

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan usaha bisnis dalam era pasar bebas saat ini semakin pesat ditandai dengan tingkat persaingan antar perusahaan yang semakin tinggi dan ketat. Perusahaan-perusahaan yang tidak mampu bersaing pada akhirnya akan runtuh dikalahkan oleh para pesaingnya. Kesuksesan dalam persaingan akan dipenuhi apabila perusahaan bisa menciptakan dan dapat mempertahankan pelanggannya (Fandy Tjiptono, 2001). Era globalisasi dengan segala aspeknya menuntut dunia industri untuk semakin menyingkirkan baju untuk dapat bergolak dalam kancah persaingan bisnis. Hal ini dikarenakan industri menjadi salah satu faktor penentu perekonomian suatu negara. Negara-negara maju di dunia terbilang maju karena industrinya, baik industri kecil, menengah, maupun industri besarnya.

Perekonomian indonesia akan memiliki fundamental yang kuat jika ekonomi kerakyatan telah menjadi pelaku utama yang produktif dan berdaya saing tinggi. Industri Kecil dan Menengah (IKM) adalah salah satu sektor pembangunan ekonomi kerakyatan yang memegang peranan penting dan strategis pengembangan industri. Dimana industri kecil dan menengah merupakan tiang perekonomian bangsa, dan memiliki ketangguhan terhadap goncangan perekonomian global. Disamping itu industri kecil dan menengah juga memiliki kemampuan menyerap tenaga kerja yang besar, membuka peluang berusaha dan dapat mewujudkan peningkatan dan pemerataan pendapatan masyarakat.

Industri sulaman sebagai bagian dari kerajinan, kini telah menjadi lahan usaha industri diberbagai daerah. Baik usaha dalam skala rumah tangga, UKM sampai usaha besar yang melibatkan banyak pengrajin. Tumbuh kembangnya kerajinan sulaman tidak terlepas dari peran sentra industri sulaman yang hampir terdapat disemua daerah di Indonesia diantaranya Tasikmalaya, Sidoarjo, Yogyakarta, Jakarta, Aceh, Gorontalo, serta daerah-daerah lainnya.

Di Provinsi Gorontalo sendiri, produk yang menjadi ciri khas daerah yakni Sulaman Karawo. Sulaman Karawo menjadi salah satu nilai identitas daerah Gorontalo, dan warisan budaya turun-temurun. Namun, yang terjadi selama ini adalah masyarakat Gorontalo sendiri masih enggan menggunakan Sulaman Karawo. Hal ini dikarenakan harga Sulaman Karawo yang terbilang sangat tinggi dan desainnya yang monoton, sehingga membuat konsumen jenuh. Jika hal ini terjadi, maka produk Sulaman Karawo akan kalah bersaing dengan produk-produk tekstil lainnya yang memiliki nilai ekspektasi lebih tinggi untuk konsumen. Untuk itu, agar mampu bersaing dengan produk-produk tekstil lainnya, maka harus dipertahankan eksistensi produk Sulaman Karawo tersebut.

Sulaman karawo merupakan salah satu kerajinan tangan tradisional Gorontalo. Sulaman karawo adalah salah satu ragam hias kain yang dihiasi dengan berbagai macam motif warna sesuai dengan selera masing-masing pengrajin. Dengan motif yang bervariasi menjadikan karawo sebagai salah satu kerajinan tangan andalan di daerah Gorontalo. Sulaman karawo sudah ada di Gorontalo sejak abad 17, dari masa kerajaan dan kolonial Belanda hingga sekarang. Kerajinan karawo atau yang dikenal dengan "Mokarawo" (bahasa Gorontalo) merupakan salah satu ciri khas karya asli bumi Gorontalo dan salah satu komoditas unggulan yang menjadi nilai identitas daerah. Motif-motif sulaman

karawo ini banyak digunakan pada berbagai rancangan pakaian wanita maupun pria, selain itu motif karawo digunakan juga pada peci, sapu tangan, kerudung, dasi, kipas, dompet, dan asesoris lainnya. Kombinasi motif kreatif dengan warna-warna benang yang beraneka ragam yang dipadukan pada kain yang tepat akan menghasilkan sulaman karawo yang bagus dan cantik, tetapi tidak meninggalkan motif budaya yang merupakan ciri khas daerah Gorontalo. Oleh karena tingkat kesulitan dan ciri khas sulaman yang berbeda dari sulaman lainnya itulah yang membuat harga sulaman karawo menjadi lebih tinggi, sehingga juga turut mempengaruhi perilaku konsumen sulaman karawo itu sendiri.

Konsumen kini memiliki tuntutan nilai yang jauh lebih besar dan beragam karena konsumen dihadapkan dengan berbagai pilihan berupa barang barang atau jasa yang dapat mereka beli. Pada dasarnya kebutuhan dan keinginan konsumen selalu mengalami perubahan bahkan cenderung meningkat dari waktu ke waktu maka perusahaan perlu mengadakan suatu riset pemasaran dalam usahanya untuk mengetahui produk apa yang sebenarnya dibutuhkan konsumen.

