

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

UMKM merupakan salah satu sektor yang membantu perekonomian pelaku wirausaha di Indonesia. UMKM mampu menampung tenaga kerja yang lebih besar serta memiliki peran penting dalam perekonomian nasional, maka dari itu pemerintah harus mendukung dan membantu peran mereka sebagai pilar ekonomi di negara ini. Perkembangan UMKM di era *digital* harus memperhatikan terutama dalam hal konten yang kreatif. UMKM harus bisa memanfaatkan media sosial untuk ajang promosi, dengan adanya konten yang kreatif maka mampu menarik minat konsumen dalam hal pemasaran. Sektor UMKM sangat penting karena dapat menciptakan lapangan pekerjaan, mengembangkan suatu perdagangan, mengelola sumber daya, dan membantu perekonomian masyarakat.

Kualitas produk adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, meliputi kehandalan, daya tahan, ketetapan, kemudahan operasi, dan perbaikan produk, serta atribut bernilai lainnya. Kualitas adalah karakteristik yang mana dimiliki oleh suatu produk untuk memuaskan konsumen. Setiap perusahaan yang menginginkan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, maka akan berusaha membuat produk yang berkualitas, yang ditampilkan melalui ciri-ciri luar (*design*) produk maupun inti (*core*) produk itu sendiri. Kualitas produk yang tinggi berkaitan dengan kemampuan produk memenuhi kebutuhan psikologis dan fisik konsumen dengan maksimal.

Desain produk merupakan suatu cara bagaimana mempengaruhi penampilan, kegunaan produk, dan daya tarik terhadap apa yang diminati oleh konsumen. Desain produk diartikan sebagai suatu hal dalam menciptakan serta mengembangkan konsep guna mengoptimalkan fungsi, nilai, dan penampilan produk. Desain produk adalah dapat dikatakan sebagai peningkatan maupun penyederhanaan. Peningkatan yang dimaksud yaitu dapat berupa penambahan fungsi dan kegunaan produk tersebut. Sedangkan penyederhanaan desain produk yaitu bertujuan agar semakin mudah dalam menggunakan suatu produk.

Keputusan pembelian merupakan suatu tindakan yang mana proses pengambilan keputusan untuk membeli produk barang atau jasa yang kita sediakan. Keputusan pembelian merupakan tindakan alternatif yang mana konsumen dapat membeli produk atau suatu merek yang mereka suka. Keputusan pembelian adalah keputusan akhir konsumen dalam membeli produk dari serangkaian tahap aktivitas perilaku pra-pembelian. Keputusan pembelian konsumen merupakan titik suatu pembelian dari proses evaluasi. Keputusan pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan akan pembelian mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan itu diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya.

GD DJIMBE merupakan salah satu tempat produksi kendang di daerah Kota Blitar yang terletak di JL.Cikao RT. 01 RW.05 Kel.Tanggung, Kec.Kepanjenkidul, Kota Blitar. GD DJIMBE ini memiliki dua gudang produksi yakni gudang pertama untuk bahan mentah, produksi, dll. Serta gudang kedua

untuk bagian *finishing*. Saat ini GD DJIMBE tidak hanya melakukan pemasaran di Indonesia saja seperti pemasaran di pariwisata tetapi juga melakukan pemasaran ke mancanegara yakni di China. Dengan adanya persaingan pasar baik di dalam negeri maupun di luar negeri, perusahaan mampu mempertahankan serta meningkatkan laba perusahaan. Perusahaan harus mengetahui kekurangan dan kelebihan perusahaan yang mana saat terjadi persaingan pasar. Persaingan pasar yang sehat mampu menjamin tercapainya sistem perekonomian yang baik. Sehingga tau peluang untuk meningkatkan dan mempertahankan pangsa pasar.

Pentingnya perusahaan memahami minat konsumen dalam suatu produk yang diinginkan telah menjadi perhatian di berbagai industri khususnya industri kendang GD DJIMBE ini. Perkembangan teknologi saat ini berkembang pesat, sehingga menjadikan UMKM kendang ini adalah salah satu bisnis yang menjanjikan apalagi ditujukan tidak hanya untuk masyarakat dalam negeri saja tetapi juga mancanegara. Perkembangan industri ini membawa perubahan yang cukup besar bagi para pengrajin dan masyarakat luas disekitarnya. Perubahan tersebut terjadi pada sebuah lapangan pekerjaan dan juga peran mereka yang terlibat dalam hal produksi. Perekonomian masyarakat mengalami perubahan yang sangat drastis yang awalnya berprofesi sebagai petani sekarang berubah menjadi pengrajin kendang. Berdasarkan latar belakang, maka peneliti bermaksud untuk mengangkat judul penelitian “PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN DESAIN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA GD DJIMBE SANTREN KOTA BLITAR”.

