

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini, Kota Batam memiliki peningkatan teknologi yang menjadi semakin pesat dan persaingan dalam teknologi juga semakin ketat. Adanya persaingan antara perusahaan yang satu dengan yang lain maka perusahaan tersebut akan menumbuhkan sebuah produk-produk bahkan inovatif yang baru untuk memudahkan semua aktivitas manusia, baik yang bekerja, belajar ataupun dalam menghibur diri. Adanya persaingan itu juga, perusahaan akan bersaing dalam membentuk produk baru atau yang berbeda dengan perusahaan lain. Dengan adanya Persaingan semakin ketat, membuat perusahaan bergerak cepat dalam menarik konsumen-konsumen agar konsumen tersebut tidak diambil dengan perusahaan lain. Selain dari perkembangan dan persaingan, kebutuhan masyarakat juga semakin meningkat dengan adanya kemajuan teknologi yang canggih maupun cepat. Teknologi tersebut seperti Smartphone, dengan adanya Smartphone semua kegiatan ataupun keperluan lain dapat di selesaikan dengan cepat dan tanpa membutuhkan waktu lama. Kegiatan tersebut seperti, kebutuhan yang terdapat dalam dunia pendidikan.

Perusahaan ialah suatu organisasi yang menghimpun sebagian orang seperti karyawan untuk melakukan kegiatan-kegiatan perusahaan sendiri. Pada perusahaan tersebut mempunyai tujuan tersendiri seperti memaksimalkan suatu keuntungan bagi perusahaan dan juga untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan-karyawan dalam perusahaan tersebut. Karyawan sangat penting dalam

menentukan maju mundurnya suatu perusahaan. Dalam menentukan maju mundurnya dibutuhkan karyawan yang sesuai kriteria dari perusahaan itu tersebut. Selain itu, juga harus mampu menjalankan perintah perusahaan itu sendiri. Setiap perusahaan akan selalu berusaha dalam meningkatkan suatu kinerja karyawan. Dalam perusahaan dibutuhkan karyawan yang standar, jika karyawan kurang maka kegiatan-kegiatan perusahaan tidak teratasi dengan cepat atau tidak terselesaikan. Dalam Perusahaan dikatakan kurangnya karyawan dikarenakan perusahaan ini belum ada budget yang besar walaupun tinggi untuk melakukan penambahan karyawan tersebut.

Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi dewasa ini tidak terlepas dari perkembangan dalam bidang Smartphone. Smartphone membantu peningkatan ilmu pengetahuan, inovasi teknologi dan juga sangat memikirkan pekerjaan manusia. Dengan ditemukan, smartphone telah menyumbangkan andil yang sangat besar dalam merubah tren hidup manusia dari tradisional menjadi modern yang serba terkomputerisasi. Salah satu bentuk yang banyak digunakan saat ini adalah Smartphone, Seiring berkembangnya kemajuan zaman dengan di tandai bermunculan dan berkembangnya teknologi baru tersebut persaingan dunia bisnis dan dunia pemasaran semakin ketat. Setiap perusahaan harus menciptakan sebuah inovasi baru agar bisnis yang dijalankan dan produk yang ditawarkan berbeda dengan pesaingnya. Hal tersebut dapat dilihat dengan semakin banyaknya produk-produk yang bermunculan dengan kelebihan tersendiri. Produk Smartphone merupakan salah satu produk yang mengalami perkembangan yang cukup cepat. Pada awalnya Smartphone diciptakan dalam bentuk yang sangat standart, namun

seiring berjalannya waktu, Smartphone yang diciptakan dengan ukuran yang minimalis dengan spesifikasi dan fungsi yang hebat.

Dalam dunia teknologi, Smartphone tidak hanya digunakan oleh kalangan remaja, tetapi bagi mahasiswa ataupun pekerja lainnya. Produk Smartphone ini mengeluarkan banyak merek yang baru agar dapat menarik perhatian konsumen bahkan memenuhi kebutuhan kalangan masyarakat. Sekarang ini banyak konsumen yang ingin membeli produk Smartphone tersebut dengan harga terjangkau tetapi tetap bisa menggunakan internet, dan sesuai dengan produknya. Merek-merek Smartphone ini dapat terdiri atas: Oppo, Samsung, Advan, Vivo, Xiaomi, Iphone, dan lain – lain. Bagi mahasiswa, Smartphone tersebut sebagai sarana belajar dalam mengerjakan segala sesuatu yang berkaitan dengan tugas ataupun kegiatan.

Penjualan merupakan suatu bisnis yang menjual suatu barang ataupun jasa. Tujuan penjualan itu adalah mendatangkan keuntungan dari produk dan jasa yang dihasilkan produsen dan juga mengharapkan suatu keuntungan yang lebih. Strategi pemasaran merupakan suatu strategi yang banyak digunakan perusahaan-perusahaan dalam bersaing dan digunakan untuk melayani pasar sasaran.

