

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di Indonesia salah satu bentuk usaha yang berkembang di masyarakat adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), sebuah perusahaan yang bergerak di bidang usaha. UMKM ini dikenal dengan perusahaan yang mampu mengatasi tingkat pengangguran di Indonesia. Perkembangan UMKM apabila dikembangkan dengan baik dan sesuai dengan aturan-aturan yang harus dipatuhi oleh seorang pembisnis, maka akan menciptakan sektor yang baik dan mampu bersaing di dunia bisnis.

Seiring dengan adanya pertumbuhan ekonomi dan perkembangan teknologi, maka dunia bisnis pun mengalami perkembangan yang pesat dengan munculnya berbagai perusahaan yang berusaha menciptakan produk dan jasa guna memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Perkembangan pesat dalam dunia usaha juga memberikan gambaran tentang kesejahteraan masyarakat yang semakin meningkat, kesejahteraan yang meningkat ini akan meningkatkan pula daya beli masyarakat atau konsumen. Tetapi pada sisi lain perkembangan itu menyebabkan timbulnya persaingan yang semakin ketat pada dunia bisnis.

Sektor UMKM juga beragam mulai dari kerajinan, fashion, hingga kuliner. UMKM merupakan jenis bisnis yang berkembang sangat pesat di Indonesia yang akhir ini semakin marak. Hal ini dapat dilihat dengan semakin banyak munculnya bisnis yang membenahi diri untuk menjadi pembisnis. Selain itu, UMKM merupakan usaha yang relative mudah dikelola oleh masyarakat, salah satunya adalah UMKM kerajinan Batik Silabi Kota Metro.

Kerajinan Batik Silabi yang beralamat di Jalan Benteng No.22A, Hadimulyo Timur, Kecamatan Metro Pusat, Kota Metro, Lampung Kode Pos 34111. Batik Silabi merupakan hasil kerajinan yang dibuat oleh penyandang disabilitas intelektual. Kerajinan batik silabi ini digunakan sebagai sarana pemberdayaan bagi penyandang disabilitas intelektual dengan tujuan agar memiliki keterampilan sesuai dengan kemampuan masing-masing. Hasilnya dapat meningkatkan perekonomian para penyandang disabilitas tersebut.

Batik Silabi ini di dirikan sejak tahun 2012 oleh salah satu ibu guru sekolah luar biasa (SLB) Wiyata Dharma yang memiliki rasa empati kepada

siswa siswinya yang berkebutuhan khusus dan sampai saat ini menjadi sebuah karya seni. Para guru SLB juga berusaha untuk memberikan inovasi dari segi motif maupun model-model yang diinginkan oleh konsumen, bertujuan agar batik Silabi kota metro ini dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen. Pembuatan batik ini dibuat menggunakan bahan baku yang berkualitas. Batik Silabi memiliki ciri khusus yang berbeda dari batik-batik lainnya, mulai dari proses pembuatannya batik ini tidak hanya batik tulis semata tetapi juga memberi sentuhan teknik ciprat, kuas dan cap. Keunikan lain yang membedakan batik Silabi dengan batik lain terletak pada warnanya yang terbilang mencolok. Terdapat motif-motif menyerupai tugu pena, tugu metrem, siger, dan pucuk rebung, menjadi ciri khas yang melekat pada batik Silabi.

Selain itu terdapat banyaknya pesaing batik di Kota Metro baik pesaing-pesaing lama maupun pesaing baru yang muncul, yang memasarkan barang yang sama. Hal tersebut menimbulkan masalah baru yang harus dipecahkan, sehingga perlu adanya suatu pemasaran yang lebih baik.

Tabel 1. Pesaing Batik Silabi Kota Metro yang berada di Kota Metro (2022)

No	Nama Usaha Batik	Alamat desa
1	Batik sibori	Hadimulyo
2	Batik Leluwak Tehambugh	Banjarsari
3	Canting Batik/ <i>Ecoprint</i>	Banjarsari

Sumber : Pengrajin batik di Kota Metro (2022)

Berdasarkan tabel 1. Bahwa banyaknya pesaing batik silabi hal ini menjadi pemicu bagi pengrajin batik Silabi untuk mengembangkan dan berinovasi supaya terus menjadi batik yang eksis di Kota Metro agar bisa bersaing dengan batik-batik lainnya.