Perusahaan harus mampu mengetahui dan mengorganisasi perilaku konsumen dalam mengkonsumsi barang yang dibutuhkan dan diinginkan (Basu Swastha&Hani Handoko, 1997). Sedangkan perilaku konsumen sendiri dapat diartikan sebagai suatu kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan serta menggunakan barang-barang dan jasa, termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penerapan kegiatan (Basu Swastha, 2005). Dengan kata lain keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh keputusan tentang jenis produk, harga, kualitas produk, desain produk, waktu pembelian, dan lain-lain.

Konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli suatu produk yang ditawarkan banyak dipengaruhi oleh persepsinya terhadap *price, product, promotion, place (marketing mix)* yang telah diterapkan oleh perusahaan selama ini (Kotler,2005). Hubungan antara harga dengan keputusan pembelian yaitu semakin tinggi harga maka keputusan pembelian semakin rendah, sebaliknya jika harga rendah keputusan pembelian berubah semakin tinggi (Kotler dan Amstrong, 2001).

Faktor lain yang berpengaruh dalam keputusan pembelian Sulaman Karawo adalah desain produk. Masalah desain dari suatu produk telah menjadi salah satu faktor yang perlu mendapatkan perhatian serius, karena sasaran konsumen yang dituju tidak sedikit yang mulai mempersoalkan masalah desain suatu produk yang mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen (Anggipora 2002). Mengingat berkembangnya kebutuhan konsumen yang beraneka ragam terhadap desain produk, maka harus diperhatikan desain Sulaman Karawo, agar tidak termakan zaman. Untuk mempertahankan eksistensi Sulaman karawo di pasaran, sebagai produk khas daerah, perusahaan harus bisa memperhatikan dua hal tersebut diatas yakni harga dan desain produk untuk menarik dan mempertahankan konsumen.

Salah satu usaha yang terus berusaha mempertahankan eksistensi Sulaman Karawo di Gorontalo adalah usaha Aneka Karawo Inn Collection, yang merupakan salah satu Industri Kecil Menengah (IKM) di Provinsi Gorontalo, yang bergerak dalam pembuatan berbagai macam produk Sulaman Karawo. Aneka Karawo Inn Collection saat ini terus berusaha untuk meningkatkan penjualannya ditengah persaingan yang semakin ketat.

Dengan demikian, dari uraian yang telah dijelaskan sebelumnya, penelitian yang dilakukan mengenai faktor harga, dan faktor desain produk yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk Sulaman Karawo di Provinsi Gorontalo. Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Pengaruh Harga dan Desain Produk Terhadap Keputusan Pembelian Sulaman Karawo di Aneka Karawo Inn Collection Gorontalo.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka yang menjadi identifikasi masalah yakni sebagai berikut:

- 1.2.1 Harga produk sulaman karawo yang sangat tinggi, sehingga hanya bisa dijangkau oleh kalangan tertentu
- 1.2.2 Desain produk yang tidak mempunyai daya pembeda dengan kompetitor sejenis

1.3 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini yakni sebagai berikut :

- 1.3.1 Apakah variabel harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian konsumen di Aneka Karawo Inn Collection
- 1.3.2 Apakah variabel desain produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian konsumen di Aneka Karawo Inn Collection
- 1.3.3 Apakah ada pengaruh positif antara variabel harga dan desain produk terhadap keputusan pembelian konsumen di Aneka Karawo Inn Collection

1.4 Tujuan Penelitian

- 1.4.1 Untuk mengetahui pengaruh positif harga terhadap keputusan pembelian konsumen di Aneka Karawo Inn Collection.
- 1.4.2 Untuk mengetahui pengaruh positif desain produk terhadap keputusan pembelian di Aneka Karawo Inn Collection.
- 1.4.3 Untuk mengetahui pengaruh positif harga dan desain produk terhadap keputusan pembelian di Aneka Karawo Inn Collection.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Bagi Penulis

Diharapkan dari hasil penelitian yang dapat memberikan informasi tentang masalah-masalah nyata yang terjadi pada industri-industri Sulaman Karawo di Provinsi Gorontalo terutama dibidang pemasaran yang berhubungan dengan keputusan membeli, harga, dan desain produk. Selain itu, dapat menjadi referensi penulis sebagai pendamping Industri Kecil Menengah (IKM) di Provinsi Gorontalo.

1.5.2 Bagi Perusahaan

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan bahan pemasaran yang sesuai untuk dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan.

1.5.3 Bagi pihak Lain

Agar dapat dipergunakan sebagai bahan referensi/ informasi yang bermanfaat untuk melakukan penelitian lebih lanjut dalam bidang manajemen.