Menurut (Djaja, 2017), Strategi pemasaran diperlukan oleh setiap perusahaan yang menginginkan produk yang mereka inginkan dapat diterima di pasar sasaran. Setiap perusahaan mampu meningkatkan produk penjualan dengan menggunakan strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan pangsa konsumen yang ada. Strategi pemasaran yang digunakan oleh perusahaan seperti :

STP (*Segmentasi, Targeting, Positioning*) dan bauran pemasaran. Dengan adanya perkembangan tersebut, perusahaan harus lebih memperhatikan strategi dalam memasarkan sebuah produk Smartphone. Telah hadir banyak merek Smartphone dalam pasaran yang mendorong perusahaan dalam bersaing untuk mendapatkan konsumen.

Selain banyaknya merek Smartphone, harga juga merupakan suatu item penting dalam keputusan pembelian konsumen. Harga itu merupakan suatu nilai dalam memasarkan produk. Harga juga dapat memberikan pengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen. Harga dari perusahaan tersendiri mempunyai harga yang berbeda-beda. Perusahaan sendiri mengeluarkan harga yang sangat mendukung kebutuhan masyarakat. Maka dari itu, tumbuhlah suatu persaingan yaitu persaingan harga. Perusahaan harus bersaing dalam menentukan harga yang terbaik.

Harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang. Penetapan harga suatu barang ialah salah penetapan sangat penting karena harga yang ditetapkan mampu menutupi semua ongkos atau bahkan lebih dari itu, yakni dengan mendapatkan laba.

Harga sangat berpengaruh pada keputusan konsumen. Tanpa adanya harga, maka produk tersebut tidak dapat di pasarkan dalam pasar. Dalam pasar, perusahaan banyak bersaing dalam memproduksi suatu produk yang baru bahkan harga yang terjangkau, dari harga yang murah-harga yang *relative* tinggi. Dalam arti, jika harga terjangkau maka minat beli konsumen akan bertambah, sebaliknya jika harga yang ditawarkan produsen tersebut *relative* tinggi/

tidak sesuai dengan produk maka konsumen akan memikirkan kedua kali sebelum membeli produk tersebut.

Selain Harga, adapun variabel yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian ialah: Promosi. Promosi dimasukkan sebagai variabel karena promosi merupakan faktor yang cukup penting dalam penjualan. Promosi itu merupakan diskon untuk merangsang pembelian secara cepat dan meningkatkan jumlah barang yang dibeli konsumen. Promosi itu dapat dilakukan melalui publikasi, iklan, promosi penjualan, ataupun poster.

PT Maju Telekomunikasi Batam dalam meningkatkan volume penjualan produk Smartphone terutama merek Oppo, banyak menerapkan strategi pemasaran yang efektif seperti promosi ataupun *sales promotion*. Promosi dalam hal iklan, diskon bahkan pemberian bonus. Hal ini dilakukan agar dapat meningkatkan konsumen untuk tertarik beli produk Smartphone khususnya Oppo.

Promosi merupakan suatu bentuk komunikasi yang berfungsi untuk memberitahukan, mengingatkan serta membujuk konsumen akan produk-produk tersebut. Adanya suatu promosi maka konsumen akan lebih berminat dalam membeli produk-produk tersebut dikarenakan sangat menguntungkan bagi pihak produsen dan konsumen. Bagi produsen, yang menguntungkan itu adalah produknya laku dan banyak peminat, sedangkan bagi konsumen, dapat promosi seperti: ada *cashback*, diskon, pemberian bonus case ataupun yang lain.

Produk yang dipasarkan dalam perusahaan mampu merangsang dan menyebarkan informasi yang berkaitan dengan kehadiran, ketersediaan, ciri-ciri, kondisi produk, dan manfaat atau kegunaan dari produk yang dihasilkan.

Kegiatan ini disebut sebagai promosi. Kegiatan promosi erat kaitannya dengan penyebaran informasi untuk disampaikan ke konsumen, maka promosi dapat dilakukan sesuai dengan strategi perusahaan dimana harus mengedepankan keunggulan produk, keunggulan modal lain yang dimiliki perusahaan serta segmen pasar yang dibidik agar promosi yang disampaikan dapat tepat sasaran.

Dengan adanya harga dan promosi juga sangat berpengaruh terhadap adanya kepuasan pelanggan. Jika harganya pas maka pelanggan akan puas terhadap produk tersebut dan jika adanya promosi di perusahaan tersebut maka pelanggan akan tertarik atau puas terhadap produk tersebut. Makanya selain memusatkan pada keputusan pembelian juga harus dipusatkan ke kepuasan pelanggan. Keputusan pembelian ini sangat berpengaruh dengan faktor harga dan promosi. Tanpa harga yang relative rendah dan sesuai dengan produk maka minat konsumen terhadap produk tersebut tidak relative tinggi. Jika promosi itu dilakukan maka konsumen akan tertarik berbelanja produk itu di perusahaan tersebut dan menjadi pelanggan setia dikarenakan adanya promosi.

Harga dan Promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Keputusan Pembelian ialah keputusan pembeli disaat konsumen benar-benar jadi ambil produk tersebut atau tidak. Pengambilan keputusan merupakan kegiatan sendiri dalam menggunakan suatu barang yang ditawarkan.

