

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Teknologi yang semakin maju membuat perubahan dalam dunia bisnis semakin cepat. Oleh karena itu Konsumen menuntut suatu produk yang sesuai dengan selera, kebutuhan, dan daya beli mereka. Hal ini menyebabkan perusahaan-perusahaan mengalami persaingan yang begitu ketat karena tuntutan keinginan konsumen yang semakin kompleks. Selain itu dalam situasi pemasaran yang semakin ketat persaingannya, peranan kualitas produk akan semakin besar dalam perkembangan perusahaan. Sangat penting bagi perusahaan untuk mengetahui perilaku konsumen yang selalu berkembang dengan cara memahami perilaku konsumen tersebut karena hal ini akan menentukan konsumen untuk mengambil keputusan pembelian.

Keputusan pembelian konsumen juga dipengaruhi dengan mempertimbangkan faktor keuangan dan teknologi informasi untuk itu dunia usaha yang semakin bersaing ini perusahaan harus benar benar memperhatikan harga yang akan di tawarkan kepada konsumen untuk itu kita dapat memahami perilaku konsumen telah menjadi perhatian berbagai macam industri salah satunya yaitu industri meubel. Hal ini disebabkan karena meningkatnya minat tiap konsumen untuk mempercantik dekorasi rumah dan kantor menjadi tertata rapi, juga banyaknya

persaingan dalam industri meubel yang menjadi pertimbangan konsumen untuk melakukan keputusan pembelian atas harga dan kualitas.

Menurut Samuel (dalam Schiffman dan Kanut, 2004 hal:547) keputusan pembelian adalah pemilihan dari dua atau lebih alternatif pilihan yang ada, artinya bahwa syarat seseorang dapat membuat keputusan haruslah tersedia beberapa alternatif pilihan.

Harga merupakan sejumlah uang yang dibutuhkan atau ditukarkan ke konsumen untuk mendapatkan atau memiliki suatu barang yang memiliki manfaat serta penggunaannya. Kebanyakan konsumen menginginkan harga yang murah dengan kualitas yang bagus karna konsumen sangat mudah memperoleh informasi untuk membandingkan antara perusahaan satu dengan yang lainnya sehingga perusahaan harus benar benar memerhatikan betul agar konsumen puas.

Kotler dan Keller (2012:410), menyatakan harga harus mencerminkan nilai konsumen bersedia memberikan layanan. Indikator yang mencirikan harga yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu (stanton,1998) 1.keterjangkaun harga 2.kesesuaian harga dengan kualitas produk 3.day saing harga 4.kesesuaian harga dengan manfaat.

Demikian halnya dengan putra meubel, Berdasarkan observasi yang telah dilakukan Putra meubel Gorontalo juga berupaya menetapkan harga terbaik yang

mereka bisa. Namun bagi konsume ternyata masih terlihat mahal sehingga keputusan pembelian terganggu hal ini terlihat dalam 3 tahun terakhir ini.

**Tabel 1.1 :Data penjualan pada Putra Meubel Kota Gorontalo**

<b>Tahun</b>	<b>Penjualan</b>
<b>2017</b>	<b>700 juta</b>
<b>2018</b>	<b>550 juta</b>
<b>2019</b>	<b>450 juta</b>

*Sumber :Wawancara di lapangan 2019*

penjualan meubel tahun 2017 adalah 700 juta, turun menjadi 550 juta di tahun 2018 . Tahun 2019 volume penjualan ternyata turun lagi menjadi 450 juta. Penurunan pendapatan di Putra Meubel terjadi karena menurut konsumen bahwa harga produk yang ada di sana masi terbilang mahal sehingga konsumen kurang tertarik untuk melakukan pembelian, ada juga konsumen yang datang hanya sekedar melihat lihat sebagai pembandingan antara meubel satu dengan lainnya untuk mengetahui mana yang lebih baik, ada juga yang datang langsung membeli, jadi menurut konsumen lebih menginginkan jika putra meubel memberikan harga kredit dengan syarat yang mudah dan angsuran yang murah karena kebanyakan pendapatan masyarakat gorontalo yang hanya untuk kepentingan kebutuhan sehari-hari.

Selain itu kualitas produk juga menjadi hal penting yang harus diperhatikan perusahaan Putra meubel agar konsumen dapat memutuskan pembelian jika kualitas barang dari putra mebel bagus ada kemungkinan calon pembeli atau konsumen pasti akan membelinya walaupun harganya masi terbilang mahal karna konsumen juga pasti akan memperhatikan kualitas barang tersebut.

Dalam hal ini , peneliti tertarik melakukan penelitian pada Usaha “Putra Meubel” yang terletak di jalan rambutan kota Gorontalo, merupakan salah satu meubel yang sudah di kenal oleh masyarakat kota Gorontalo terutama masyarakat yang ada di jalan rambutan yang melakukan produksi dan penjualan. Dimana mereka berpatokan atas permintaan dan pesanan dari pelanggan dan calon pelanggan. Di samping itu juga perusahaan ini memproduksi untuk persediaan atau stok gudang. Kegiatan utamanya yaitu menjual dan memproduksi barang perlengkapan rumah tangga seperti Lemari pakaian, Meja kerja, Ranjang , Lemari file, Kusen pintu ,Daun pintu dan lain-lain. Bahan baku utama berupa kayu jati, kayu merah dan bahan penolong berupa lem, paku, gergaji, palu dan lain-lain. Tahapan-tahapan dalam proses produksi yaitu tahapan persediaan bahan baku, tahapan pembuatan, berakhir penyerahan produk jadi ke bagian gudang, selanjutnya tahapan penjualan atau distribusi.

Berdasarkan latar belakang, penelitian ini berusaha menganalisis faktor faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian pada Putra mebel yang meliputi: kualitas produk dan harga. Sehingga peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan judul

**“Pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembeli pada Putra meubel kota Gorontalo”.**

### **1.2 Identifikasi Masalah**

- 1) Adanya kebutuhan setiap orang dalam menyediakan perabotan rumah
- 2) Konsumen menginginkan harga murah dengan kualitas produk yang sesuai dengan harapan
- 3) Konsumen menginginkan harga kredit dengan syarat yang mudah dan angsuran yang murah

### **1.3 Rumusan Masalah**

- 1) Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen pada putra meubel kota Gorontalo
- 2) Bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen pada putra meubel kota Gorontalo
- 3) Bagaimana pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada putra meubel kota Gorontalo

### **1.4 Tujuan Penelitian**

- 1) untuk mengetahui bagaimana pengaruh kualitas produk pada putra meubel kota gorontalo
- 2) untuk mengetahui bagaimana pengaruh harga pada putra meubel kota gorontalo
- 3) untuk mengetahui bagaimana pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada putra meubel kota gorontalo

## **1.5 Manfaat Penelitian**

### 1. Manfaat Praktis

- a. Bagi perusahaan : mampu mengenalkan Produk dari Putra Meubel ke Masyarakat yang belum mengetahui bahwa produk tersebut diproduksi langsung oleh Putra Meubel
- b. Bagi konsumen : agar bisa membeli produk yang berkualitas dan harga yang murah.

### 2. Manfaat Teoritis.

- a. Bagi pembaca : sebagai bahan tambahan untuk referensi untuk kajian dalam kasus yang sama
- b. Bagi penulis : untuk menambah wawasan dan pengetahuan bagaimana pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian pada putra meubel kota Gorontalo.

Penelitian ini diharapkan akan menjadi sumbangsih pemikiran dan sebagai bahan masukan pada pimpinan perusahaan meubel Putra meubel kota Gorontalo tentang Pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembeli pada meubel Putra mseubel kota Gorontalo.