Pada umumnya perusahaan di dirikan sebagai organisasi yang profit oriented yaitu untuk memperoleh laba sebanyak-banyaknya guna untuk membiayai operasional perusahaan dan mempertahankan kelangsungan hidupnya serta mampu mengembangkan usahanya dalam lingkungan dinamis dan kompetitif. Untuk mencapai laba yang optimal, maka volume penjualan dan keputusan pembelian konsumen harus maksimal. Dalam mewujudkan keputusan pembelian konsumen perusahaan harus memperhatikan kualitas produk yang diproduksi agar sesuai dengan keinginan konsumen. Kemudian dalam meningkatkan keputusan pembelian perusahaan harus memperhatikan harga.

Harga yang ditetapkan oleh perusahaan akan menjadi tolak ukur dan mendapat perhatian dari masyarakat, bagaimana sesuai dengan kemampuan daya beli dari konsumen atau tidak, harga suatu produk akan mempengaruhi hasil penjualan.

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan koordinator Batik Silabi Kota Metro yang bernama Ibu Tri Winarsih mengatakan bahwa harga jual yang ditawarkan relatif terjangkau dan mampu bersaing dengan batik lainnya, batik silabi mematok dari harga Rp. 165.000,- (Seratus Enam Puluh Lima Ribu Rupiah) hingga Rp. 300.000,- (Tiga Ratus Ribu Rupiah) sesuai dengan tingkat kerumitan pengerjaannya.

Selain itu untuk meningkatkan keputusan pembelian perusahaan harus melakukan promosi melalui iklan, *personal selling* dan *publisitas*. Kegiatan promosi digunakan untuk dapat mengkomunikasikan produk kepada calon pelanggan agar mereka tertarik dan me mulai mempertimbangkan produk yang ditawarkan. Perusahaan harus merancang promosi yang tepat agar dapat mencapai tujuan perusahaan. Salah satu tujuan menarik calon pelanggan untuk menggunakan produk yang ditawarkan baik produk yang sudah dikenal dimasyarakat maupun produk yang baru dikenal dan kurang diminati masyarakat (Septiana, 2021).

Tabel 2. Data Omset Pertahun Batik Silabi Kota Metro Periode 2019 – 2022.

Tahun	Harga/ Pcs	Produk Terjual/ Tahun	Jumlah Terjual/ Tahun	Jumlah Terjual/Tahun	Presentase %
2019	Rp. 165.000	500 Lbr	1500 Lembar	Rp.82.500.000	75%
	Rp. 175.000	450 Lbr		Rp.78.750.000	
	Rp. 195.000	300 Lbr		Rp.58.500.000	
	Rp. 250.000	250 Lbr		Rp.62.500.000	
2020	Rp. 165.000	400 Lbr	1200 Lembar	Rp.66.000.000	60%
	Rp. 175.000	350 Lbr		Rp.62.300.000	
	Rp. 195.000	284 Lbr		Rp.38.025.000	
	Rp.250.000	160 Lbr		Rp.40.000.000	
2021	Rp. 165.000	350 Lbr	1000 Lembar	Rp.57.750.000	50%
	Rp. 175.000	300 Lbr		Rp.52.500.000	
	Rp. 195.000	250 Lbr		Rp.48.750.000	

Tahun	Harga/ Pcs	Produk Terjual/ Tahun	Jumlah Terjual/ Tahun	Jumlah Terjual/Tahun	Presentase %
	Rp. 250.000	100 Lbr		Rp.25.000.000	
2022	Rp. 165.000	300 Lbr	900 Lembar	Rp.46.500.000	45%
	Rp. 175.000	250 Lbr		Rp.43.750.000	
	Rp. 195.000	200 Lbr		Rp.39.000.000	
	Rp. 250.000	150 Lbr		Rp.37.000.000	
Total Omset Penjualan Keseluruhan				Rp. 839.325.000	

Sumber : Wawancara Langsung dan Laporan Keuangan Silabi Kota Metro. 2022

Gambar 1. Grafik Penjualan Pada Batik Silabi Kota Metro 2019 - 2022



Sumber : Wawancara Langsung dan Laporan Keuangan Batik Silabi Kota Metro. 2022

Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa penjualan di batik silabi kota metro pada 4 Tahun terakhir mengalami penurunan, hal tersebut dipengaruhi oleh banyaknya pesaing yang memasarkan produk yang sama, kualitas produk yang tidak konsisten, harga yang terbilang mahal tidak sesuai dengan produk yang ditawarkan, kemudian strategi promosi yang kurang baik, sehingga membuat konsumen kurang mengetahui dan kurang tertarik untuk membeli produk tersebut.