Peneliti disini akan meneliti salah satu produsen Smartphone yaitu Oppo. Smartphone adalah salah satu perangkat teknologi yang memiliki banyak kegunaan bagi penggunanya. Smartphone itu bentuknya kecil dan dapat dibawa

kemana-mana tanpa ada beban sedikitpun. Harganya terjangkau sehingga membuat konsumen lebih memilih Smartphone.

Di tengah persaingan yang ketat tersebut, Oppo sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang Ilmu dan Teknologi dan produsen Smartphone dunia, berusaha untuk melakukan upaya bisnis untuk mencapai pemenuhan kebutuhan pasar di masyarakat khususnya di Indonesia. Sehubungan dengan hal tersebut dapat di katakan merek Smartphone Oppo oleh masyarakat khususnya para mahasiswa pun cukup familiar dan berdasarkan pengamatan di kampus cukup banyak yang menggunakan Smartphone Oppo.

Smartphone Oppo adalah teknologi yang dirancang sesuai kebutuhan konsumen, Smartphone ini banyak di minati kalangan remaja dari yang muda-tua. Smartphone ini menyediakan berbagai fitur dan desain yang dapat memuaskan konsumen dan menumbuhkan keputusan pembelian konsumen. Keberadaan Smartphone Oppo ini memiliki ciri khas tersendiri dibandingkan dengan laptop lain.

Berikut ini merupakan data harga handphone Oppo di Kota Batam.

Tabel 1.1 Data Harga Handphone Oppo di Kota Batam

No	Tipe Oppo	Harga Pasaran	Harga PT Maju Telekomunikasi Batam
1	Realme 2 pro	2.700.000	2.800.000
2	Realme 2	2.300.000	2.350.000
3	F9	4.250.000	4.299.000
4	A3s	1.900.000	1.999.000
5	Find X	13.500.000	13.500.000
6	F7 Youth	3.450.000	3.799.000

7	F7	4.000.000	3.900.000
8	A71	1.770.000	1.850.000
9	A83	1.850.000	1.999.000
10	F5 Youth	2.700.000	2.850.000

Sumber : Perusahaan PT Maju Telekomunikasi Batam

Berdasarkan tabel 1.1 di atas dapat dideskripsikan bahwa secara keseluruhan harga handphone oppo di PT Maju lebih tinggi dibandingkan harga pasaran. Adapun penurunan harga pada handphone tipe F7 di PT Maju Telekomunikasi Batam dibandingkan dengan harga pasaran. Penurunan harga tersebut diperkirakan sebesar Rp 100.000,00.

Tabel 1.2 Data Penjualan Handphone Oppo (Tahun)

No	Tahun	Jumlah Unit Handphone Oppo	Jumlah pelanggan
1	2015	202	200
2	2016	212	205
3	2017	255	250
4	2018	247	247

Sumber : PT Maju Telekomunikasi Batam

Berdasarkan table 1.2 diatas dapat dideskripsikan bahwa pada tahun 2015-2017 penjualan unit handphone terhadap pelanggan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun tetapi pada tahun 2018 terjadi penurunan penjualan unit handphone sekitar 8 unit diperkirakan belum memenuhi satu tahun.

Berdasarkan hasil data tersebut dapat disimpulkan bahwa peneliti merasa perlu mengangkat hal tersebut menjadi sebuah penelitian yang berjudul “ Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Oppo Pada PT Maju Telekomunikasi Batam.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat dirumuskan identifikasi masalah yaitu:

1. Kondisi persaingan yang semakin ketat
2. Munculnya banyak merek Smartphone yang baru
3. Harga pada PT Maju Telekomunikasi lebih tinggi
4. Kurangnya promosi pada Pt Maju Telekomunikasi
5. Kurangnya karyawan dalam PT Maju Telekomunikasi Batam

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang luas dan agar penulisan skripsi ini mampu terarah maka penulis melakukan pembatasan masalah. Batasan masalah pada penelitian ini pada harga, promosi dan Keputusan Pembelian Smartphone Oppo di PT Maju Telekomunikasi Batam sedangkan yang menjadi responden tersebut yaitu pembeli dan pemakai Smartphone Oppo di PT Maju Telekomunikasi Batam.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas peneliti mengemukakan rumusan masalah:

1. Apakah Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Handphone Oppo di PT Maju Telekomunikasi Batam?
2. Apakah Promosi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Handphone Oppo di PT Maju Telekomunikasi Batam?

3. Apakah Harga dan promosi secara simultan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Handphone Oppo di PT Maju Telekomunikasi Batam?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian Handphone Oppo pada PT Maju Telekomunikasi Batam.
2. Untuk mengetahui Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Oppo pada PT Maju Telekomunikasi Batam.
3. Untuk mengetahui Pengaruh Harga dan Promosi secara simultan Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Oppo pada PT Maju Telekomunikasi Batam.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini memberikan manfaat bagi pihak yang terkait :

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini digunakan sebagai acuan atau referensi bagi perusahaan mengenai Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan sumber ilmu pengetahuan khususnya dibidang pemasaran.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya.