

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dunia pemasaran ini tidak terhindar dari namanya persaingan, salah satunya hal yang diperlukan perusahaan untuk mencapai kesuksesan yang semakin ketat ini adalah dengan cara mempertahankan konsumen. Perusahaan harus berupaya menghasilkan dan memberikan produk yang diinginkan konsumen dengan harga yang sesuai pada produk tersebut. Persaingan yang semakin hari semakin ketat ini maka setiap perusahaan harus dituntut untuk bekerja keras dan berkembang supaya dapat bertahan hidup dari pada pesaing-pesaingnya.

Perusahaan harus dapat menentukan strategi persaingan sehingga lebih mudah memudahkan perusahaan dalam memenangi persaingan. Perusahaan juga harus mengetahui perubahan-perubahan yang terjadi didalam maupun di luar perusahaan, karena penting untuk mengetahui kelebihan, kelemahan maupun ancaman dari para pesaing. Perusahaan membutuhkan yang tepat dan akurat untuk dapat bersaing. Memahami konsumen dapat membantu perusahaan untuk memastikan bahwa produk

Semakin tingginya tingkat persaingan yang ditandai dengan munculnya produk-produk sejenis atau merek-merek yang sejenis yang ditawarkan pesaing

lainnya sehingga konsumen menjadi selektif untuk memilih produk. Konsumen juga akan memilih barang dan jasa sesuai dengan apa yang diinginkan atau dibutuhkan oleh konsumen dengan menarik perhatian mereka dan menghadapi persaingan dan persaingannya.

Pemasar harus terus ditingkatkan di seluruh perusahaan untuk meningkatkan peluang keberhasilan karena pemasaran merupakan salah satu kunci strategi yang digunakan dalam suatu perusahaan. Keunggulan pemasaran itu sangat jarang dan sulit untuk dicapai karena para pesaing juga akan terus menerus meningkatkannya, supaya tidak tertinggal dan persaingan bisnis maka salah satu yang harus dilakukan perusahaan adalah dengan cara memahami kondisi pasar dengan cara mengadakan penelitian pasar sehingga dapat menilai dan mengukur kemampuan.

PT Alco Jaya Raya merupakan salah satu perusahaan di kota Batam yang bergerak di bidang distributor KLINGSPOR. PT Alco Jaya Raya menawarkan berbagai jenis barang *grinding disc tools* seperti mata gerinda, *abrasive wheel* dll sebagai bahan perlengkapan. PT Alco Jaya Raya selalu berusaha untuk menciptakan dan mempertahankan baik konsumen lama maupun konsumen baru dengan menjaga kualitas produk dan pelayanan yang baik serta harga bersaing supaya konsumen tersebut memutuskan untuk tetap mempercayakan PT Alco Jaya Raya.

Harga adalah satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Harga berperan sebagai salah satu penentu dalam mempertahankan minat konsumen karena konsumen akan memutuskan apakah harga tersebut sudah sesuai apa belum. Penelitian yang dilakukan oleh

(Agustin, 2016 : 472) menunjukkan bahwa kualitas produk harga dan promosi secara simultan maupun parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Harga dalam perusahaan PT Alco Jaya Raya terus mengalami kenaikan setiap tahun. Harga yang tinggi dan kurang bersaing tersebut menyebabkan daya beli konsumen semakin menurun, sehingga target yang telah ditetapkan oleh perusahaan tidak tercapai. Perusahaan berusaha menggunakan cara lain untuk mempertahankan daya beli konsumen dengan memberikan diskon atau promosi kepada konsumen agar konsumen tertarik untuk membeli. Perusahaan mengadakan pemberian diskon kepada konsumen yang mencapai pembelian sesuai target yang sudah ditentukan.

Tabel 1.1 Data Penjualan PT Alco Jaya Raya dari tahun 2013-2017

Sumber: PT Alco Jaya Raya

Tahun	Nama Item	Harga Sebelum Diskon	Harga Setelah Diskon 10%	Penjualan Pertahun
2013	Klingspor 336320	Rp 350.000	Rp 315.000	1000 Pcs
2014	Klingspor 336320	Rp 380.000	Rp 342.000	1340 Pcs
2015	Klingspor 336320	Rp 453.000	Rp 407.000	1270 Pcs
2016	Klingspor 336320	Rp 500.000	Rp 450.000	800 Pcs
2017	Klingspor 336320	Rp 530.000	Rp 477.000	450 Pcs
Total		Rp 2.213.000	Rp 1.991.700	4860 Pcs

