

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Dalam dunia pemasaran, konsumen merupakan suatu komponen utama. Konsumen adalah seorang individu yang secara terus menerus menggunakan produk untuk memenuhi kebutuhannya. Sehingga UKM Maleo harus menciptakan produk atau pelayanan yang menarik agar konsumen lebih memilih menggunakan produk dari UKM Maleo, UKM Maleo juga harus menetapkan harga yang sesuai dengan kualitas yang diberikan sehingga mampu memberikan kepuasan kepada konsumen.

Perkembangan usaha kebutuhan unggas yaitu burung dilampung semakin banyak. UKM Maleo harus berusaha menciptakan produk yang sesuai dan mempertahankan pelanggannya untuk meningkatkan penjualan produk pada UKM Maleo, karena kelangsungan hidup usahanya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen sangat bergantung pada keputusan pembelian tersebut.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan barang kunci kandang sebagai bahan penelitian, adapun kunci kandang sendiri alat yang digunakan untuk mengamankan pintu kandang pada kandang burung. Adapun jenis dari kunci kandang tersebut ada 3 jenis yaitu, kunci kandang biru (kecil) dengan ukuran, kunci kandang merah (sedang), dan kunci kandang kuning (besar)

Dari data pra-survey yang dilakukan terhadap 20 respondent ditemukan fenomena terkait dengan keputusan pembelian yaitu dimana keputusan akhir konsumen untuk menggunakan produk UKM Maleo masih belum sesuai dengan harapan, hal ini dikarenakan konsumen beranggapan kualitas dari produk UKM Maleo masih kurang baik tidak sebanding dengan harga yang ditetapkan dan masih banyak konsumen yang memilih menggunakan produk dari kompetitor UKM Maleo. Berikut data hasil pra survey yang dilakukan oleh peneliti.

**Table 1. Hasil Kuesioner Pra Survey**

No	Kuesioner Kualitas Produk	SS	S	N	TS	STS	JML
.1	Kunci kandang dari UKM Maleo memiliki daya tahan yang baik	3	5	5	5	2	20
2	Kunci kandang dari UKM Maleo memiliki keandalan yang baik	0	7	7	6	0	20
3	Kunci kandang dari UKM Maleo mudah untuk digunakan	8	2	7	3	0	20
<b>Pertanyaan Harga Produk</b>							
4	Harga yang diberikan UKM Maleo terjangkau dan sesuai keinginan konsumen	7	2	9	1	1	20
5	Potongan harga atau diskon yang diberikan UKM Maleo sesuai dengan keinginan konsumen	10	9	1	0	0	20
6	UKM Maleo memberikan kemudahan dalam proses pembayaran	8	1	11	0	0	20

Berikut penjelasan dari tabel kuesioner yang diberikan kepada 20 responden.

1. Terdapat 3 (tiga) responden sangat setuju, 5 (lima) setuju, 5 (lima) netral, 5 (lima) tidak setuju, dan 2 orang sangat tidak setuju pada pernyataan Kunci kandang dari UKM Maleo memiliki daya tahan yang baik.
2. Terdapat 7 (tujuh) responden setuju, 7 (tujuh) responden netral, dan 6 (enam) responden tidak setuju pada pernyataan Kunci kandang dari UKM Maleo memiliki keandalan yang baik.
3. Terdapat 8 (delapan) responden sangat setuju dan 2 (dua) responden setuju, 7 (tujuh) responden netral, dan 3 (tiga) responden pada pernyataan tidak setuju pada pernyataan Kunci kandang dari UKM Maleo mudah untuk digunakan.
4. Terdapat 7 (tujuh) responden sangat setuju, 2 (dua) responden setuju, 9 (sembilan) responden netral, 1 (satu) responden pada pernyataan tidak

setuju, dan 1 orang sangat tidak setuju pada pernyataan Harga yang diberikan UKM Maleo terjangkau dan sesuai keinginan konsumen.

5. Terdapat 10 (sepuluh) responden sangat setuju dan 9 (sembilan) responden setuju, dan 1 (satu) responden netral pada pernyataan Potongan harga atau diskon yang diberikan UKM Maleo sesuai dengan keinginan konsumen.
6. Terdapat 8 (delapan) responden sangat setuju, 1 (satu) responden setuju, dan 11 (sebelas) responden netral pada pernyataan UKM Maleo memberikan kemudahan dalam proses pembayaran.

Dari data pra-survey yang dilakukan terhadap 20 responden terkait kualitas dan harga produk, responden masih belum sepenuhnya setuju dengan kualitas yang diberikan dan harga yang ditetapkan oleh UKM Maleo Lampung Timur.

Dari fenomena diatas merupakan ketidak seimbangan dalam penjualan produk kunci kandang pada UKM Maleo Lampung Timur, hal tersebut dipengaruhi oleh keputusan pembelian para konsumen yang belum meningkat dari waktu ke waktu. Adapun permasalahan yang mempengaruhi keputusan pembelian pada UKM Maleo Lampung Timur tentang kualitas produk, dan harga produk yang masih belum maksimal dalam pemasarannya. Apakah kedua permasalahan tersebut berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Terkait dengan latar belakang pada penelitian ini, penulis menentukan judul yang akan diteliti yaitu: **“Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pada UKM Maleo Lampung Timur”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan fenomena yang ada, rumusan masalah ialah sebagai berikut:

1. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk pada UKM Maleo Lampung Timur?
2. Apakah harga produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk pada UKM Maleo Lampung Timur?
3. Apakah secara bersama-sama kualitas produk dan harga produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk pada UKM Maleo?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dalam penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk pada UKM Maleo Lampung Timur.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian produk pada UKM Maleo Lampung Timur.
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga produk terhadap keputusan pembelian produk pada UKM Maleo Lampung Timur.

### **D. Kegunaan Penelitian**

#### 1. Bagi Perusahaan

Diharapkan mampu membantu perusahaan dalam pemecahan masalah dan untuk kepentingan pengembangan perusahaan atau UKM khususnya dalam bidang pemasaran produk pada UKM Maleo.

#### 2. Bagi Peneliti

Diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan pemahaman guna menambah pengetahuan mengenai pemecahan masalah dalam pemasaran sebuah produk.

#### 3. Bagi Universitas Muhammadiyah Metro

Diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi ilmu manajemen pemasaran dan untuk bahan pembelajaran bagi mahasiswa Universitas Muhammadiyah Metro.

### **E. Asumsi penelitian**

Asumsi pada penelitian ini yaitu, jika kualitas produk dan harga produk sesuai dengan keinginan konsumen, maka penjualan produk pada UKM Maleo dapat meningkat dan mampu mengembangkan UKM Maleo dengan baik.

### **F. Ruang Lingkup Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan memberikan bukti nyata tentang “Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pada UKM Maleo Lampung Timur” yang berlokasi di 38 B Banjar Rejo Lampung Timur. Materi pokok dalam penelitian ini yaitu manajemen pemasaran.