

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menciptakan, mengkomunikasikan dan memberikan kualitas yang unggul kepada konsumen di dalam pasar sangat berguna untuk menarik, menjaga serta meningkatkan konsumen. Dalam dunia bisnis, persaingan antar perusahaan tentu saja tidak dapat dihindari. Dengan demikian, setiap perusahaan dituntut agar dapat lebih kreatif dan inovatif dalam hal pemasaran produknya. Semakin banyak suatu perusahaan menciptakan produk-produk baru, adanya promosi yang kerap dilakukan serta beragamnya harga produk yang ditawarkan kepada konsumen dan dapat dijangkau oleh mereka yang terus diimbangi dengan dana distribusi yang besar, maka sangat besar kemungkinan perusahaan tersebut tetap bertahan di persaingan pasar.

Harus ada pertimbangan produk untuk dipasarkan oleh perusahaan, tanpa dilakukannya pertimbangan produk dan tanpa prosedur manajemen agar dikerjakan atau diselesaikan, menggunakan formula manajemen baru dengan memberikan iklan yang benar pada kombinasi metode perdagangan, bentuk produk, harga, promosi dan metode penjualan serta saran distribusi penjualan. Dari kombinasi kemungkinan didapatkan keuntungan dari persaingan perusahaan lain. Pernyataan di atas didukung oleh Borden (1984) dalam (Sutrisno et al., 2018).

Industri di kota Batam sudah berkembang dengan sangat baik dan terus makin maju sehingga mesti didukung rencana-rencana yang strategis. Rencana strategis yang dilakukan oleh pemerintah kota Batam yaitu dilakukannya

penyesuaian industri terhadap potensi pangsa pasar nasional dan internasional. Salah satu jenis industri yang sedang menjadi unggulan yaitu industri bidang fabrikasi logam. Bisnis industri bidang fabrikasi logam dapat dikatakan cukup menjanjikan sehingga perlu dilakukannya pengawasan terhadap industri logam dengan menerapkan standarisasi SNI agar dapat memastikan produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang unggul dan terjamin. Salah satu perusahaan industri yang bergerak di bidang fabrikasi logam di kota Batam yaitu PT Batam Auto Teknikarya yang mana perusahaan tersebut melakukan produksi logam-logaman seperti pemotongan logam, merancang dan membentuk logam, menyambung logam lalu melakukan perakitan lagi, dll. Bahan digunakan yang berasal dari fabrikasi berupa stainless steel, plat karbon, pipa, aluminium dan jenis logam lainnya.

Untuk menjalankan strategi tersebut, perusahaan mesti mampu menciptakan produk yang bakal diminati dan sesuai dengan kemauan konsumen. Perusahaan tidak akan mampu bertahan apabila tidak mempunyai strategi yang mumpuni, karena pesaing-pesaing tersebut akan ikut hadir untuk menawarkan sebuah produk yang kualitasnya lebih bagus lagi sebagai pesaing produk tersebut dan akan merebut atau mengambil pangsa pasar dari perusahaan tersebut. Perusahaan yang cerdas berusaha untuk memahami proses keputusan pembelian konsumen secara utuh, semua pengalaman mereka dalam pembelajaran, memilih, menggunakan, bahkan menyinkirkan produk yang tidak sesuai standar. Pernyataan di atas didukung oleh Kotler (2011) dalam (Farisi, 2018). Pada tabel dibawah ini terdapat jumlah penjualan produk yang ada pada PT Batam Auto Teknikarya:

Tabel 1.1 Jumlah Penjualan pada PT Batam Auto Teknikarya

Bulan	Jumlah Penjualan/Unit
April 2021	1520
Mei 2021	1528
Juni 2021	1540
Juli 2021	1643
Agustus 2021	1708
September 2021	1715
Oktober 2021	1709
November 2021	1697
Desember 2021	1663
Januari 2022	1500
Februari 2022	1378
Maret 2022	1225
Rata-rata	1569

Sumber: PT Batam Auto Teknikarya

Tabel diatas menjelaskan bahwasanya penjualan mengalami penurunan dimulai dari Oktober 2021 dan terus berlanjut hingga Maret 2022. Kualitas produk dari suatu perusahaan bisa dinilai dari bagaimana kinerja dan daya tahan produk tersebut. Banyak terjadi keluhan konsumen terhadap PT Batam Auto Teknikarya mengenai kualitas produk yang dibeli, masalah yang terjadi yaitu rendahnya daya tahan pada produk yang membuat konsumen ragu atas kualitas produk yang diberikan, kurangnya kesesuaian pada spesifikasi produk serta minimnya kualitas bahan produksi yang menyebabkan rendahnya kualitas pada produk PT Batam Auto Teknikarya. Hal-hal tersebut dapat menyebabkan efek negative pada perusahaan seperti kerugian atau bahkan kebangkrutan apabila tidak dilakukannya pembenahan dan penindakan terhadap permasalahan yang terjadi.