Hasil wawancara yang dilakukan pada (18/05/2023) dengan konsumen yang ditemukan di Batik Silabi Kota Metro sedikit menjelaskan bahwa kualitas produk yang kurang konsisten seperti awal, harga yang terbilang mahal dibandingkan dengan pesaing lainnya, dan dengan harga yang mahal tetapi

produknya terkadang tidak sesuai dengan pesanan konsumen membuat konsumen tidak ingin membeli lagi.

Berdasarkan hasil survey yang dilakukan peneliti, bahwa terjadinya penurunan omset penjualan dipengaruhi oleh kualitas produk, harga dan promosi, sehingga mengakibatkan penghasilan pada Batik Silabi Kota Metro setiap tahunnya mengalami penurunan.

Semakin baik produk yang diproduksi maka semakin tinggi nilai yang diberikan dan semakin besar peluang konsumen merasa puas dengan produknya. Jika dari beberapa faktor diatas dapat dipenuhi maka konsumen akan merasa puas tetapi jika faktor diatas tidak dipenuhi maka konsumen akan mencari produk batik lainnya di pesaing yang memproduksi batik.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian dengan tentang **“Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Batik Silabi Kota Metro)”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan dalam penelitian ini yaitu :

1. Banyaknya pesaing UMKM yang memasarkan barang yang sejenis.
2. Konsumen tidak nyaman dengan kualitas produk yang tidak konsisten.
3. Perusahaan memberikan harga yang dianggap mahal oleh konsumen.
4. Harga yang ditawarkan tidak sesuai dengan keinginan konsumen, sehingga terbilang mahal.
5. Kurangnya informasi yang didapatkan konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah yang sudah diuraikan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada batik silabi Kota Metro?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada batik silabi Kota Metro?
3. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada batik silabi Kota Metro?

4. Apakah kualitas produk, harga dan promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada batik silabi Kota Metro?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah dan rumusan masalah di atas maka penelitian ini mempunyai tujuan yang ingin dicapai sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada batik silabi Kota Metro.
2. Untuk mengetahui apakah harga terhadap keputusan pembelian pada batik silabi Kota Metro.
3. Untuk mengetahui apakah promosi terhadap keputusan pembelian pada batik silabi Kota Metro.
4. Untuk mengetahui apakah kualitas produk, harga dan promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian pada batik silabi Kota Metro.

E. Kegunaan Penelitian

Setelah melakukan penelitian ini penulis berharap penelitian dapat berguna bagi berbagai pihak antara lain :

1. Bagi peneliti

Dapat menambahkan ilmu pengetahuan dan wawasan sebagai bekal dalam ilmu yang telah didapatkan selama dibangku kuliah. Kemudian sebagai pembandingan saat praktik secara nyata di dunia bisnis dengan materi yang telah didapat di bangku kuliah.

2. Bagi tempat penelitian

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi dan referensi mengenai hal-hal apa saja yang perlukan untuk perkembangan usaha dan meningkatkan produk yang diproduksi.

3. Bagi akademisi

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi atau masukan bagi para akademisi yang akan meneliti variabel yang sama, serta penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan dengan hasil penelitian lainnya.

F. Ruang Lingkup Penelitian

1. Ruang lingkup penelitian ini yaitu hanya mencakup pembahasan mengenai “Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Batik Salabi Kota Metro)”.
2. Penelitian ini dilakukan di Jalan Benteng No.22A, Hadimulyo Timur, Kecamatan Metro Pusat, Kota Metro, Lampung pada Batik Silabi.

G. Sistematika Penelitian

Untuk memperoleh gambaran dalam pembahasan didalam penelitian ini maka sistematik penulisan disusun dengan berbagai tahapan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini dijelaskan tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup penelitian dan sistematik penelitian.

BAB II KAJIAN LITERATUR

Pada bab ini dijelaskan tentang kajian literatur, penelitian terdahulu, Penelitian Relevan, kerangka pemikiran, hipotesis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini dijelaskan tentang desain penelitian, tahapan penelitian, definisi operasional variabel, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian dan teknik analisa data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini dijelaskan tentang gambaran umum dan objek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini dijelaskan tentang kesimpulan dan saran.

DAFTAR LITERATUR

LAMPIRAN