

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Era globalisasi sudah melanda seluruh aspek kehidupan, terutama aspek teknologi. Beberapa tahun belakangan ini teknologi jauh lebih canggih dan terus berkembang dibanding dengan beberapa tahun lalu. Perkembangan teknologi tersebut dapat dirasakan didalam berbagai bidang mulai dari transportasi, komunikasi elektronik bahkan di dunia internet. Perkembangan Dunia bisnis semakin kompetitif. Perusahaan berlomba-lomba dalam hal menciptakan dan mempertahankan konsumen. Konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.

Perkembangan industri jasa di Bekasi dari tahun ke tahun semakin menjadi perhatian masyarakat luas. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya persaingan iklan, harga dan promosi yang ditawarkan berbagai perusahaan cutting sticker. Daya tarik industri jasa cutting sticker cukup besar dan menjanjikan. Hal ini dilihat dari banyaknya perusahaan cutting sticker yang menggeluti bisnis tersebut.

CV. Mitra Karya Stiker adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang periklanan, utamanya di material sticker : cutting, wrapping branding, printing sticker, sandblast, windows film dan segala jenis sticker lainnya. Didukung oleh sumber daya manusia yang terampil dan profesional dibidangnya. Walaupun banyak perusahaan kompetitor yang sejenis, tetapi kami akan berusaha untuk menjadi yang terbaik dengan cara menitik beratkan pada pelayanan dan kepuasan pelanggan kami. Kami percaya bahwa kemampuan design dapat menjadi sarana perubahan dan nilai keindahan visual yang menambah nilai jual tersendiri. Design tidak hanya sebuah

logo atau typeface, atau layout. Design adalah upaya secara artistik, yang apabila dilakukan secara unik dan tepat, memiliki potensi untuk mengubah cara pandang seseorang serta bagaimana merasakan dunia disekitarnya. Sesuai dengan Visi dan Misi kami CV. Mitra Karya Stiker memfokuskan diri pada inovasi dan kreasi yang tidak terbatas. Akhir-akhir Konsumen CV. Mitra Karya Stiker dirasa sangat menurun, ini terlihat dari jumlah Konsumen yang semakin Tahun cenderung menurun. Hal ini dapat terlihat pada data dibawah ini :

Table 1.1

Produk CV. MITRA KARYA STIKER

No	Nama Produk	No	Nama Produk
1	Cutting	4	Sandblast
2	Wripping Branding	5	Windows Film
3	Printing Sticker	6	One Way Vision

Sumber : CV. MITRA KARYA STIKER, 2020

Proses keputusan pembelian diawali pada saat konsumen mempunyai sebuah kebutuhan, lalu konsumen tertarik pada sebuah produk untuk dibeli. Namun sebelum melakukan pembelian konsumen mencari informasi yang berhubungan dengan produk yang akan dibeli dan konsumen mulai mempunyai minat untuk membeli produk tersebut. Sebelum melakukan pembelian, keputusan pembelian didasari dengan adanya minat beli. Oleh sebab itu, minat beli mempunyai pengaruh yang kuat terhadap keputusan pembelian suatu produk.

Kualitas produk merupakan salah satu faktor yang penting sehingga dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Semakin baik kualitas suatu produk, maka akan meningkatkan minat konsumen untuk memilih lalu melakukan pembelian. Sebuah produk dapat dikatakan berkualitas apabila produk tersebut mampu memenuhi dan memuaskan kebutuhan pelanggan. Untuk mencapai kualitas produk yang diinginkan

maka diperlukan suatu standarisasi kualitas. Cara ini dimaksudkan untuk menjaga agar produk yang dihasilkan dapat memenuhi standar yang ditetapkan.

