

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia industri yang semakin pesat mengakibatkan persaingan yang semakin ketat, berbagai cara dilakukan para pelaku bisnis untuk menjaga dan mengembangkan keunggulan kompetitif dengan pesaingannya. Industri alas kaki diantara sekian banyak industri yang mengalami persaingan yang semakin ketat, hal ini ditunjukkan dengan semakin banyaknya pelaku bisnis yang memasuki sektor industri ini.

Hal ini membuat perusahaan berlomba-lomba menciptakan produk yang terbaik dan memenuhi selera konsumen. Oleh sebab itu perusahaan harus mengetahui apa yang diinginkan konsumen agar konsumen dapat memutuskan untuk melakukan pembelian produk.

Para pengusaha sepatu berani melakukan inovasi agar tidak kalah saing. Disebabkan sepatu mempunyai kegunaan yang sangat penting untuk kebutuhan sehari-hari. Sepatu juga bisa menunjang penampilan atau fashion supaya terlihat menarik di kalangan generasi milenial. Apabila perusahaan sudah memenuhi kebutuhan konsumen, konsumen akan menjadi loyal terhadap produk itu.

Loyalitas konsumen adalah kesetiaan konsumen untuk berbelanja suatu produk tertentu dalam jurnal (Pramudyo, 2012). Loyalitas Konsumen adalah komitmen Konsumen terhadap suatu merek, berdasarkan sikap yang sangat positif dan tercermin dalam pembelian ulang yang konsisten dalam jurnal (Irawan & Japariato, 2013). Loyalitas Konsumen telah memberikan banyak perhatian dalam literatur pemasaran dan perilaku konsumen. Loyalitas Konsumen memberikan dampak yang signifikan bagi profitabilitas perusahaan. Konsumen yang loyal kemungkinan akan menunjukkan sikap dan perilaku positif, seperti pembelian ulang produk atau jasa yang sama dan rekomendasi positif yang dapat mempengaruhi Konsumen yang telah ada dan menarik konsumen menjadi Konsumen dari perusahaan bisnis itu dalam jurnal (Winata, 2015). Konsumen yang loyal tetap berkomitmen melakukan pembelian pada merek yang sama, bersedia membayar dengan harga yang lebih tinggi untuk merek produk atau jasa dan selalu mempromosikan merek tersebut dalam jurnal (Pramudyo, 2012).

Kepuasan konsumen merupakan salah satu kunci keberhasilan suatu usaha. Dengan memuaskan konsumen, perusahaan dapat meningkatkan keuntungannya dan mendapat pangsa pasar yang lebih luas, kepuasan konsumen bisa juga karena harga produk itu, misalkan harga itu terjangkau dengan kualitas produk yang memuaskan konsumen, konsumen akan puas dengan sendirinya.

Harga merupakan salah satu faktor penting dari sisi kualitas produk untuk memenangkan suatu persaingan dalam memasarkan produknya, harga merupakan unsur pemasaran yang *fleksible*, artinya dapat diubah dengan cepat, dalam jurnal (Winata *et al.*, 2015), dimana harga dapat mempengaruhi konsumen dalam membeli suatu produk, karena berbagai alasan. Alasan ekonomis akan menunjukkan harga yang rendah atau harga terlalu berkompetisi merupakan salah satu pemicu penting untuk meningkatkan kinerja pemasaran, tetapi alasan psikologis dapat menunjukkan bahwa harga justru merupakan indikator kualitas dan karena itu dirancang sebagai salah satu instrumen penjualan sekaligus sebagai instrument kompetisi yang menentukan dalam jurnal (Nazaruddin, 2019)

Kualitas produk merupakan hal penting yang harus diusahakan oleh setiap perusahaan apabila menginginkan produk yang dihasilkan dapat bersaing di pasar. Sebagian masyarakat semakin kritis dalam mengkonsumsi suatu produk. Konsumen selalu ingin mendapatkan produk yang berkualitas sesuai dengan harga yang dibayar, walaupun terdapat sebagian konsumen yang berpendapat bahwa, produk yang mahal adalah produk yang berkualitas dalam jurnal (Nazaruddin, 2019).

