

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Industri mebel memainkan peran krusial dalam menopang perekonomian suatu negara, tak terkecuali Indonesia. Sektor ini mengolah bahan baku alami seperti kayu dan rotan menjadi produk mebel yang memiliki nilai tambah lebih tinggi. Pesatnya pertumbuhan industri mebel berkontribusi terhadap penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, industri mebel dihadapkan pada berbagai tantangan yang perlu di atasi. Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh industri mebel di Indonesia adalah masalah kualitas produk. Meskipun beberapa perusahaan mebel telah menerapkan standar kualitas internasional, namun masih banyak perusahaan yang kesulitan untuk memenuhi standar tersebut. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, seperti kurangnya pemahaman tentang standar kualitas, kurangnya akses terhadap bahan baku yang berkualitas, serta kurangnya investasi dalam peningkatan. Sehingga produsen mebel perlu menyesuaikan strategi mereka untuk tetap bersaing di pasar yang semakin kompetitif ini. Di sisi lain, perkembangan teknologi juga menjadi tantangan besar bagi industri mebel. Industri mebel harus mampu mengikuti perkembangan teknologi dan mengimplementasikannya dalam proses produksi agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas tinggi dan sesuai dengan tuntutan pasar saat ini.

Konsumen sangat memperhatikan kualitas produk sebelum memutuskan untuk membeli. Oleh karena itu, perusahaan perlu senantiasa menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas tinggi agar dapat bersaing di pasaran. Konsistensi dalam menjaga kualitas produk akan memberikan reputasi yang baik bagi perusahaan di mata konsumen. Mutu suatu produk tidak hanya dilihat dari segi fisiknya saja, tetapi juga meliputi keunggulan produk, keawetan produk, dan keamanan produk tersebut.

Harga merupakan faktor yang sangat penting dalam keputusan pembelian konsumen, termasuk pada industri mebel. Harga produk mebel dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk bahan baku, desain, dan proses produksi. Faktor-faktor ini dapat mempengaruhi persepsi konsumen terhadap nilai produk dan kemampuan suatu produk dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Selain itu, perubahan harga juga dapat mempengaruhi posisi pasar suatu perusahaan dalam industri mebel. Harga yang terlalu tinggi dapat menyebabkan konsumen beralih ke produk pesaing, sedangkan harga yang terlalu rendah dapat menurunkan margin keuntungan perusahaan. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana harga produk dipengaruhi oleh berbagai faktor dan bagaimana hal tersebut mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Keputusan pembelian merupakan salah satu proses penting dalam aktivitas konsumen, dimana konsumen melakukan evaluasi terhadap berbagai faktor sebelum akhirnya memutuskan untuk membeli suatu produk atau jasa. Konsumen umumnya mempertimbangkan dua hal utama saat akan membeli suatu produk, yaitu kualitas produk dan harga yang ditawarkan. Dalam hal ini,

penting untuk mengetahui bagaimana persepsi konsumen terhadap kualitas produk yang ditawarkan oleh perusahaan mebel. Selain kualitas produk, pemahaman terhadap pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen juga sangat penting. Dengan memahami hal ini, perusahaan mebel dapat menyusun strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan dan mempertahankan posisi di pasar.

Mebel Varia Jati Mandiri adalah sebuah perusahaan mebel yang berlokasi di Jalan Protokol, Desa Margomulyo, Kecamatan Panggungrejo, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Perusahaan ini memproduksi berbagai macam produk dari kayu jati, terutama jendela dan pintu dengan desain minimalis. Mebel Varia Jati Mandiri memiliki kualitas produk yang kurang karena sulit mendapatkan bahan baku kayu jati tua. Hal ini berdampak pada kualitas produk dari Varia Jati Mandiri karena kayu jati tua cenderung memiliki kualitas yang lebih baik dan tahan lama dibandingkan dengan kayu jati yang lebih muda. Karena sulitnya mendapatkan kayu jati tua, Varia Jati Mandiri terpaksa menggunakan kayu jati yang lebih muda, yang memiliki kualitas yang kurang baik. Akibatnya, kualitas produk Varia Jati Mandiri menjadi kurang memuaskan bagi konsumen. Selain itu, karena ketersediaan kayu jati tua yang terbatas, harga kayu tersebut juga menjadi lebih mahal. Hal ini membuat harga produk Mebel Varia Jati Mandiri menjadi tidak stabil, karena harus menyesuaikan harga dengan kualitas kayu yang tersedia. Fluktuasi harga ini dapat memengaruhi daya beli konsumen dan juga mempengaruhi keuntungan dari Varia Jati Mandiri. Jumlah pembeli yang berdasarkan informasi dari pemilik Varia Jati Mandiri setiap bulannya fluktuatif. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penulis

mengambil judul penelitian “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian pada Mebel Varia Jati Mandiri di Desa Margomulyo Blitar”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada mebel Varia Jati Mandiri?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada mebel Varia Jati Mandiri?
3. Apakah kualitas produk dan harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada mebel Varia Jati Mandiri?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada mebel Varia Jati Mandiri.
2. Untuk menganalisis apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada mebel Varia Jati Mandiri.
3. Untuk menganalisis apakah kualitas produk dan harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada mebel Varia Jati Mandiri.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis:

Kegiatan ini memberikan kesempatan bagi penulis untuk mempraktikkan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan, khususnya dalam bidang pemasaran. Penulis dapat menerapkan teori-teori pemasaran untuk meningkatkan kualitas produk dan pada akhirnya memengaruhi keputusan pembelian konsumen.

2. Bagi Pihak Varia Jati Mandiri:

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan Mebel Varia Jati Mandiri. Informasi dari penelitian ini dapat menjadi acuan bagi perusahaan dalam mengambil keputusan bisnis, terutama terkait dengan kualitas produk dan harga. Dengan demikian, perusahaan dapat meningkatkan penjualan dan bersaing lebih efektif di pasar.

3. Bagi Peneliti Berikutnya:

Penelitian ini dapat menjadi acuan atau rujukan bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian serupa di masa mendatang.