

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Saat ini, globalisasi telah membawa perubahan dunia modern semakin berkembang. Hal ini merupakan dampak dari globalisasi yang semakin membuka peluang bagi setiap pelaku usaha. Persaingan yang sangat ketat ini menyebabkan kalangan bisnis saling bersaing satu sama lain untuk dapat menghadapi persaingan dan memperoleh keunggulan. Untuk menghadapi persaingan modern yang semakin ketat saat ini, teknik penampilan yang baik sangat diharapkan dapat menjalankan usaha secara nyata dan produktif. Organisasi diharapkan untuk memahami perilaku pembeli dalam kewaspadaan dan fokus melalui penawaran atau penyediaan barang berkualitas dan dukungan yang baik dari klien mereka. Dengan memahami perilaku pembeli yang menggambarkan bagaimana pelanggan sampai pada kesimpulan pembelian produk.

Penjual berusaha untuk menciptakan produk yang baik dalam kegiatan pemasaran yang menuntut suatu perusahaan agar dapat bersaing dengan perusahaan perusahaan lainnya, Oleh karena itu perusahaan harus mencari sumberdaya manusia yang berkualitas, untuk di tuntut menciptakan hal hal yang baru sesuai trend yang sedang berkembang pada masa tertentu, Maka dari itu perusahaan dapat menawarkan bermacam produk dengan berbagai kualitas untuk berbagai kalangan. Produk pakaian yang paing bervariasi adalah pakaian remaja, karena hal tersebut tentu saja berhubungan dengan usia mereka cita cita dan imajinasi mereka, serta ingin tampil beda dengan yang lain,

beberapa gaya dan perilaku remaja serta ucapan-ucapan mereka seringkali menjadi trend, begitu pula berpakaian yang unik dan aneh-aneh sering menjadi sumber inspirasi bagi perancang pakaian.

Distro ( *distribution outlet* ) adalah tempat penjualan produk pakaian yang memiliki ciri khas untuk anak-anak remaja. Distro tidak dapat di samakan dengan FO ( *Factory Outlet* ), karena dari konsep produk yang dijualpun berbeda. Distro lebih bersifat eksklusif dan terbatas di bandingkan *factory outlet*. Dengan, desain pakaian dan ilustrasi, pemilihan warna dan label yang mencerminkan usia para konsumennya, membuat produk pakaian yang di tawarkan distro menjadi alternative pilihan bagi orang-orang yang ingin memiliki *street wear* sendiri, eksklusif serta mencerminkan *lifestyle* yang kental. Trend pakaian seperti ini tentu saja tidak akan bertahan lama jika tidak di sertai dengan manajemen yang baik dan analisis daya saing terhadap industry pakaian yang sudah ada. Strategi yang tepat untuk mempertahankan bentuk usaha seperti ini adalah sangat di perlukanya kreatifitas untuk menjadikan produk yang di buat dalam skala kecil dan terbatas ini menjadi menarik. Hasil dari memasarkan produk pakaian dikaitkan dengan sistem promosi yang digunakan oleh direktur untuk meningkatkan keuntungan pembeli dalam melakukan pembelian, dengan mempertimbangkan hal tersebut, pelanggan akan merasa puas dengan suatu produk dan akan memiliki tujuan untuk melakukan pembelian berulang. Seorang pembeli akan menilai kualitas suatu barang, misalnya kemeja atau jaket. Pertimbangan pembeli dalam memilih suatu barang adalah konfigurasi gambar, merek, dan sifat barang sebenarnya. Pembeli umumnya akan tertarik pada barang yang memiliki rencana realistis

yang bagus, merek yang terkenal atau populer pada waktu tertentu, dan kualitas barang yang bagus, sehingga mereka dapat memberikan keseluruhan barang pada barang tersebut yang akan mengarah pada kepuasan. Setiap distro memiliki merek, harga, desain gambar, dan kualitas yang berbeda.

Adanya merek, harga desain gambar, dan kualitas yang berbeda beda, maka konsumen akan mempunyai pilihan untuk menentukan produk mana yang akan di beli. Maka desain gambar, merek, harga dan kualitas produk akan mempengaruhi konsumen dalam keputusan pembelian pada suatu produk.

Distro Lost Connect Store Sampang merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang pakaian jadi dengan sistem penjualan retail. Dalam meningkatkan penjualan atau keputusan pembelian konsumen, Distro Lost Connect Store Sampang berusaha mengelola bisnis ini dengan memilih desain gambar sesuai dengan trend di kalangan remaja, merek yang sudah ternama, harga yang terjangkau, dan memilih kualitas produk yang paling baik.