Geoff Max Footwear merupakan salah satu perusahaan produsen sepatu lokal yang salah satu terbesar yang memproduksi sepatu di Indonesia. Geoffmax adalah Brand sepatu yang berawal di bangun dari mimpi, mimpi menjadi brand sepatu lokal yang keren, hebat dan disegani, mereka memiliki semangat yang cukup tinggi hingga mampu berkolaborasi dengan musisi-musisi lokal hingga mancanegara antara lain Seringai, Revenge The Fate, Sansan PWG hingga Danny worsnop dari Asking Alexandria Dan Geoffmax sendiri memiliki kantor pusat yang berada di Bandung.

Dalam hal kualitas produk sepatu Geoff Max dinilai masih kurang memiliki variasi dari produk-produk sebelumnya ditambah lagi bentuk sepatu *Geoff Max* yang tidak begitu jauh berbeda dari produk- produk terdahulu, Pentingnya kualitas produk menjadi salah satu perhatian utama pada sepatu Geoff Max. Bila suatu

produk telah dapat menjalankan fungsi –fungsinya. Kualitas sepatu Geoff Max menjadi faktor utama agar konsumen merasa puas dan nyaman memakai sepatu tersebut.

Tabel 1.1 Kualitas Produk

No	Kualitas Produk	Keterangan
1	<i>Upper</i>	Geoff Max memiliki kanvas 12oz yaitu kanvas yang cukup tebal untuk sepatu kualitas yang cukup bagus. Geoff max juga memiliki kulit yang sintetis.
2	<i>Midsole</i>	Geoff max memakai karet yang kurang solid , dengan sistem vulkanisasi yaitu sepatu di oven didalam suhu tertentu agar membuat lem di midsole sepatu agar lebih kuat dan awet.
3	<i>Insole</i>	Geoff max memakai busa rajutan yang sangat empuk agar pemakai nyaman saat memakainya.
4	<i>Outsole</i>	Outsolenya sendiri Geoff max beberapa ada yang memakai teknik vulkanisasi ada yang memakai cupsole atau dipres.

Sumber: www.geoff-max.com

Dalam segi harga sepatu Geoff Max dapat dikatakan memiliki harga yang cukup bersaing dengan merek-merek sepatu lainnya. Harga merupakan variabel yang sangat berpengaruh besar dalam keputusan pembelian suatu produk.

Tabel 1.2 Persaingan Harga

No	Merek	Harga
1	Exodos57 Sumber: www.instagram/exodos57	Rp 595.000 – Rp 1.100.000
2	Piero Sumber:	Rp 299.000 – Rp 599.800

	www.pieroinonesia.com	
3	Pijak Bumi Sumber: www.pijakbumi.com	Rp 399.000 – Rp 499.000
4	Geoff Max Sumber: www.geoff-max.com	Rp 199.000 – Rp 470.000
5	Sage Footwear Sumber: www.sagefootwear.com	Rp 299.000 – Rp 450.000
6	Sepatu Compass Sumber: www.sepatucompass.com	Rp 278.000 – Rp 518.000
7	Ventela Sumber: www.ventela.com	Rp 200.000 – Rp 400.000

Menurut tabel 1.2 data persaingan harga para pesaing dari sepatu Geoff max menetapkan harga yang lebih mahal dan ada juga yang menetapkan harga lebih murah dari Geoff max, dengan menetapkan harga yang lebih mahal, para pesaing Geoff max memiliki kualitas produk yang baik, tak kalah Geoff max juga memiliki kualitas produk yang baik tetapi bisa menetapkan harga yang lebih murah dari pesaingnya. Dengan hal ini perusahaan Geoff max mampu bersaing di industry alas kaki di era saat ini

Sepatu Geoff Max adalah sepatu Indonesia yang berasal dari bandung, sepatu Geoff max mempunyai mimpi yang sangat besar yaitu menjadi brand sepatu local yang keren, hebat, dan disegani. Dengan menetapkan konsep *old school* sebagai ciri khas dari produk-produk Geoff max yang di ciptakan. Geoff max mempunyai pesaing lokal yang sangat banyak, seperti sepatu ventela. Sepatu ventela sendiri mempunyai kualitas yang sangat bersaing dengan Geoff max itu sendiri, ventela bisa memproduksi kurang lebih 2 juta pasang pertahun, maka dari itu sepatu ventela pesaing terberat dari Geoff max. dapat dilihat Geoff max berada ditengah tengah persaingan harga, dengan kualitas yang bagus dan harga yang terjangkau.

