Penelitian

1. Bagi perusahaan, dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan dan tambahan data untuk perbaikan perkembangan usaha serta pengambilan keputusan.
2. Bagi penulis, dapat menambah ilmu pengetahuan, wawasan bagi peneliti dan pembacanya.
3. Bagi pihak lain, dapat memberikan tambahan pengetahuan untuk penelitian selanjutnya dengan permasalahan yang sam