B. Permasalahan

Banyaknya persaingan bisnis pada sektor UMKM menerapkan strategi pemasaran yang baik guna menarik keputusan pembelian pada konsumen. Selama ini desain produk kendang memiliki beberapa kekurangan salah satunya yaitu corak yang monoton sehingga mempengaruhi keputusan pembelian kendang. Selanjutnya untuk mengetahui apakah produk berkualitas atau tidak maka harus melewati proses pengendalian kualitas (*quality control*) sehingga dapat diketahui kualitas produk yang layak dan tidak layak untuk dipasarkan. Sedangkan untuk pengemasan pada produk masih belum memenuhi *standart* keamanan dikarenakan pada proses pengiriman produk tidak disertai *packaging* yang aman kemungkinan besar akan mengalami benturan sehingga dapat menyebabkan pecah atau rusak. Oleh karena itu, hal tersebut berdampak buruk pada minat konsumen karena dapat mempengaruhi keputusan pembelian, hal ini dikarenakan proses pengiriman yang tidak memenuhi *standart* keamanan.

Disisi lain perusahaan harus mempertahankan kualitas serta desain produk yang dibuat semenarik mungkin sehingga perusahaan dapat berkembang lebih baik lagi. Untuk pengemasan sebaiknya tetap melakukan perbaikan agar tidak menimbulkan rasa kecewa pada konsumen karena terjadi kerusakan pada produk yang di pesan. Pihak perusahaan harus memperbaiki beberapa kesalahan atau kekurangan pada produk yang di produksi, sehingga keputusan pembelian akan berpengaruh pada prospek penjualan, karena kualitas produk, desain, dan proses pendistribusian sangat penting dalam kegiatan jual beli. Pada akhir Desember 2019 dunia di landa *covid-19* yang mana berdampak pada puluhan negara

termasuk salah satunya Indonesia. Dampak tersebut menyebabkan para pengusaha yang mengalami penurunan omset dan juga penurunan penjualan. Salah satunya industri kendang GD DJIMBE Santren Kota Blitar. Dikarenakan produk tersebut diperjual belikan pada tempat-tempat wisata dalam negri dan juga mancanegara, sehingga banyak sektor pariwisata dan diberhentikan secara sementara bahkan ada juga yang ditutup secara permanen. Untuk meningkatkan penjualan di dalam negri maupun luar negri maka perlu memperbaiki kualitas yang bagus dan desain produk yang menarik agar berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Tabel 1.1

Data penjualan GD Djimbe selama 3 tahun terakhir

No	Tahun	Jumlah Barang
1	2019	24.594 buah
2	2020	19.289 buah
3	2021	16.876 buah

Sumber : GD Djimbe, 2022

Berdasarkan tabel 1.1, diketahui bahwa pada tahun 2021 GD Djimbe mengalami penurunan penjualan yang sangat drastis, pada tahun tersebut ekonomi di Indonesia mengalami penurunan sehingga berdampak pada penjualan, serta pada saat pandemi segala aktivitas perekonomian dibatasi oleh pemerintah.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang telah dijelaskan, maka peneliti merumuskan masalah yang akan dibahas sebagai berikut:

1. Apakah kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian pada GD DJIMBE?
2. Apakah desain produk mempengaruhi keputusan pembelian pada GD DJIMBE?
3. Apakah kualitas produk dan desain mempengaruhi keputusan pembelian pada GD DJIMBE?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan, maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada GD DJIMBE
2. Untuk mengetahui pengaruh desain produk terhadap keputusan pembelian pada GD DJIMBE
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan desain terhadap keputusan pembelian pada GD DJIMBE

E. Kegunaan Penelitian

Beberapa manfaat yang diharapkan dari terlaksananya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi STIE Kesuma Negara Blitar

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan untuk bahan penelitian selanjutnya pada masa yang akan datang.

2. Bagi Pihak GD DJIMBE Blitar

Penelitian ini diharapkan bisa memberikan masukan kepada pihak industry tersebut dalam hal pemasaran mengenai kualitas produk, desain dan keputusan pembelian pada konsumen.

3. Bagi Peneliti Berikutnya

Penelitian ini dapat dijadikan referensi yang dapat dimanfaatkan oleh peneliti selanjutnya khususnya pada bidang pemasaran suatu produk.