Stiker adalah jenis label: selembar kertas cetak, plastik, vinyl, atau bahan lain dengan perekat peka tekanan di satu sisi. Mereka dapat digunakan untuk dekorasi atau untuk tujuan fungsional, tergantung pada situasinya. Stiker dapat datang dalam berbagai bentuk dan ukuran dan juga sangat bervariasi dalam warna dan desain. Mereka sering melekat pada barang-barang seperti kotak makan siang, kertas, loker, notebook, dinding, mobil, jendela, dan sebagainya. Tag nama sementara misalnya sering stiker. Stiker sangat banyak digunakan ketika suatu objek membutuhkan identifikasi dengan kata atau ide. Stiker merek dapat dilampirkan pada produk untuk memberi label produk ini berasal dari perusahaan tertentu. Mereka juga dapat digunakan untuk menggambarkan karakteristik produk yang tidak akan terlihat jelas dari pemeriksaan sederhana. Dispenser label sering digunakan sebagai cara mudah untuk memisahkan label lengket dari liner atau selotip (Wikipedia, ensiklopedia bebas).

Harga adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Konsumen mempunyai beberapa penilaian yang berbeda tentang harga suatu produk. Harga yang ditetapkan diatas harga pesaing akan dipandang sebagai harga yang terlalu mahal, sementara harga yang ditetapkan dibawah harga produk pesaing akan dipandang sebagai produk yang murah atau dipandang sebagai produk yang berkualitas rendah.

Konsumen ingin mendapatkan produk dengan kualitas yang baik sesuai dengan harga yang dibayar. Tidak sedikit konsumen juga berpendapat bahwa produk yang mahal adalah produk yang berkualitas, namun meskipun CV. Mitra Karya Stiker selalu mengutamakan kualitasnya, tetapi harga yang ditawarkan oleh CV. Mitra Karya Stiker relatif terjangkau untuk semua kalangan. Harga yang ditetapkan oleh CV. Mitra Karya Stiker diharapkan dapat meningkatkan minat beli konsumen yang kemudian akan berlanjut pada keputusan pembelian yang dilakukan konsumen.

Tabel 1.2
Daftar Harga

NAMA PRODUK	HARGA				
	Pirate Cutting Sticker	Graphizs Sticker	Banditz Cutting Sticker	Mega Cipta Visual	CV. Mitra Karya Stiker
Cutting Stiker	Rp65.000,00	Rp40.000,00	Rp55.000,00	Rp 45.000,00	Rp 35.000,00
Printing Stiker	Rp 425.000,00	Rp 420.000,00	Rp 345.000,00	Rp 335.000,00	Rp 250.000,00
Wrapping Branding	Rp3.860.000,00	Rp3.650.000,00	Rp3.750.000,00	Rp3.925.000,00	Rp3.500.000,00
One Way Vision	Rp385.000,00	Rp575.000,00	Rp345.000,00	Rp645.000,00	Rp250.000,00
Windows Film	Rp265.000,00	Rp235.000,00	Rp255.000,00	Rp455.000,00	Rp120.000,00
Sandblast	Rp375.000,00	Rp300.000,00	Rp430.000,00	Rp530.000,00	Rp120.000,00

Sumber : KPPS (Komunitas Penjual dan pemasang stiker) INDONESIA

Dari Tabel 1.2 dapat dijelaskan dari data tabel diatas dapat diketahui bahwa harga produk dari CV. Mitra Karya Stiker sangat bervariasi dengan competitor pesaingnya.

Tabel 1.3
Data Penjualan CV. Mitra Karya Stiker

No	Tahun	Jumlah Konsumen	Total Penjualan
1	2014	1815	Rp 128.805.000,00
2	2015	2190	Rp 128.250.000,00
3	2016	1830	Rp 124.650.000,00
4	2017	1092	Rp 78.650.000,00
5	2018	1089	Rp 74.995.000,00
6	2019	730	Rp 59.125.000,00