Sepatu Geoff Max sangat diminati oleh berbagai kalangan, begitu juga halnya pada kalangan Pemain Musik dan Pemain Skateboard. Kebutuhan Pemain Skateboard dan Pemain Musik akan sepatu *Geoff Max* juga meningkat seiring dengan meningkatnya kebutuhan Pemain Skateboard dan Pemain Musik akan kebutuhan fashion yang terus berkembang.

Berdasarkan Fenomena tersebut maka dapat dilihat bahwa dengan kualitas produk yang tidak kalah bersaing dengan para pesaingnya Geoff max mampu bersaing di kalangan anak muda dengan harga yang cukup bersaing dan Geoff max mampu bertahan. Hal ini membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Analisis Kualitas Produk, dan Harga terhadap Loyalitas Konsumen dengan Kepuasan Konsumen sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus: Sepatu Geoff Max Bekasi)”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang disampaikan atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah Kualitas produk berpengaruh terhadap Loyalitas Konsumen Sepatu Geoff Max Bekasi?
2. Apakah Harga berpengaruh terhadap Loyalitas Konsumen Sepatu Geoff Max Bekasi?
3. Apakah Kualitas Produk berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen Sepatu Geoff Max Bekasi?
4. Apakah Harga berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen Sepatu Geoff Max Bekasi?
5. Apakah Loyalitas Konsumen berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen Sepatu Geoff Max Bekasi?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk:

1. Menganalisa Kualitas Produk terhadap Loyalitas Konsumen Sepatu Geoff Max Bekasi
2. Menganalisa Harga terhadap Loyalitas Konsumen Sepatu Geoff Max Bekasi
3. Menganalisa Kualitas Produk terhadap Kepuasan Konsumen Sepatu Geoff

Max Bekasi

4. Menganalisa Harga terhadap Kepuasan Konsumen Sepatu Geoff Max Bekasi
5. Menganalisa Loyalitas Konsumen terhadap Kepuasan Konsumen Sepatu Geoff Max Bekasi

1.4 Manfaat Penelitian

Dari hasil yang diperoleh diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan dan berhubungan dengan penilitan antara lain:

a. Bagi Penulis

Dari Penelitian ini diharapkan akan menambah ilmu pengetahuan dan penerapannya ke dalam dunia praktek manajemen pemasaran khususnya tentang Analisis Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Geoff Max serta dapat digunakan untuk membandingkan dan menerapkan ilmu yang telah diperoleh dibangku kuliah dengan kenyataan di lapangan.

b. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan bagi pimpinan perusahaan dalam menentukan kebijakan dan strategi yang tepat dalam meningkatkan keputusan pembelian, sehingga hasil yang diharapkan tercapai dan memenuhi kebutuhan perusahaan.

c. Bagi Universitas

Memberikan beberapa informasi kepada pihak lain untuk melakukan penelitian lebih lanjut dan dapat menambah kepustakaan sebagai informasi bahan perbandingan bagi penelitian lain sebagai wujud Universitas Bhayangkara Jakarta Raya umumnya dan Fakultas Ekonomi pada khususnya Program Studi Manajemen

1.5 Batasan Masalah

Dalam penulisan proposal skripsi ini, penulis memberikan batasan masalah pada bab pembahasan tentang “Analisis Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian pada Sepatu Geoff Max”, sehingga apa yang diuraikan pada penelitian tidak akan menyimpang dari permasalahan yang diidentifikasi.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam penulisan dan mendapatkan gambaran secara ringkas mengenai skripsi ini, maka sistem penulisannya dibagi dalam lima bab

secara garis besar disusun sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan

Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, Batasan masalah, dan sistematika penulisan.

BAB II : Tinjauan Pustaka

Bab ini terdiri dari landasan teori yang menguraikan teori-teori yang digunakan sebagai tinjauan atau landasan dalam menganalisis batasan masalah yang telah dikemukakan kemudian kerangka berpikir dan hipotesis

BAB III : Metodologi Penelitian

Bab ini berisikan desain penelitian, tahapan penelitian, waktu dan tempat penelitian, model konseptual penelitian, operasional variabel, populasi, sampel, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

BAB IV : Hasil dan Pembahasan

Pada bab ini menguraikan tentang gambaran perusahaan, responden dalam obyek penelitian, hasil analisis data dan pembahasan

BAB V : Penutup

Pada bab ini berisi kesimpulan hasil penelitian serta implikasi manajerial