

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Industri transportasi merupakan salah satu cabang industri berkembang pesat di Indonesia. Pangsa pasar industri otomotif, khususnya industri karoseri transportasi darat masih mengalami hampir setiap tahun pengembangan lebih lanjut dalam jenis, kualitas dan harga. Tiap perusahaan akan saling berlomba dalam meningkatkan kualitas kegiatan operasionalnya dan terus berusaha untuk mengoptimalkan tiap sumber daya yang dimilikinya dengan sebaik mungkin. Dalam dunia bisnis modern, perubahan, dan ketidak pastian akan menimbulkan persaingan yang semakin tajam antar perusahaan, baik karena volume produk yang semakin meningkat, pesaing yang semakin bertambah, maupun pesatnya perkembangan teknologi yang mampu mempengaruhi bagaimana kondisi pasar yang ada. Tanpa disadari atau tidak, perkembangan pemikiran pemasaran akan sejalan dengan perkembangan peradaban dan pemikiran masyarakat. Hal ini dapat terjadi karena pemikiran di bidang pemasaran selalu melekat dalam kehidupan masyarakat yang selalu berfikir adanya alternatif mana yang lebih mudah untuk digunakan, sumber daya mana yang mampu memenuhi tingkat kepuasan tertinggi. Perusahaan dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan konsumen seringkali dihadapkan dengan sebuah masalah yaitu kekurangan atau kelebihan persediaan yang mengakibatkan kerugian yang diterima oleh perusahaan baik dari segi finansial maupun nonfinansial. Salah satu contohnya

adalah apabila sebuah perusahaan mengalami kehabisan bahan baku, maka dampaknya adalah proses produksi akan terhambat. Dengan terhambatnya proses produksi, akan mengakibatkan penurunan tingkat produksi sehingga perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan dari konsumen. Apabila hal tersebut terjadi, maka perusahaan akan mengalami kerugian finansial yang besar dan konsumen akan merasa kecewa pada perusahaan tersebut.

PT. Putra Fajar Jaya Mandiri yaitu perusahaan dagang yang bergerak dibidang industri karoseri kendaraan niaga yang memproduksi Box Besi, Box Alumunium, Box Fiberglass, Hi – Wing Box, Car Carrier, dan Box Moko. Sebagai perusahaan yang masih muda dan berkembang, PT. Putra Fajar Jaya Mandiri selalu berusaha menjaga kepercayaan pelanggan dengan mempertahankan kualitas dan menciptakan produk-produk baru sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan zaman. Untuk terus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan, PT. Putra Fajar Jaya Mandiri selalu menjalin hubungan yang baik dengan konsumen. PT. Putra Fajar Jaya Mandiri berusaha menciptakan produk berkualitas dengan harga yang terjangkau.

Berikut data dari hasil survei konsumen terhadap ketertarikan produk Box Karoseri pada PT. Bagus Jaya, PT. Putra Fajar Jaya dan PT. Kenzie Pratama



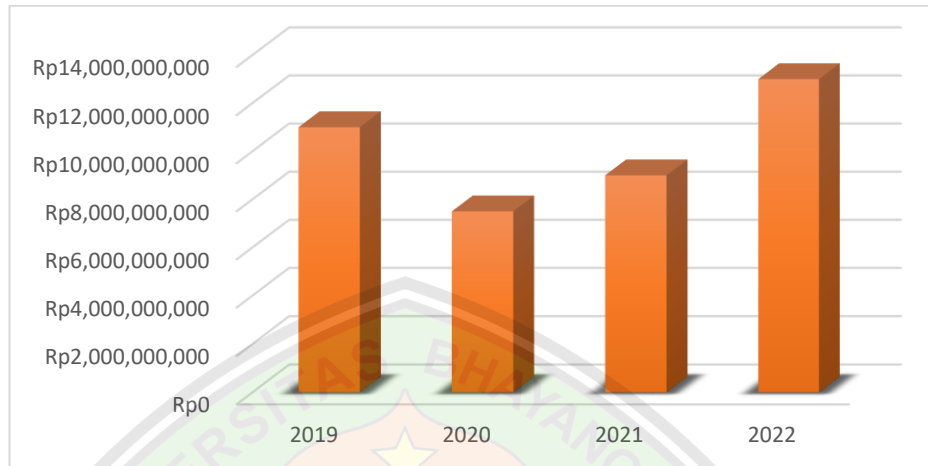
Gambar 1.1 Hasil Survei Konsumen terhadap Ketertarikan Produk Box Karoseri

Sumber: Pengelolaan Data di PT. Putra Fajar Jaya

Dari data diatas menunjukan bahwa 44% konsumen lebih memilih untuk membeli produk Box Karoseri pada PT. Bagus Jaya dibandingkan dengan PT. Putra Fajar Jaya yang hanya 38% dan PT. Kenzie Pratama yang hanya 18%.

Berdasarkan dari data diatas produk Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya masih kurang unggul dari PT. Bagus Jaya, kurang unggulnya PT. Putra Fajar Jaya berdasarkan dari segi marketing dan lebih banyak varian model pada Box Karoseri tersebut. PT. Bagus Jaya masih terbilang PT yang lebih baru berdiri dibandingkan dengan PT. Putra Fajar Jaya tetapi untuk ketertarikan konsumen lebih banyak tertarik ingin membeli produk Box Karoseri pada PT. Bagus Jaya. maka dari itu, PT. Putra Fajar Jaya harus membangun strategi agar bisa unggul dan dapat memenuhi permintaan konsumen dengan menambah inovasi agar dapat bersaing dengan PT. Bagus Jaya bahkan bisa lebih unggul dari PT tersebut. PT. Putra Fajar Jaya saat ini masih terus berinovasi mengikuti keinginan konsumen agar penjualan pada PT. Putra Fajar Jaya dapat meningkat.

Dibawah ini penjelasan dari data penjualan yang diperoleh pada PT. Putra Fajar Jaya:



Gambar 1.2 Pendapatan Penjualan PT. Putra Fajar Jaya Mandiri

Sumber: Pengelolaan Keuangan Di PT. Putra Fajar Jaya Mandiri

Berdasarkan data diatas menjelaskan bahwa pembelian produk Box Karoseri mendapatkan penjualan yang cukup besar. Pendapatan pada tahun 2019 sebesar Rp 11.000.000.000 kemudian ditahun 2020 mengalami penurunan pendapatan sebesar Rp 7.500.000.000, penurunan tersebut terjadi akibat adanya Covid-19 yang menjadikan berkurangnya pembelian produk Box Karoseri tidak seperti tahun sebelumnya. Lalu pada tahun 2021 pendapatan naik sebesar Rp 8.800.000.000 dan pada tahun 2022 pendapatan mencapai Rp 13.500.000.000. sehingga data pendapatan penjualan Box Karoseri ini mengalami fluktuatif dan hal tersebut tidak baik bagi stabilitas perusahaan.

Keputusan Pembelian adalah meyakinkan pelanggan untuk membeli barang yang sesuai dengan memenuhi kebutuhan dan keinginannya Fahmi (Vanny Maruli Tua & Ira Meike Andariyani, 2022). Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Tjiptono, 2022) Keputusan Pembelian adalah sebuah proses

dimana konsumen melakukan penelitian terhadap produk atau jasa, lalu melanjutkan ke tahap keputusan pembelian. Keputusan pembelian dipengaruhi oleh beberapa faktor, termasuk kualitas produk dan harga.

Salah satu faktor yang berkaitan dengan keputusan pembelian adalah kualitas produk. Assauri (Santoso, 2019), kualitas produk merupakan kemampuan suatu merek atau produk dalam melaksanakan fungsi yang diharapkan dan sebagai bahan untuk memenuhi kebutuhan dasar manusia. Kemampuan suatu produk untuk memenuhi permintaan dan keinginan pelanggan disebut sebagai kualitas produk. Kemungkinan bahwa konsumen akan melakukan pembelian yang meningkat jika barang-barang yang ada pada perusahaan memiliki kualitas yang tinggi begitu pun dengan sebaliknya keputusan pembelian konsumen dapat menurun jika produk yang ada pada perusahaan memiliki kualitas yang buruk. nilai ekonomi produk yang digunakan konsumen untuk memilih dan mengevaluasinya terhadap barang pesaing juga terkait langsung dengan kualitasnya. Pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian sudah dibuktikan oleh penelitian terdahulu. Dalam penelitian (Sakinah & Firmansyah, 2021), (Mega Puspita & Budiarmo, 2020) menyatakan bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan kualitas produk terhadap keputusan pembelian.

Faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian yaitu harga. Pelanggan akan memperhatikan apakah harga pada perusahaan dapat membuat pelanggan untuk melakukan pembelian. Pelanggan sadar bahwa harga dapat diperhitungkan saat melakukan pembelian. Keputusan untuk membeli barang

akan meningkat jika harga yang ditawarkan sesuai dengan daya beli pelanggan, tetapi akan menurun jika harga yang ditawarkan tidak sesuai dengan daya beli pelanggan. Kotler dan Armstrong (Santoso, 2019), harga merupakan sejumlah uang yang dibayarkan untuk suatu barang atau jasa atau jumlah dari nilai uang yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena menggunakan produk atau jasa tersebut. Agar pelanggan dapat menerima produk yang ditawarkan, keseimbangan antara harga dan kualitas produk harus ada. Sedangkan menurut penelitian yang dilakukan oleh (Hasna Nadiya & Wahyuningsih, 2020), harga merupakan jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan kombinasi dari sejumlah produk dan pelayanan yang diinginkan. Dalam penelitian (Fikhri et al., 2022), (Sakinah & Firmansyah, 2021) terdapat adanya pengaruh positif dan signifikan harga terhadap keputusan pembelian. Setiap perusahaan industri transportasi pasti membutuhkan bahan baku material untuk pembuatan produk box karoseri, Adapun harga bahan baku material pada pembuatan box karoseri ini dapat dilihat pada tabel 1.1

Tabel 1.1 Harga bahan material PT. Putra Fajar Jaya Mandiri

Nama Barang	Harga Satuan Tahun 2020	Harga Satuan Tahun 2021	Harga Satuan Tahun 2022
Baut M6 x 20	420	440	485
Baut M8 x 30	700	720	780
Mata Bor 5	24,500	25,000	29,500
Cutting WD 14"	32,000	33,000	38,000
Engsel Pintu Besi	22,500	23,500	27,500
Engsel Pintu Samping	22,500	23,500	27,500
Plat 1,8	466,500	468,000	47,500
Plat 2,8	708,600	710,000	728,000
UNP 50	155,500	157,500	167,000

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa harga bahan baku material pada box karoseri ini tidak menetap dan sering terjadinya fluktuasi. Harga bahan baku material mengikuti harga dollar yang dapat dilihat pada gambar 1.3



Gambar 1. 3 **Kurs Dollar**

Sumber : kursdollar.org

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa tidak menetapnya harga dollar tiap tahunnya yang dapat berpengaruh pada bahan baku material box karoseri tersebut. Harga bahan baku material ini mengikuti harga dollar apabila harga dollar sedang menaik maka harga bahan baku material pun ikut menaik begitu juga dengan sebaliknya apabila harga dollar sedang menurun maka untuk harga bahan baku material pun ikut menurun. Untuk memakai bahan baku material ditempat bangunan lainnya meskipun harganya lebih terjangkau tetapi untuk kualitasnya belum tentu terjamin dan bisa mempengaruhi kualitas pada Box Karoseri sehingga konsumen tidak berminat untuk melakukan pembelian pada Box Karoseri tersebut.

Faktor berikutnya selain kualitas produk dan harga, minat beli juga merupakan faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Duriyanto (Halim & Iskandar, 2019), minat beli mengacu pada niat konsumen untuk membeli

