

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia bisnis, konsumen merupakan suatu komponen utama yang berperan penting dalam mengembangkan suatu usaha. Konsumen adalah seorang individu yang secara terus menerus menggunakan dan membeli produk untuk memenuhi kebutuhannya, salah satu usaha yang berkembang di masyarakat adalah UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah), sebuah perusahaan yang bergerak diberbagai bidang usaha. Usaha kecil dan menengah juga terbukti bertahan dari krisis ekonomi di Indonesia. Perkembangan UMKM apabila dikembangkan dan dikendalikan dengan baik sesuai dengan aturan-aturan yang harus dijalankan oleh seorang pengusaha, maka akan mampu menciptakan sektor yang handal dan mampu bersaing didunia.

Sektor UMKM juga mempunyai beragam usaha mulai dari *fashion*, kuliner, kerajinan, hingga pertanian. Hal ini bisa kita lihat dengan semakin banyaknya usaha yang bermunculan dengan berbagai macam bentuk anyaman mulai dari tas fashion, tas laptop, dan tas belanja yang sama, tetapi dengan kualitas produk yang berbeda, promosi yang baik juga akan mempengaruhi keputusan pembelian. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui adanya pengaruh promosi dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian, serta mengetahui strategi pemasaran apa yang akan digunakan UMKM Anyaman di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah untuk kedepannya.

Sehingga UMKM Anyaman di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah harus menciptakan kualitas produk dan meningkatkan upaya promosi yang menarik agar konsumen lebih memilih menggunakan produk dari UMKM Anyaman di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah. UMKM Anyaman harus menetapkan harga yang sesuai dengan kualitas yang diberikan sehingga mampu memberikan kepuasan kepada konsumen.

UMKM Anyaman di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah dimulai sejak November tahun 2021, berawal dari salah seorang yang bernama Rina Margareta terpilih untuk mewakili Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah untuk mengikuti pelatihan dari Dinas Perindustrian Perdagangan di Bandar Lampung selama tiga hari. Adapun pelatihan yang diberikan saat itu adalah

menganyam menggunakan bahan plastik kaca, plastik limbah dan bahan jali premium. Beberapa perwakilan daerah lampung Tengah terpilih lah 3 wilayah yaitu : Bangun Rejo, Bekri, dan Padang Ratu. Hari pertama, yaitu pelatihan untuk pemodalan,yang saat itu di berikan penjelasan untuk UMKM yang mengalami kesulitan permodalan akan di bantu oleh Dinas Perindustrian Perdagangan pusat yang bekerja sama dengan Pemerintah Daerah terkait. Hari Kedua, yaitu pelatihan untuk Pemasaran, yang saat itu di fasilitasi dengan di buat toko online (tokopedia). Hari Ketiga, yaitu mulai pelatihan untuk proses Penganyaman. Setelah melakukan pelatihan yang sudah diajari selama tiga hari tersebut barulah Buk Rina mulai mengembangkan UMKM Anyaman di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah.

Pengrajin anyaman menetapkan harga jual sesuai dengan bahan yang digunakan, lamanya pembuatan, ukuran dan model tas yang diminta. Adapun beberapa jenis tas yang dibuat yaitu: tas belanja, tas tangan (*fashion bag*), tas laptop, dompet, dan masih banyak lainnya. Para pengrajin anyaman menggunakan bahan-bahan yakni plastik kaca, plastik packing atau limbah, dan tali jali premium. Bahan-bahan tersebut mereka dapatkan dari sesama pengrajin yang memesan langsung ke penjual khusus plastik anyaman di Ponorogo dan Surabaya.

Untuk keuntungan yang didapat pengrajin dalam setiap produk barang yang dibuat hanya sedikit atau bahkan lebih kecil, Karena pengrajin tidak mengambil sistem ambil untung banyak, tetapi mereka lebih fokus mencari konsumen sebanyak mungkin, dengan begitu mereka bisa mendapat penambahan pendapatan pada banyaknya barang yang diminta konsumen.

Tabel 1 Biaya Promosi dan Kualitas Produk

No.	Variabel	Keterangan	Jumlah
1.	Promosi	Kunjungan Langsung	Rp. 500.000
		Pemberian Sampel	Rp. 475.000
		Biaya Promosi	Rp. 350.000
2.	Kualit s Produk	Biaya Kualitas	Rp. 750.000
		Penjualan Sesungguhnya	Rp. 875.000
		Inspeksi Kualitas	Rp. 350.000
Total			Rp.3.300.000

Sumber : Pengrajin Anyaman

Perkembangan usaha anyaman di Lampung saat ini juga semakin banyak, UMKM Anyaman di Desa Kedatuan harus berusaha menciptakan inovasi pada produk yang sesuai dan mempertahankan pelanggannya untuk meningkatkan penjualan produk, karena kelangsungan hidup usahanya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen sangat bergantung pada keputusan pembelian tersebut. Kunci kesuksesan dari sebuah bisnis adalah dengan memperluas jaringan menggunakan media online dan berupaya melakukan kontak dengan calon konsumen, yang akhirnya dapat membantu memperbesar keuntungan penjualan bahkan dapat memperkenalkan kepada masyarakat luas bahwa di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah mempunyai kerajinan yakni anyaman yang berkualitas baik dan berinovasi modern sebagai ciri dari desa tersebut.