**Tabel 1. 1 Daftar Harga Produk**

<b>Jenis produk</b>	<b>Harga</b>
Baju Kaos	Rp. 120.000
Kemeja	Rp. 170.000
Celana	Rp. 250.000
Sandal	Rp. 100.000
Topi	Rp. 120.000

Tas	Rp. 150.000
-----	-------------

Sumber: Distro Lost Connect Store Sampang

Berdasarkan tabel 1. 1 di atas dapat dilihat bahwa jenis produk yang ada di Distro Lost Connect Store Sampang cukup bervariasi. Jumlah persediaan barang pun dilihat karena adanya loyalitas yang dimiliki konsumen pada suatu produk yang diminati. Dalam melakukan keputusan pembelian hal yang paling dipertimbangkan konsumen dalam memilih produk adalah dengan melihat harga atas produk tersebut (Ananda, Putra dan Zulvia, 2017). Oleh karena itu harga menjadi salah satu faktor dalam pemeriksaan ini karena harga memegang peranan penting dalam menentukan pilihan pembelian. Tinggi rendahnya harga suatu barang umumnya menjadi kekhawatiran mendasar konsumen ketika mencari suatu barang yang mereka butuhkan, sehingga nilai yang ditawarkan kepada pembeli merupakan sebuah pertimbangan yang matang sebelum mereka memilih untuk membeli suatu produk atau menggunakan suatu bantuan. Terlebih lagi, mulai dari kecenderungan pembeli, teknik penilaian serta dampak kesepakatan dan pemasaran suatu barang yang diiklankan. Selain harga yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen adalah kualitas produk. Keputusan pembelian seseorang tidak akan muncul begitu saja akan tetapi didasari oleh dorongan terlebih dahulu. Kualitas produk merupakan persepsi pelanggan terhadap keseluruhan kualitas atau keunggulan suatu produk atau jasa layanan yang berkenaan dengan maksud yang akan di harapkan. Kualitas produk adalah salahsattu faktor yang dapat di menstimuli keputusan pembelian

dengan cara meningkatkan atau menawarkan kualitas produk sesuai apa yang diharapkan konsumen.

Jika konsumen mengetahui bahwa kualitas produk yang ada di Distro Lost Connect Store Sampang maka otomatis keputusan pembelian konsumen pun akan mampu menunjang kenaikan secara drastis. Hal ini dapat dilihat dari data penunjang Distro Lost Connect Store Sampang yang secara tidak langsung mengalami kenaikan yang cukup berpengaruh Distro Lost Connect Store Sampang mulai dari bulan Januari sampai bulan Juni Tahun 2023 yang dapat dilihat di Tabel 1.2 data penjualan Distro Lost Connect Store Sampang pada bulan Januari sampai Juni Tahun 2023 Sebagai berikut:

**Tabel 1. 2 Daftar Penjualan 1**

<b>Keterangan</b>	<b>Januari</b>	<b>Februari</b>	<b>Maret</b>	<b>April</b>	<b>Mei</b>	<b>Juni</b>
<b>Baju Kaos</b>	21 pcs	11 pcs	13 pcs	41 pcs	40 pcs	7 pcs
<b>Kemeja</b>	34 pcs	12 pcs	21 pcs	27 pcs	37 pcs	15 pcs
<b>Topi</b>	25 pcs	17 pcs	11 pcs	27 pcs	21 pcs	9 pcs
<b>Celana</b>	25 pcs	16 pcs	11 pcs	25 pcs	18 pcs	6 pcs
<b>Tas</b>	19 pcs	16 pcs	14 pcs	30 pcs	22 pcs	5 pcs
<b>Sandal</b>	20 pcs	9 pcs	21 pcs	16 pcs	34 pcs	13 pcs

Sumber: Distro Lost Connect Store Sampang,2023

Berdasarkan Tabel 1.2 hasil data penjualan pada Distro Lost Connect Store Sampang dapat dilihat bahwa volume data penjualannya mengalami

kenaikan yang cukup signifikan secara berurut-urut dari bulan febuari sampai bulain mei. Hal ini dikarenakan pada bulan bulan tersebut bertepatan dengan hari besar umat islam, yaitu hari raya idul fitri. Konsumen dalam melakukan keputusan pembelian selalu mempertimbangkan hal yang berhubungan dengan kualitas produk yang akan dibeli. Pada saat itu konsumen akan mengambil suatu keputusan pembelian, variabel produk merupakan pertimbangan kedua setelah variabel harga yang di tentukan oleh konsumen untuk menentukan kebutuhannya. Konsumen yang merasa cocok dengan suatu produk dan produk tersebut dapat memenuhi kebutuhannya, maka konsumen akan mengambil keputusan untuk membeli produk tersebut.

Untuk meningkatkan volume penjualan tentunya harus memiliki berbagai strategi agar bisa meningkatkan volume penjualan dan bersaing dengan distro lainnya. Salah satu strategi yang di lakukan yaitu dengan cara meningkatkan kualitas produk dan memberikan diskon harga pada waktu-waktu tertentu agar dapat menarik perhatian konsumen. Namun dengan adanya sedikit permasalahan tidak menutup kemungkinan merasakan dampak dari permasalahan terhadap Distro Lost Connect Sampang. Permasalahan yang dialami oleh distro Lost Associate Sampang adalah persaingan antar distro di Cilacap sangat ketat dan persaingan terjadi di dunia online, sehingga konsumen diberikan banyak pilihan untuk memilih distro mana yang dapat mengatasi permasalahannya. Distribusi Lost Connect terus mengupayakan daya saing produk dengan mengandalkan desain gambar yang lebih menarik, merek terkenal dan banyak dicari, kualitas prima, dan harga yang sesuai dengan perekonomian konsumen saat ini untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Eksplorasi ini berencana untuk menyelidiki dampak biaya dan kualitas barang terhadap pilihan pembelian dan mencari tahu variabel mana yang pasti mempengaruhi pilihan pembelian suatu produk.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk meneliti lebih mendalam tentang pengaruh harga kualitas produk terhadap keputusan pembelian tersebut diatas dengan judul penelitian ini adalah

**“Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di Distro Lost Connect Store Sampang ”.**

#### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah di uraikan sebelumnya, maka dapat diidentifikasi permasalahan yang ada sebagai berikut:

1. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Distro Lost Connect Store Sampang?
2. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Distro Lost Connect Store Sampang?
3. Apakah harga dan kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Distro Lost Connect Store Sampang?

#### **C. Tujuan Penelitian**

Sebagaimana berkaitan dengan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada Distro Lost Connect Store Sampang.
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada Distro Lost Connect Store Sampang.
3. Untuk mengetahui harga dan kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Distro Lost Connect Store Sampang.

#### **D. Ruang Lingkup Penelitian**

Dalam Penelitian ini memiliki beberapa ruang lingkup penelitian yaitu berfokus pada variable bebas (X) dan Variabel Terikat (Y). Ada dua variabel bebas yaitu Pengaruh Harga (X1) dan Kualitas Produk (X2), Dalam Penelitian ini, Keputusan Pembelian Konsumen adalah sebagai variabel terikat (Y) dengan objek penelitiannya adalah Konsumen yang membeli Produk pada Distro Lost Connect Store Sampang.

Dalam ruang lingkup penelitian ini memiliki beberapa batasan penelitian yang mana berfungsi untuk menghindari perluasan masalah yang dibahas, diantaranya yaitu:

Penelitian ini berfokus pada pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen di Distro Lost Connect Store Sampang.

1. Pengambilan sampel penelitian ini hanya dari konsumen yang telah melakukan pembelian di Distro Lost Connet Store Sampang.
2. Metode pengumpulan data berfokus pada penyebaran kuesioner melalui lembaran kuesioner yang nantinya akan disebarluaskan melalui pemilik toko serta melalui wawancara langsung dan memberikan beberapa pertanyaan kepada konsumen yang melakukan pembelian



produk tersebut, Sehingga data yang diperoleh dapat menunjukkan hasil yang akurat.

### **C. Manfaat Penelitian**

Berikut ini adalah manfaat yang dapat diperoleh oleh beberapa pihak melalui penelitian ini:

#### **1. Bagi Penulis**

Penulis dapat menerapkan ilmu-ilmu yang di peroleh selama menempuh kuliah, menambah pengetahuan, wawasan serta pengalaman baru di bidang pemasaran yang nantinya dapat di jadikan bekal untuk terjun ke dunia kerja.

#### **2. Bagi Akademisi**

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk mahasiswa dan generasi penerus di Fakultas Ekonomi Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali Cilacap

#### **3. Bagi obyek yang diteliti**

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pihak Distro Lost Connect Store Sampang dalam pengolahannya di sampang dan dapat memberikan masukan bagi pihak Distro Lost Connect Store Sampang untuk menentukan kebijakan lebih lanjut dalam upaya menarik konsumen.