Kualitas biasanya memiliki hubungan dengan kegunaan, fungsi serta manfaat dari suatu produk yang diciptakan. Kualitas menjadi senjata andalan bagi perusahaan dalam memasarkan produk-produknya. Konsumen bisa memberikan

nilai secara langsung bagaimana kualitas produk tersebut saat digunakan. Kualitas yang baik yang sesuai harapan, keinginan dan yang dibutuhkan konsumen dapat memberikan dampak positif bagi perusahaan tersebut. Yaitu konsumen akan memutuskan pembelian dan menjadi loyal terhadap produk yang dihasilkan perusahaan tersebut. Kualitas produk dapat menjadi senjata andalan untuk mengalahkan para pesaing. Oleh sebab itu, hanya perusahaan dengan kualitas produk yang paling bagus yang dapat tumbuh dan bertahan dan juga dalam jangka Panjang perusahaan tersebut akan menjadi lebih berhasil dari pada perusahaan yang lain pula. Pernyataan diatas didukung oleh (Siregar et al., 2017).

Tabel 1.2 Biaya Produksi pada PT Batam Auto Teknikarya

Bulan	Biaya Produksi (Rp)
April 2021	35.730.000
Mei 2021	37.245.000
Juni 2021	39.880.000
Juli 2021	43.505.000
Agustus 2021	48.972.000
September 2021	50.102.000
Oktober 2021	49.385.000
November 2021	47.325.000
Desember 2021	45.770.000
Januari 2022	32.573.000
Februari 2022	31.372.000
Maret 2022	31.489.000
Rata-rata	41.112.333

Sumber: PT Batam Auto Teknikarya

Tabel diatas dapat dilihat bahwasanya biaya produksi mengalami peningkatan. Pada bulan September 2021 mengalami peningkatan biaya produksi tertinggi dari bulan sebelumnya, biaya yang dikeluarkan mencapai Rp. 50.102.000 mengikuti jumlah produk yang dijual pada bulan tersebut. Pada bulan-bulan yang lainnya mengalami pengeluaran biaya produksi yang cukup tinggi. Pada

perusahaan sering terjadi kesalahan atau kegagalan produksi yang disebabkan oleh material produksi reject, kesalahan mesin dan atau penyebab lainnya yang menyebabkan biaya produksi meningkat sementara produk yang dijual sedikit. Hal tersebut dapat menyebabkan harga produk yang dijual lebih tinggi daripada sebelumnya sehingga membuat para konsumen berpikir dua kali atau bahkan enggan untuk membeli lagi produk di PT Batam Auto Teknikarya. Meningkatnya harga suatu produk yang dijual dibarengi dengan menurunnya standar kualitas produk yang diberikan justru membuat konsumen tidak tertarik membeli dan menggunakan produk tersebut yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian bahkan kebangkrutan apabila masalah tersebut tidak dapat diatasi.

Salah satu strategi yang digunakan sebagai perangsang agar respon pasar menjadi lebih kuat yaitu dengan melakukan penetapan harga produk. Konsumen tentunya mau mendapat sebuah produk yang kualitasnya baik, sesuai berdasarkan harga mereka bayar. Ada beberapa hal bisa mempengaruhi yang memiliki kaitannya dengan harga dan melatar belakangi mengapa konsumen memilih suatu produk untuk dimilikinya. Konsumen memilih suatu produk tersebut dikarenakan harga yang lebih murah daripada yang biasanya sehingga lebih ekonomis. Namun apabila konsumen teliti bahwasanya ada produk suatu perusahaan meskipun harga yang ditawarkan perusahaan tersebut lumayan cukup terjangkau terdapat perbedaan yang cukup signifikan dimana produk tersebut memiliki isi lebih sedikit dibandingkan dengan pesaing lainnya. Pernyataan diatas didukung oleh (Hulima et al., n.d., 2021).