Tabel 2 Data Omset Pada Penjualan Anyaman Tahun 2021-2022

No.	Tahun	Nama Produk	Harga/Pcs	Terjual Per Bulan	Terjual Per Tahun	Jumlah
1.	2021	TasFashion	Rp. 250.000	63pcs	756 pcs	Rp. 189.000.000
		Tas Laptop	Rp. 150.000	21pcs	252 pcs	Rp. 37.800.000
		Tas Belanja	Rp. 70.000	50pcs	600 pcs	Rp. 42.000.000
2.	2022	TasFashion	Rp. 250.000	55pcs	660 pcs	Rp. 165.000.000
		Tas Laptop	Rp. 150.000	15pcs	180 pcs	Rp. 27.000.000
		Tas Belanja	Rp. 70.000	45pcs	540 pcs	Rp. 37.000.000
Total						Rp. 497`800.000

Sumber : Pengrajin UMKM Anyaman di Desa Kedatuan, 2023

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa dalam penjualan produk anyaman tidak mengalami peningkatan dari tahun pertama ke tahun kedua. Hal tersebut dipengaruhi oleh terbatasnya upaya dalam mempromosikan produk terhadap konsumen sehingga mereka tidak mengetahui adanya produk anyaman yang ada di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah. Kualitas produk yang kurang rapih dan tidak sesuai dengan keinginan konsumen juga akan membuat konsumen kurang tertarik untuk membeli produk tersebut. Dengan promosi yang baik dapat diharapkan akan terjadi komunikasi antara pengrajin dan konsumen, kemudian dengan adanya kualitas yang baik diharapkan dapat memperoleh konsumen baru

dan mempertahankan konsumen lama. Selain itu pengrajin juga harus dapat memberikan kepuasan, pelayanan yang memikat dan memahami kebutuhan konsumen.

Pelayanan yang dapat memuaskan konsumen akan berdampak terjadinya pembelian berulang-ulang yang berarti akan terjadi peningkatan penjualan (*sale*). Biasanya pelanggan menilai kepuasan atau ketidakpuasan terhadap suatu produk dengan cara membandingkan kinerja atau hasil yang dia rasakan dibandingkan dengan harapannya. Karena jika semakin baik produk yang dihasilkan maka akan semakin bertambah konsumen yang tertarik.

Terkait dengan latar belakang pada penelitian ini, penulis menentukan judul yang akan diteliti yaitu: **“Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap UMKM Anyaman Di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, permasalahan yang muncul dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Kurangnya promosi penjualan produk anyaman pada media sosial.
2. Konsumen kurang tertarik terhadap kualitas produk anyaman yang ditawarkan.
3. Keputusan pembelian menjadi berkurang dikarenakan berkurangnya promosi dan kualitas produk.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan sumber yang ada, rumusan masalah ialah sebagai berikut :

1. Promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada UMKM Anyaman di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah?
2. kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada UMKM di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah?
3. Promosi dan kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada UMKM Anyaman di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian pada UMKM Anyaman di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah.
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada UMKM Anyaman di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah.
3. Untuk mengetahui pengaruh promosi dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada UMKM Anyaman di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Pengrajin

Diharapkan dapat membantu pengrajin anyaman dalam mempromosikan hasil kerajinan nya agar lebih banyak dikenal serta meningkatkan penjualan produk untuk kelanjutan pengembangan di UMKM Anyaman di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah.

2. Bagi Peneliti

Diharapkan dapat membantu memberikan pemahaman untuk menambah pengetahuan mengenai bagaimana mempromosikan dan menjaga kualitas produk agar lebih banyak menarik minat konsumen.

3. Bagi Universitas Muhammadiyah Metro

Diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi mahasiswa dalam mengembangkan kreatifitas dalam berkarya di bidang kerajinan tangan, dan untuk bahan acuan pembelajaran bagi mahasiswa Universitas Muhammadiyah Metro.

F. Asumsi Penelitian

Asumsi pada penelitian ini ialah, jika promosi dan kualitas produk dapat sesuai dengan minat konsumen, maka penjualan produk pada UMKM Anyaman dapat meningkat dan mampu mengembangkan UMKM Anyaman dengan baik untuk kedepannya dan dapat meningkatkan penghasilan para pengrajin itu sendiri.

Sehingga dengan demikian perekonomian masyarakat di Desa Kedatuan menjadi lebih berkembang.

G. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang “Pengaruh Promosi dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian” yang berlokasi di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah. Adapun ruang lingkup penelitian yang saya lakukan yaitu di UMKM yang berlokasi di Desa Kedatuan Kecamatan Bekri Lampung Tengah. Masyarakat setempat memiliki beberapa pasar yang berada tidak jauh dari Desa Kedatuan seperti : Pasar Gerning, dan Pasar Binjai. Kemudian saya juga mencoba meneliti mengenai “Pengaruh Promosi dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian” pada media social (*facebook, Instagram, tiktok, dan online shop*).

H. Sistematis Penelitian

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, asumsi penelitian, ruang lingkup penelitian, dan sistematis penelitian.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan teori-teori yang mendasari penelitian mengenai landasan teori, penelitian relevan sebelumnya, kerangka pemikiran, dan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan deskripsi variabel penelitian dan definisi operasionalnya, jumlah populasi dan sampel, jenis sumber data, metode pengumpulan data serta metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan Hasil Uji t, Uji f, R²

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN