

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

Pada bab ini, di kemukakan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah dan sistematika penulis.

### **1. Latar Belakang Masalah**

Di era globalisasi yang berkembang pesat saat ini mengakibatkan manusia setiap kali akan mengalami perubahan, baik dalam bidang politik, ekonomi, sosial budaya, dan juga pengaruh pada pola perilaku persaingan di dalam menjalankan bisnisnya. Hal ini membuat persaingan semakin ketat dalam dunia bisnis. Pada dasarnya semakin banyaknya pilihan produk yang di jual dipasar, maka semakin banyak pula pilihan bagi konsumen untuk dapat memilih produk yang sesuai keinginannya. Sehingga konsekuensinya dari produk tersebut adalah konsumen menjadi lebih cermat dan pintar dalam menghadapi setiap produk yang di tawarkan oleh pasar. Dalam pemilihan usaha sebaiknya disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Dengan begitu produk dapat bersaing dipasaran. Sehingga menjadikan konsumen memilih banyak alternative dari pilihan produk yang tersedia dipasar, keunggulan dari dari produk dapat diketahui oleh konsumen dan bisa membuat konsumen tertarik untuk mencoba dan kemudian akan mengambil keputusan untuk membeli produk tersebut. Pemahaman dalam bisnis berawal dari produk lalu disesuaikan oleh Harga dan Tempat. Pemikiran yang berorientasi pada pasar konsumen merupakan kebutuhan yang tidak menentu. Salah satu penyebabnya adalahnya tingginya tingkat persaingan di dunia bisnis local maupun Global. Tingkat persaingan dalam berbisnis harus benar-benar memikirkan strategi yang tepat dalam menghadapi persaingan.

Menyadari kesadaran masyarakat tentang berbelanja On-line, Toko Tiga Bersaudara yang masih memilih dengan cara Tradisional nya tidak merasa tersaingi dengan kehadiran belanja on-line, menurut wawancara beberapa konsumen yang pernah berbelanja di Toko Tiga Saudara, aturan berbelanja on-line masyarakat

banyak yang tidak memahami tentang Sosial Media, itu artinya Tradisional lebih efektif dalam daerah tersebut.

Toko Tiga Bersaudara berdiri sejak 06 desember 2010, toko ini berlokasi di Jl. Raya Perjuangan Vila Mutiara Gading 3 Kebalen Babelan-Bekasi( lingkup dalam UMKM), ini berawal dari pemilik yang berangan-angan ingin mempunyai toko sandal yang terdapat barang berkualitas dan produk tiruan di dalam nya seperti, Carvil, Ando, dan barang bermerek seperti Adidas dan Nike ada di dalamnya, akan tetapi minimnya keterbatasan modal pemilik tidak sepenuhnya mempunyai barang-barang berkualitas di dalamnya hanya terdapat carvil dan Ardiles sebagai pelengkap dari barang mewah yang biasa di kenal konsumen di kalangan menengah.

**Berikut Data kurun waktu 3 bulan dalam penjualan Produk Ardiles:**

**Tabel 1.1**

| <b>Tgl.bulan penj.</b> | <b>Peminat konsumen</b> | <b>Banyaknya</b> | <b>presentasi</b> |
|------------------------|-------------------------|------------------|-------------------|
| 1-30 Januari           | Laki-laki               | 11pcs            | 22%               |
| 1-30 Februari          | Perempuan               | 9pcs             | 18%               |
| 1-30 Maret             | Anak-anak               | 14pcs            | 24%               |
| <b>Total :</b>         |                         | <b>33pcs</b>     | <b>64%</b>        |

Sumber : data penjualan toko tiga saudara

**Data penjualan produk pesaing :**

**Tabel 1.2**

| <b>Nama produk</b> | <b>Banyaknya</b> | <b>presentasi</b> |
|--------------------|------------------|-------------------|
| ATT                | 15pcs            | 30%               |
| Yumeida            | 17pcs            | 24%               |
| Porto              | 16pcs            | 32%               |
| <b>JUMLAH</b>      | <b>70pcs</b>     | <b>86%</b>        |

Sumber : data penjualan toko tiga saudara

Melihat dari daya beli konsumen di toko tiga saudara pembeli seperti nya tidak memahami tentang akan barang mewah, hanya saja peminat di dalamnya begitu sering membeli barang yang terlihat konsumen bagus dan harga murah, itu tanda nya ada pemasalahan tentang kualitas produk dan harga.

Salah satu produk yang di fokuskan dalam penjualan di Toko Tiga Bersaudara adalah sandal dengan merk ARDILES dengan satu merk yang berbagai jenis model Ardiles disini mempunyai pesaing yaitu Carvil dan Ando, selain itu ada juga produk yang menjual dengan harga murah dan model produk yang sama yaitu: seperti Porto, Yumeida, ATT, dan produk cina lainnya. Seperti yang di ketahui konsumen bahwa produk Ardiles sangat mudah di dapatkan di toko-toko besar seperti Mall dan pusat belanja lain nya, akan tetapi disini Toko Tiga Saudara menjual Produk seperti Ardiles yang tidak kalah saing dengan toko-toko besar.