Berdasarkan data dari tabel 1.1 menunjukkan bahwa penjualan produk Klingspor PT mengalami penurunan dari tahun ke tahun, dalam kurun waktu tahun 2013 sampai 2017. Penjualan yang masih belum stabil dalam mencapai target perusahaan. Penjualan

terbanyak terjadi pada tahun 2013 sampai 2017, Sehingga hal ini berdampak bagi perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Masalah lain yang dihadapi selain harga adalah kualitas produk. Perusahaan memberikan produk yang berkualitas untuk menarik minat konsumen dalam membeli produk. Berdasarkan pengamatan dalam beberapa bulan terakhir ini didapati keluhan dari pelanggan yang mengatakan bahwa produk yang dipakai dalam satu bulan mengalami kerusakan dan perusahaan tidak memberikan ganti rugi kepada konsumen. Permasalahan-permasalahan di atas, konsumen dalam menentukan keputusan pembelian akan tertunda, sehingga perusahaan kehilangan sebuah kesempatan untuk memperoleh penjualan.

Selain faktor harga, kualitas produk juga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Pernyataan ini dibuktikan oleh (Amrullah & Agustin, 2014 : 1) menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian karena kualitas yang baik dapat mengakibatkan peningkatan penjualan dan peningkatan citra perusahaan di mata masyarakat. Kualitas produk juga memiliki faktor yang mendasar dalam kepuasan konsumen dan kesuksesan. Perusahaan dalam persaingan kualitas produk merupakan hal penting bagi konsumen dalam membelikan suatu produk.

Melihat pentingnya harga dan kualitas produk bagi keputusan pembelian, maka juga perlu memperhatikan hal tersebut agar dapat meningkatkan keputusan pembelian dalam rangka mewujudkan tujuan dari sistem perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik mengadakan penelitian dengan judul **“Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Pada PT Alco Jaya Raya di Kota Batam”**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Harga mengalami kenaikan setiap tahun, sehingga mengalami penurunan penjualan.
2. Ada keluhan dari konsumen bahwa produk yang dipakai dalam satu bulan mengalami kerusakan dan perusahaan tidak memberikan ganti rugi kepada konsumen.
3. Penjualan setiap tahun mengalami penurunan.

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut di atas dan dikarenakan keterbatasan waktu, biaya dan supaya pembahasan penelitian ini tidak melebar kemana-mana, sehingga peneliti mengfokuskan dan membatasi penelitian hanya pada; harga, kualitas produk dan keputusan pembelian PT Alco Jaya Raya di Kota Batam. Batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Penelitian dilakukan pada PT Alco Jaya Raya di Kota Batam.

2. Penelitian ini menggunakan dua variabel independen yaitu harga (X_1) dan kualitas produk (X_2).
3. Menggunakan satu variabel dependen yaitu Keputusan Pembelian (Y).
4. Penelitian dibatasi oleh responden sebanyak 133 yang merupakan konsumen PT Alco Jaya Raya di Kota Batam.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang telah ditemukan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Apakah harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Alco Jaya Raya di Kota Batam?
2. Apakah kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Alco Jaya Raya di Kota Batam?
3. Apakah harga dan kualitas produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Alco Jaya Raya di Kota Batam?

1.5. Tujuan Penelitian

Relevan dengan perumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada PT Alco Jaya Raya di Kota Batam.

2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada PT Alco Jaya Raya di Kota Batam.
3. Untuk mengetahui pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada PT Alco Jaya Raya di Kota Batam.

1.6. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi semua masyarakat sebagai pedoman dalam mengambil keputusan. Adapun manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1.6.1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis penelitian ini mempunyai manfaat sebagai tambahan informasi guna melengkapi teori-teori yang telah ada dan berkaitan dengan variabel dalam penelitian ini yaitu pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian Pada PT Alco Jaya Raya, serta penelitian ini dapat menjadi referensi penelitian selanjutnya.

1.6.2. Manfaat Praktis

Berikut adalah manfaat secara praktis yang diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Perusahaan dapat menggunakan penelitian ini sebagai masukan terhadap pengaruh Harga pada PT Alco Jaya Raya, perusahaan dapat mengetahui pengaruh kualitas produk, sehingga dapat diupayakan hal-hal yang dapat meningkatkan keputusan pembelian dan Perusahaan dapat mengetahui hal-hal yang mempengaruhi keputusan pembelian agar kedepannya lebih ditingkatkan lagi.

2. Bagi Universitas Putera Batam

Sebagai tambahan referensi bagi kampus sehubungan dengan variabel yang menjadi pembahasan dalam penelitian ini yang meliputi pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada PT Alco Jaya Raya, serta menjadi sumbangan pemikiran dalam mengembangkan ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan variabel yang terkait.