Tabel 1.3 Jumlah Konsumen Pada PT Batam Auto Teknikarya

Bulan	Jumlah Konsumen
April 2021	123
M ei 2021	132
Juni 2021	135
Juli 2021	138
Agustus 2021	147
September 2021	151
Oktober 2021	132
November 2021	129
Desember 2021	123
Januari 2022	114
Februari 2022	109
Maret 2022	91
Rata-rata	127

Sumber: PT Batam Auto Teknikarya

Dari data diatas, kita dapat mengetahui bahwa jumlah konsumen yang ada pada PT Batam Auto Teknikarya mengalami penurunan pada setiap bulannya yang dimulai pada Oktober 2021 dan bulan selanjutnya. Hal tersebut memberikan gambaran bahwasanya terdapat permasalahan pada perusahaan sehingga konsumen tidak merasa puas terhadap kualitas produk yang diberikan serta penetapan harga oleh perusahaan yang akan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen bahkan konsumen enggan melakukan transaksi kembali. Keputusan pembelian konsumen menurun diakibatkan oleh bebrapa faktor diantaranya yakni kualiatas produk yang tidak memuaskan dan juga penetapan harga yang terlalu tinggi.

Latar belakang yang sudah dijabarkan menjadikan penulis memiliki keinginan untuk mengangkat judul **“Pengaruh Kualitas Produk dan Penetapan Harga terhadap Keputusan Pembelian pada PT Batam Auto Teknikarya”** untuk diteliti dan dibahas lebih dalam.

1.2 Identifikasi Masalah

Sesuai dengan penjabaran yang ditulis di latar belakang, dapat diidentifikasi menjadi beberapa masalah, yaitu :

1. Daya tahan logam pada produk tidak tahan lama sehingga membuat konsumen ragu terhadap kualitas produk yang dihasilkan oleh PT Batam Auto Teknikarya.
2. Produk logam yang diproduksi tidak sesuai spesifikasinya saat dijual pada konsumen oleh PT Batam Auto Teknikarya.
3. Material yang digunakan pada produk logam yang dihasilkan memiliki kualitas yang buruk.
4. Harga pokok penjualan produk logam sangat mahal saat dijual pada konsumen.
5. Tren penurunan penjualan produk logam sejalan dengan penurunan jumlah konsumen dari 2021-2022.

1.3 Batasan Masalah

Penelitian supaya dapat tepat pada sasaran perlu dilakukannya pembatasan masalah. Batasan pada masalah yang ada dalam penelitian ini yakni menggunakan variabel bebas (independent) yang terdiri dari Kualitas Produk (X_1) dan Penetapan Harga (X_2). Variabel terikat yang dipilih dalam penelitian ini yaitu Keputusan Pembelian (Y).

1.4 Rumusan Masalah

Rumusan masalah diperlukan setelah mengetahui latar belakang, identifikasi serta batasan. Rumusannya dapat diketahui yaitu:

1. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada PT Batam Auto Teknikarya?
2. Apakah penetapan harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada PT Batam Auto Teknikarya?
3. Apakah kualitas produk dan penetapan harga secara simultan dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada PT Batam Auto Teknikarya?

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dapat dijabarkan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada PT Batam Auto Teknikarya.
2. Untuk mengetahui pengaruh penetapan harga terhadap keputusan pembelian pada PT Batam Auto Teknikarya.
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan penetapan harga terhadap keputusan pembelian pada PT Batam Auto Teknikarya.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan memiliki tujuan dan tentunya memiliki manfaat yang ingin dicapai oleh penulis. Penelitian ini dijalankan bermaksud agar dapat

dijadikan sumber untuk orang-orang yang membutuhkan ataupun untuk pihak yang ingin menambahkan pengetahuan serta referensi mengenai variable-variabel yang diteliti. Manfaat penelitian biasanya dapat dibedakan menjadi 2 seperti berikut:

1.6.1 Manfaat Teoritis

Manfaat yang bersifat teoritis ini mengharapkan penelitian ini dapat memberikan bukti yang kuat bahwanya terdapat pengaruh dan hubungan antar variable bebas yang diteliti terhadap variabel terikat. Penelitian ini memiliki kualitas product dan penetapan harga yang dijadikan sebagai variabel bebas. Variabel terikat yang digunakan yaitu keputusan pembelian pada PT Batam Auto Teknikarya.

1.6.2 Manfaat Praktis

Manfaat praktis yang ada di penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagi PT Batam Auto Teknikarya

Pihak manajemen yang ada di PT Batam Auto Teknikarya, dapat mempertimbangkan dalam perencanaan dan untuk mencari solusi terhadap permasalahan yang ada. Dimana dapat berupa peningkatan kualitas product dan penyesuaian harga yang ditawarkan sehingga konsumen tidak ragu dalam mengambil keputusan pembelian product pada PT Batam Auto Teknikarya.

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini dapat memberikan informasi bagi mahasiswa yang ingin mempelajari dan mendalami variabel terkait. Mahasiswa juga bisa menjadikan penelitian ini sebagai salah satu referensi buat yang melakukan penelitian yang sejalan dengan penelitian ini.