BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di era globalisasi saat ini, persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat, baik di bidang jasa, dagang ataupun manufaktur. Hal ini juga berdampak semakin kompleks kebutuhan dan berbagai aktifitas manusia. Di provinsi Kepulauan Riau khususnya kota Batam yang merupakan salah satu kota di Indonesia dengan pertumbuhan ekonomi yang tergolong sangat cepat, walaupun masih masuk ke tahap pemulihan seiring mulai stabilnya perekonomian nasional. Pendukung pertumbuhan perekonomian tersebut karena banyaknya kawasan industri dan memiliki letak yang strategis yaitu berdekatan dengan Singapura dan Malaysia. Oleh karena itu, persaingan bisnis di kota Batam sangat ketat.

Salah satu bisnis yang memiliki persaingan yang sangat ketat yaitu bisnis properti. Hal itu dikarenakan pertumbuhan properti di kota Batam tergolong cukup pesat. Salah satu jenis bisnis properti yaitu Bisnis bahan bangunan. Meskipun disebut sebagai bisnis yang tidak mudah dan membutuhkan modal yang sangat besar. Namun bisnis bahan bangunan dapat dikategorikan sebagai salah satu bisnis yang memiliki prospek cerah. Selain itu juga menyediakan salah satu kebutuhan pokok manusia dalam bidang papan, karena semakin banyaknya kebutuhan akan bahan bangunan untuk mendirikan hunian seperti rumah, dll.

Ada beberapa perusahaan bisnis properti di kota Batam, Salah satunya adalah PT Hafindo Sukses Batam. PT Hafindo Sukses termasuk salah satu dari

bisnis properti Hafindo Group. PT Hafindo Sukses Batam merupakan salah satu perusahaan yang menyediakan bahan bangunan yang beralamat di Komplek Ruko Penuin Centre Blok Y No.8, Penuin Batam, Kepulauan Riau.

Tabel 1.1 Daftar Produk dan Ukuran PT Hafindo Sukses Batam

Produk	Ukuran
Semen Tiga Roda	50 kg
Besi Beton	6 mm 12 meter
Besi Beton	8 mm 12 meter
Pasir Beton	Per kubik
Pasir Biasa	Per kubik
Pasir Mundu	Per kubik
Batu Bata	Perbiji
Batako	Perbiji
Batu Bata Jumbo	Perbiji
Batu Kali	m ³
Batu Koral	m ³
Kayu Meranti	2 x 3
Kayu Meranti	3 x 4
Kayu Kamper	4 x 6
Kayu Kamper	5 x 7
Kayu Borneo	2 x 3
Kayu Borneo	3 x 4
Triplek Tebal	3mm
Triplek Tebal	4mm
Atap Asbes	150 x 105
Atap Asbes	180 x 105
Cat Tembok Vinilex Super	5 kg
Aquaproof	25kg
Cat Minyak	Kg
Besi Siku L KS Loco	6 mm & 12 mm
Besi Siku L KS Loco	5 mm & 8 mm
Besi Hollow	15 x 30 x 0.80 mm
Besi Hollow	15 x 30 x 0.60 mm
Plafon Gypsum Jayaboard	9mm (1.20 x 2.40)
Plafon Gypsum Elephant	9mm (1.20 x 2.40)

Sumber : PT Hafindo Sukses Batam

Tabel 1.2 Daftar Produk dan Ukuran PT Hafindo Sukses Batam Lanjutan

Produk	Ukuran
Pipa PVC Wavin 1/2	22mm
Pipa PVC Wavin 3/4	26mm
Paving Blok Warna	8 cm
Paving Blok Natural	6 cm
Baja Ringan	T. 0.60 TCT, Panjang 6m
Cat Tembok	Kg
Kayu Balok Kamper Samarinda	m3
Kayu Kaso	4/6 m3
Ply Wood	4mm 120 x 240
Ply Wood	9mm 120 x 240
Keramik 40 x 40	m2
Keramik 20 x 20	m2
Kawat Beton	Kg
Kawat Duri	Kg
Plat Alumunium	0.3mm
Plat Alumunium	0.4mm
Kusen Alumunium Natural	1.3 mm t=1,3 mm (4")
Kusen Alumunium Warna	1.3 mm t=1,3 mm (4")
Jendela Besi	m2
Pintu Rolling Door	m2

Sumber : PT Hafindo Sukses Batam

Berdasarkan tabel 1.1, produk-produk yang dijual dalam perusahaan tidak beraneka ragam dan juga ukuran yang tersedia tidak banyak pilihan. Produk yang tidak beraneka ragam juga akan tidak memenuhi kebutuhan konsumen. Contohnya seperti semen, pada perusahaan tersebut hanya menjual ukuran 50 Kg, sedangkan ukuran lain tidak tersedia dan juga produk lainnya. Tidak banyaknya pilihan produk pada suatu perusahaan juga akan mengakibatkan minat beli konsumen semakin sedikit. Padahal keragaman produk sangat penting untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat dan juga minat beli konsumen.

Selain produk, Harga juga merupakan variabel yang sangat penting untuk diperhatikan, di samping karena harga mempengaruhi jumlah pendapatan yang akan diterima oleh perusahaan. Harga juga dapat menjadi sebuah nilai yang akan diterima oleh konsumen. Berikut adalah perbandingan harga PT Hafindo Sukses Batam, PT Maju Maju dan PT Batam Bangun Prathama :

Tabel 1.3 Perbandingan Harga PT Hafindo Sukses Batam, PT Maju Maju dan PT Batam Bangun Prathama

Produk	Harga		
	PT Hafindo Sukses Batam	PT Maju Maju	PT Batam Bangun Prathama
Semen Tiga Roda	Rp. 50,000	Rp. 47,000	Rp. 49,000
Kayu Meranti	Rp. 10,500	Rp. 8,500	Rp. 9,000
Besi Beton	Rp. 35,700	Rp. 31,000	Rp. 33,500
Triplek	Rp. 50,400	Rp. 46,000	Rp. 47,500
Pasir Biasa	Rp. 189,000	Rp. 170,000	Rp. 184,000
Pasir Mundu	Rp. 273,000	Rp. 169,000	Rp. 226,000
Pipa PVC Wavin	Rp. 31,500	Rp. 29,000	Rp. 28,500
Batako	Rp. 3,570	Rp. 2,000	Rp. 2,500
Besi Hollow	Rp. 44,100	Rp. 40,000	Rp. 41,000

Sumber : Data PT Hafindo Sukses Batam, PT Maju Maju dan PT Batam Bangun Prathama dan diolah oleh peneliti (2017)

Dari tabel 1.3 di atas dapat dilihat bahwa harga pada PT Hafindo Sukses Batam relatif lebih mahal dari perusahaan lain atau harga pasaran yang mengakibatkan produk-produk tidak terjual. Karena dari sisi konsumen, harga merupakan hal yang memegang peranan penting untuk menentukan minat beli konsumen. Padahal dalam dunia bisnis perusahaan menginginkan produknya mengalami penjualan yang meningkat dengan harga yang relatif lebih murah dan dapat mengungguli para pesaingnya.

Dalam memasarkan produknya perusahaan tidak hanya menciptakan kebutuhan bagi mereka, akan tetapi perusahaan juga memperhatikan minat konsumen dalam melakukan pembelian. Minat beli konsumen akan tercipta apabila suatu produk yang ditawarkan cocok, menarik terjangkau dan mudah untuk mendapatkannya. Berikut adalah data penjualan PT Hafindo Sukses Batam pada tahun 2016 :

