

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini perkembangan teknologi semakin berkembang pesat dan cepat. Perkembangan zaman yang semakin maju, informasi yang berkembang dengan cepat, dan ketatnya persaingan dapat menyebabkan konsumen untuk lebih selektif dalam memilih suatu produk. Banyak pesaing bisnis yang sudah lebih dulu menjalankan usahanya yang bergerak di bidang produk ataupun jasa. Dengan ketatnya persaingan yang ada, maka perusahaan harus mampu menghasilkan, mengupayakan, serta mengenali atau mengetahui apa yang menjadi keinginan dan kebutuhan konsumen. Seperti yang diketahui, bahwa kebutuhan dasar seseorang meliputi sandang (pakaian), pangan (makanan), dan papan (tempat tinggal). Kehidupan masyarakat modern saat ini turut mempengaruhi pola perilaku masyarakat dalam pembelian.

Kehidupan modern seringkali diidentikkan dengan mengikuti perkembangan jaman. Hal tersebut dapat menuntut masyarakat untuk mengikuti perubahan sekecil apapun, seperti halnya menunjukkan perubahan gaya berpakaian atau *fashion*. Berpenampilan menarik merupakan hal yang sangat berpengaruh terhadap kehidupan setiap individu. Dengan berpenampilan menarik, seseorang akan merasa lebih percaya diri, dikarenakan penampilan dapat menunjukkan dan mengekspresikan siapa diri kita.

Sebuah perusahaan dapat dikatakan sukses di dalam suatu persaingan, apabila perusahaan tersebut mampu mempertahankan *image* perusahaan dan berhasil mendapatkan konsumen yang pada akhirnya dapat menjadi pelanggan. Setiap perusahaan harus mampu menghasilkan suatu produk yang diinginkan oleh setiap orang atau konsumen dengan harga yang pantas. Keunggulan dalam suatu persaingan dapat dilihat dari segi harga. Konsumen akan menghadapi berbagai pilihan atau alternatif suatu produk dengan harga yang bervariasi. Harga merupakan sesuatu yang tidak bisa dipastikan, dikarenakan adanya indikator banyak atau sedikitnya permintaan konsumen yang dapat menyebabkan harga berubah-ubah.

Selain harga, desain juga menjadi faktor yang penting untuk konsumen dalam membeli suatu produk. Desain memiliki arti ciri khas terhadap suatu produk. Desain juga memiliki banyak sekali pilihan, sehingga desain bisa sesuai dengan apa yang diharapkan seorang konsumen. Desain adalah totalitas fitur yang mempengaruhi tampilan, rasa, dan fungsi produk berdasarkan atas kebutuhan pelanggan. Semakin bagus desain semakin banyak masyarakat berminat untuk membeli produk tersebut, sehingga perusahaan harus memperhatikan desain sesuai kebutuhan masyarakat. Dengan memberikan desain yang baik dan sesuai dengan harapan konsumen, desain tersebut dapat membuat konsumen menjadi puas.

Keputusan pembelian adalah sebuah proses dimana konsumen mengenal masalah, mencari informasi mengenai produk tertentu dari

masing-masing alternatif untuk memecahkan masalahnya, yang kemudian merujuk pada keputusan pembelian. Keputusan pembelian merupakan suatu tahapan atau proses ketika pembeli benar-benar mengambil keputusan untuk membeli suatu produk atau jasa. Untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan seorang konsumen, mereka akan memperhatikan faktor harga dan desain suatu produk untuk dijadikan pertimbangan untuk membeli suatu produk, sehingga kedua faktor tersebut menjadi sangat penting dalam keputusan pembelian.

Rumah Produksi Delvia merupakan salah satu sarana untuk mengapresiasi gaya berpakaian atau *fashion* dari seseorang. Rumah Produksi Delvia menjalankan usahanya di bidang konveksi, sehingga desain menjadi faktor utama dalam menjalankan usaha tersebut. Harga yang diberikan kepada konsumen disesuaikan dengan jenis bahan yang digunakan serta desain yang menjadi keinginan atau permintaan dari konsumen. Dalam menjalankan sebuah usaha, hubungan diantara harga yang tepat, desain yang baik dan berkualitas sangat mendukung tercapainya keputusan pembelian dari seorang konsumen.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, peneliti ingin melaksanakan penelitian dengan judul “Pengaruh Harga dan Desain Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Produksi Delvia.”

B. Permasalahan

Permasalahan yang berhubungan dengan Rumah Produksi Delvia adalah tidak adanya harga yang pasti yang diberikan kepada konsumen umum. Harga baru dapat disesuaikan apabila sudah mengetahui jumlah atau banyak sedikitnya permintaan dan desain yang diharapkan oleh konsumen.

Tabel 1.1

Jumlah Pembeli Setiap Bulan Tahun 2020

No.	Bulan	Jumlah Pembeli
1.	Januari	15
2.	Februari	19
3.	Maret	26
4.	April	23
5.	Mei	28
6.	Juni	25
7.	Juli	32
8.	Agustus	15
9.	September	12
10.	Oktober	26
11.	November	15
12.	Desember	20

Sumber: Data Diolah, 2023

Berdasarkan tabel 1.1 dapat diketahui bahwa jumlah pembeli mengalami kenaikan dan penurunan (fluktuatif) dalam 1 tahun. Terdapat dua faktor yang mempengaruhi dan dijadikan sebagai pengambilan keputusan pembelian, yaitu faktor harga dan desain. Harga tidak pasti yang diberikan kepada konsumen atau pembeli disebabkan oleh adanya penyesuaian harga pasaran terhadap jenis bahan atau kain yang digunakan dalam pembuatan produk yang dimana harga bahan tersebut dapat berubah

kapan saja mengikuti kondisi saat ini. Perubahan harga juga disebabkan karena adanya permintaan dari konsumen dalam jumlah pesanan serta tambahan desain yang lebih banyak dan rumit. Desain juga dapat mempengaruhi keputusan pembelian dikarenakan desain memiliki nilai yang sangat penting dalam sebuah produk yang berguna untuk menarik perhatian seseorang ketika akan melakukan pembelian. Sedangkan desain yang ditawarkan oleh Rumah Produksi Delvia terkesan monoton, kurang menarik, serta desain tidak mengikuti trend saat ini. Perubahan harga yang disebabkan oleh kedua faktor tersebut memberikan dampak kurang baik bagi perusahaan. Banyak orang yang akan kembali memikirkan penawaran harga dan desain tersebut apabila harga mengalami kenaikan dan desain yang ditawarkan kurang menarik, hal tersebut dapat mendorong calon pembeli untuk membandingkan harga dan desain di tempat lain yang mungkin saja dapat menyebabkan calon pembeli tersebut untuk memilih dan beralih ke tempat yang lain atau perusahaan pesaing, sehingga hal tersebut berakibat terhadap jumlah pembeli yang fluktuatif.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, maka peneliti menyatakan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan pembelian di Rumah Produksi Delvia?

2. Bagaimana pengaruh desain terhadap keputusan pembelian di Rumah Produksi Delvia?
3. Bagaimana pengaruh harga dan desain terhadap keputusan pembelian di Rumah Produksi Delvia?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian Rumah Produksi Delvia.
2. Untuk mengetahui pengaruh desain terhadap keputusan pembelian Rumah Produksi Delvia.
3. Untuk mengetahui pengaruh harga dan desain terhadap keputusan pembelian Rumah Produksi Delvia.

E. Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Kegunaan bagi pemilik perusahaan Rumah Produksi Delvia
Diharapkan dapat memberikan manfaat dan masukan yang berguna untuk menunjang perkembangan perusahaan.
2. Kegunaan bagi civitas akademika STIE Kesuma Negara Blitar
Diharapkan dapat menjadi tambahan dalam daftar pustaka STIE Kesuma Negara Blitar dan berguna untuk penelitian selanjutnya.