Sumber : Data CV. Mitra Karya Stiker

Dari tabel 1.3 dapat dijelaskan bahwa Rendahnya keputusan pembelian terhadap konsumen Pada CV. Mitra Karya Stiker laju peningkatan konsumen menurun drastis dari tahun ke tahun, yang disebabkan oleh rendahnya daya beli masyarakat terhadap produk barang tersebut. Untuk penjualan pada tahun 2014 CV. Mitra Karya Stiker mampu melayani 1815 orang, di tahun 2015 CV. Mitra Karya Stiker mengalami peningkatan dengan 2190 orang, pada tahun 2016 CV. Mitra Karya Stiker mengalami penurunan sebesar 1830 orang, dan pada tahun tahun 2017 CV. Mitra Karya Stiker mengalami Penurunan kembali dengan 1092 orang, dalam tahun terakhir pada tahun 2018 sampai dengan 2019 CV. Mitra Karya Stiker mengalami penurunan yang cukup drastis. Terjadinya penurunan daya beli konsumen, bisa disebabkan karena persaingan kualitas produk, dan harga didalam pasar. Oleh karena itu untuk meningkatkan jumlah konsumen di tahun yang akan datang, diperlukan kebijakan-kebijakan maupun inovasi dalam menangani permasalahan tersebut yang berasal dari kualitas produk maupun harganya. Sebab kedua faktor tersebut merupakan hal sangat menentukan keputusan konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk.

Berdasarkan uraian latar belakang, maka penulis merasa penting untuk melakukan penelitian mengenai sejauh mana pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian. Oleh karena itu, penulis mencoba melakukan penelitian ini dalam bentuk skripsi dengan **judul “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen CV. Mitra Karya Stiker (Studi kasus pada Konsumen CV. Mitra Karya Stiker).**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Apakah terdapat pengaruh Kualitas Produk terhadap keputusan pembelian CV. Mitra Karya Stiker ?
2. Apakah terdapat pengaruh Harga terhadap keputusan pembelian CV. Mitra Karya Stiker ?

3. Apakah terdapat pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap keputusan pembelian CV. Mitra Karya Stiker ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk menguji Pengaruh Kualitas Produk terhadap keputusan pembelian
2. Untuk menguji Pengaruh Harga terhadap keputusan pembelian
3. Untuk menguji Kualitas Produk dan Harga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian

1.4 Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan memperluas pengetahuan dalam masalah pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian konsumen CV. Mitra Karya Stiker sehingga dapat dipergunakan sebagai bahan referensi ilmu pengetahuan khususnya pada Manajemen Pemasaran.
2. Hasil penelitian ini diharapkan sebagai evaluasi dan bahan pertimbangan bagi perusahaan tentang bagaimana kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian konsumen.
3. Memberikan Sumbangan Informasi Pihak Lain untuk melakukan penelitian lebih lanjut dan dapat menambahkan kepustakaan sebagai informasi bahan pembanding bagi penelitian lain sebagai wujud Universitas Bhayangkara Jakarta Raya umumnya dan fakultas ekonomi pada khususnya jurusan manajemen.

1.5 Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini dalam ruang lingkup permasalahan bidang manajemen pemasaran yaitu secara khususnya membahas mengenai pengaruh Kualitas Produk dan harga terhadap keputusan pembelian konsumen.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika Penulisan dimaksudkan untuk memberikan gambaran secara keseluruhan dalam penulisan Proposal. Adapun sistematika penulisan adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pendahuluan yang terdiri dari Latar Belakang masalah, Rumusan masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Batasan masalah, dan Sistematika Penulisan. Latar belakang masalah merupakan dasar pemikiran untuk melakukan penelitian ini. Sedangkan rumusan masalah merupakan permasalahan yang menjadi fokus penelitian. Tujuan dan manfaat penelitian mengungkapkan hasil yang dicapai melalui penelitian ini dan dapat dimanfaatkan oleh manajemen. Sistematika Penulisan menjelaskan tentang Uraian ringkas dari setiap bab dalam skripsi ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi landasan teori yang mendasari penelitian, Penelitian terdahulu, Kerangka pemikiran, Hipotesis pemikiran yang akan diuji dalam penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan gambaran mengenai metode yang akan digunakan dalam melaksanakan penelitian ini yaitu termasuk tentang desain penelitian, Tahapan penelitian, Definisi Variabel, Operasional variabel, Waktu dan Tempat Penelitian, Metode Pengambilan sampel, teknik pengumpulan data, Jenis data, Sumber data dan Metode Analisis data.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari penelitian yang dilakukan dan implikasi manajerial untuk penelitian selanjutnya yang dianggap sama.