Tabel 1.4 Data Penjualan PT Hafindo Sukses Batam pada Tahun 2016

No	Bulan	Jumlah Penjualan (Rp)	Jumlah Pembelian Konsumen
1	Januari	1,989,362,000	21
2	Febuari	1,398,570,750	18
3	Maret	956,460,000	14
4	April	2,178,647,500	22
5	Mei	3,047,378,000	27
6	Juni	2,474,755,000	24
7	Juli	3,461,529,750	21
8	Agustus	1,264,676,500	17
9	September	1,594,736,800	19
10	Oktober	1,035,373,600	16
11	November	1,463,538,500	18
12	Desember	1,657,259,400	20
Total		22,522,287,800	237

Sumber : PT Hafindo Sukses Batam

Berdasarkan tabel 1.4 di atas dapat diketahui bahwa data penjualan PT Hafindo Sukses Batam pada tahun 2016 mengalami penurunan pada jumlah penjualan dan juga jumlah pembelian konsumen. Hal ini dapat dilihat pada perbandingan data penjualan bulan Januari sampai Juni 2016 dengan Juli sampai Desember 2016. Pada data penjualan Januari samapai Juni 2016, jumlah penjualan

sebesar Rp. 12.045.173.250 dan jumlah pembelian konsumen sebanyak 126 konsumen. Sedangkan data penjualan Juli sampai Desember 2016, jumlah penjualan sebesar Rp. 10.477.114.550 dan jumlah pembelian konsumen sebanyak 111 konsumen. Pada tabel tersebut juga dapat diketahui bahwa minat beli konsumen sedikit sehingga barang banyak tidak terjual dan akan merugikan perusahaan. Padahal minat beli sangat di butuhkan oleh setiap perusahaan, agar kelangsungan perusahaan dapat terus tercapai.

Perusahaan haruslah mampu mengenal dan mengetahui apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan konsumen. Perusahaan juga harus selalu mencari informasi mengenai apa yang diharapkan konsumen dari suatu produk. Dengan tujuan agar perusahaan dapat selalu menyediakan produk yang sesuai dengan keinginan calon konsumen.

Mengingat pentingnya keragaman produk dan harga agar ada minat beli konsumen, maka peneliti bermaksud mengadakan penelitian dengan judul **PENGARUH KERAGAMAN PRODUK DAN HARGA TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA PT HAFINDO SUKSES BATAM.**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Produk yang ada dalam perusahaan tidak beraneka ragam dan juga ukuran yang tersedia tidak banyak pilihan sehingga tidak memenuhi kebutuhan konsumen pada PT Hafinfo Sukses Batam.

2. Harga pada PT Hafindo Sukses Batam relatif lebih mahal dari harga pasaran.
3. Sedikitnya minat beli konsumen pada PT Hafindo Sukses Batam sehingga barang tidak banyak terjual dan akan merugikan perusahaan.

1.3. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, dan dikarenakan keterbatasan waktu masih minimnya pengetahuan peneliti sehingga dilakukan pembatasan masalah, yang peneliti fokuskan pada keragaman produk, harga dan minat beli konsumen pada PT Hafindo Sukses Batam.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti dapat merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah keragaman produk berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada PT Hafindo Sukses Batam?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada PT Hafindo Sukses Batam?
3. Apakah keragaman produk dan harga berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada PT Hafindo Sukses Batam?

1.5. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh keragaman produk terhadap minat beli konsumen pada PT Hafindo Sukses Batam.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga terhadap minat beli konsumen pada PT Hafindo Sukses Batam.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh keragaman produk dan harga terhadap minat beli konsumen pada PT Hafindo Sukses Batam.

1.6. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1.6.1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya, terutama yang mengkaji penelitian mengenai pemasaran.
2. Sebagai tambahan sumber pengetahuan dalam bidang pemasaran khususnya mengenai pengaruh keragaman produk dan harga terhadap minat beli konsumen.

1.6.2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan dan motivasi perusahaan dalam meningkatkan kinerja usahanya agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya.

2. Bagi Universitas Putera Batam

Penelitian ini mampu memberikan kontribusi yang baik dengan memberikan bukti yang empiris mengenai pengaruh keragaman produk dan harga terhadap minat beli konsumen, sehingga dapat menjadi acuan di PT Hafindo Sukses Batam.