Dengan promosi dapat mengkomunikasikan produk dengan konsumen. Keunggulan dari produk dapat diketahui oleh konsumen dan dapat menarik konsumen untuk mencoba dan kemudiam mengambil keputusan untuk membeli poduk tersebut.. jadi promosi merupakan salah satu aspek yang penting dalam manajemen pemasaran karena dengan promosi konsumen yang semula tidak mengetahui akan produk bisa tertarik dengan keberadaan produk. Selain itu promosi mampu merangsang permintaan akan suatu produk. Dengan promosi tersebut diharapkan konsumen yang telah membeli agar membeli produk lebih sering lagi, sehingga akan terjadi pembelian ulang dan volume penjualan meningkat. Promosi merupakan factor penting dalam mewujudkan tujuan penjualan agar konsumen bersedia menjadi langganan.

Dengan Harga yang baik di harapkan akan terjadi komunikasi antara penjual dan pembeli. Dengan adanya komunikasi tersebut di harapkan dapat memperoleh konsumen baru dan mempertahankan konsumen lama. Berdasarkan uraian tersebut, maka penelitian ini berjudul “PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SANDAL ARDILES DI TOKO TIGA SAUDARA BEKASI”.

### **A. Rumusan Masalah**

Dalam penelitian ini permasalahan yang dihadapi dalam proses penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah ada pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian Toko Tiga saudara?
2. Apakah ada pengaruh Harga terhadap keputusan pembelian di Toko Tiga saudara?
3. Apakah ada pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian?

### **B. Tujuan Penelitian**

Suatu penelitian dilakukan tentunya memiliki beberapa tujuan. Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh Kualitas produk terhadap keputusan pembelian di Toko Tiga saudara.
2. Untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap keputusan pembelian Toko Tiga saudara
3. Untuk mengetahui pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap keputusan pembelian Toko Tiga saudara

### **C. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka penelitian ini memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
  - a. Bagi penulis, untuk menambah pengetahuan dan pengalaman dalam melakukan penelitian baik secara teoritis maupun praktis dan sebagai

bahan perbandingan antara teori- teori yang di peroleh di bangku kuliah dengan yang sebenarnya di lapangan.

- b. Bagi pembaca, untuk wawasan sekaligus bahan kajian lebih lanjut terutama bagi Mahasiswa Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
- c. Bagi peneliti lebih lanjut, penelitian ini di harapkan mampu memperkuat penelitian sebelumnya.

## 2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Perusahaan, sebagai bahan evaluasi pemilik usaha untuk meningkatkan Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan yang baik.
- b. Bagi peneliti, sebagai sarana untuk melatih berfikir secara ilmiah dengan berdasar pada disiplin ilmu yang di peroleh di bangku kuliah khususnya lingkup manajemen dan menerapkannya pada data yang di peroleh dari obyek yang di teliti.
- c. Bagi kalangan akademis dan pembaca, dapat menambah wawasan referensi bagi peneliti selanjutnya.

## D. Batasan Masalah

Pembatasan masalah dalam penelitian ini di tunjukkan untuk menghindari ruang lingkup penelitian yang terlalu luas dan agar lebih fokus. Penulis membuat batasan masalah yang akan di teliti sebagai berikut:

- 1. Penelitian ini mengkhususkan pada pengaruh Harga dan Tempat serta Kualitas Produk terhadap Pembelian Pelanggan.
- 2. Penelitian ini mengkhususkan Pelayanan Pelanggan pada Pembelian di Toko Tiga saudara.
- 3. Penelitian di lakukan pada responden yang datang atau pernah melakukan pembelian pada Toko Tiga saudara.

## **E. Sistematika Penulisan**

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang dilakukan, maka disusunlah suatu sistematika penulisan yang berisi informasi mengenai materi dan hal yang dibahas dalam tiap-tiap bab. Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah:

### **Bab I: Pendahuluan**

Bab ini pendahuluan yang menguraikan latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan Proposal Skripsi.

### **Bab II: Tinjauan Teori**

Bab ini berisi landasan pemikiran teoritik yang meliputi tinjauan pustaka/ landasan teori serta mengemukakan kerangka pikir yang mendasari penelitian dan pemaparan hipotesis penelitian.

### **Bab III: Metodologi Penelitian**

Bab ini membahas mengenai kerangka konsep, populasi dan sampel, desain penelitian, jenis penelitian, metode pengumpulan data, metode analisa data, variabel penelitian, dan tempat serta jadwal penelitian.

### **Bab V: Analisa dan Pembahasan**

Bab ini membahas tentang Profil Perusahaan, hasil analisis data, pembahasan (diskusi) hasil penelitian.

### **Bab VI: Penutup**

Bab ini berisi tentang Kesimpulan dan Implimentasi Manajerial.