produk tertentu dan berapa unit produk yang dibutuhkan dalam jangka waktu tertentu, minat beli adalah pernyataan kesehatan mental konsumen yang mencerminkan rencana untuk membeli produk dengan merek tertentu. Pemasar membutuhkan informasi tentang niat konsumen untuk membeli produk dengan merek tertentu. Suatu pembelian dibentuk oleh sikap konsumen terhadap produk. Minat digambarkan sebagai situasi di mana konsumen belum mengambil tindakan apa pun yang dijadikan dasar untuk mengetahui tindakan tersebut. Pengaruh minat beli terhadap keputusan pembelian sudah dibuktikan oleh penelitian terdahulu. Dalam penelitian (Ipan Hilmawan, 2019) terdapat pengaruh positif dan signifikan minat beli terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, fenomena yang terjadi saat ini adalah banyaknya pesaing yang menjual produk Box Karoseri ini sehingga adanya persaingan yang ketat dan harga yang dapat berubah ubah berdasarkan dengan harga pada dollar. Banyak konsumen yang lebih memilih harga yang lebih terjangkau, sehingga perusahaan harus mampu menumbuhkan rasa kepercayaan yang kuat kepada konsumen untuk menarik keputusan pembelian. Strategi yang digunakan untuk memenuhi harapan atau keinginan konsumen dengan diberikan potongan harga dan melakukan pembayaran bisa dengan cicilan 1-6 bulan sesuai dengan harga pada produk tersebut.

Berdasarkan uraian diatas maka perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu memasukan variabel intervening yang menjadikan hubungan antara variabel dependen menjadi hubungan yang tidak langsung. Variabel yang dijadikan intervening yaitu minat beli. Kualitas produk dan harga

yang sesuai dengan harapan konsumen dapat memberikan stimulus kepada konsumen sehingga konsumen tertarik untuk melakukan pembelian.

Berdasarkan fenomena yang sudah diuraikan peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri dengan judul **“Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian melalui Minat Beli sebagai Variabel Intervening pada Box Karoseri”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah Kualitas Produk berpengaruh terhadap Minat Beli Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri?
2. Apakah Harga berpengaruh terhadap Minat Beli Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri?
3. Apakah Kualitas Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri?
4. Apakah Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri?
5. Apakah Minat Beli berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri?
6. Apakah terdapat pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian melalui Minat Beli Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri?

7. Apakah terdapat pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian melalui Minat Beli Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh Kualitas Produk terhadap Minat Beli Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri.
2. Untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap Minat Beli Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri.
3. Untuk mengetahui pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri.
4. Untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri.
5. Untuk mengetahui pengaruh Minat Beli terhadap Keputusan Pembelian Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri.
6. Untuk mengetahui pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian melalui Minat Beli Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri.
7. Untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian melalui Minat Beli Box Karoseri pada PT. Putra Fajar Jaya Mandiri.

1.4 Manfaat Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini, peneliti berharap adanya manfaat yang didapat dalam penelitian antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi dan wawasan utamanya dalam bidang ilmu manajemen terkait Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian melalui Minat Beli. Selain itu, diharapkan dapat memberikan masukan dalam pengembangan ilmu pengetahuan manajemen sebagai referensi pada penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan peneliti mendapatkan wawasan luas mengenai kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian melalui minat beli. Diharapkan peneliti dapat mengimplementasikan teori dan ilmu yang sudah didapatkan selama proses perkuliahan khususnya di bidang pemasaran yang berkaitan dengan keputusan pembelian produk dan minat beli produk.

b. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kepustakaan, dijadikan referensi serta menyajikan informasi mengenai kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian melalui minat beli sebagai variabel intervening pada produk box karoseri.

c. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi perusahaan terkait proses meningkatnya keputusan pembelian produk melalui minat beli yang dilakukan karena adanya kualitas produk dan harga sehingga minat beli dan keputusan pembelian dapat membuat peningkatan pada produk Box Karoseri.

1.5 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini peneliti menjelaskan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, batasan masalah serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini peneliti menjelaskan tentang landasan teori yang berhubungan dengan topik penelitian, yaitu pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian melalui minat sebagai variabel intervening pada produk Box Karoseri serta membahas kerangka pemikiran dan hipotesis yang menjelaskan secara ringkas terkait hubungan antara variabel bebas, terkait dan variabel intervening yang akan diteliti.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini peneliti menjelaskan tentang bagaimana peneliti melakukan desain penelitian, tahapan penelitian, jenis data dan cara pengambilan sampel, metode analisa data dan teknik pengumpulan data.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini membahas tentang hasil dan pengolahan data yang menggunakan aplikasi SmartPLS 4.0 dengan uji outer model, inner model, validitas dan reliabilitas, dan uji hipotesis dengan pembahasan penelitian ini secara rinci.

BAB V PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan, keterbatasan penelitian, dan saran dari penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN