BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Permintaan wilayah yang direncanakan dibagi menjadi blok pasokan tergantung pada medan dan infrastruktur yang ada, sehingga dibutuhkan pemasangan katup gerbang atau gate valve. Pemasangan katup gerbang diperlukan untuk memisahkan atau menempatkan penghalang pada jalur pipa tertentu hal tersebut sangat berguna untuk perbaikan. Gate valve ini biasanya digunakan pada semua jalur cabang perpipaan. Selain itu, katup gerbang diperlukan saat mengaspal lajur setiap jembatan sebelum dan sesudah jembatan pipa, sifon, dan persimpangan jalan raya.

Pada era saat ini dan seiring dengan bertambahnya penduduk kebutuhan akan ketersediaan air bersih menjadi kebutuhan pokok bagi masyarakat, hal ini disebabkan karena adanya peningkatan penduduk, perumahan, pusat perbelanjaan, perkantoran serta sarana umum lainnya yang pastinya membutuhkan air bersih untuk kebutuhan sehari hari, sehingga membutuhkan banyak percabangan jalur perpipaan yang tentunya akan menggunakan produk gate valve ini sebagai sarana pembukaan cabang serta pendistribusian jalur baru.

Gate valve yaitu klep yang mana diperlukan dalam pembuka dan penutup aliran air serta digunakan pada saat perbaikan jalur perpipaan dengan cara memutar setir penutupnya yang berbentuk bulat atau persegi yang berfungsi untuk membuka dan menutup aliran yang tekanannya tidak terlalu tinggi.

Gate valve adalah salah satu jenis katup yang paling umum digunakan pada jalur perpipaan.(Hartoyo.E;2012).

Konsumen kini diminta untuk lebih waspada serta teliti untuk membeli produk valve yang ingin mereka gunakan dalam sistem perpipaan guna mengatur pendistribusian air serta untuk perbaikan jalur perpipaan, dengan banyaknya pilihan produk serta fungsi dan signifikansi yang sejenis juga tawara beberapa pilihan merek yang tidak sama. Yang menjadi pertimbangkan pembeli guna memutuskan pembelian produk gate valve dipengaruhi oleh kualitas produk, harga dan promosi dalam pemilihan produk mana yang ingin konsumen gunakan dan sesuai kebutuhan.

Mechindo Supplier fitting Valve Jakarta yaitu supplier fitting yang melayani penjualan gate valve berlokasi di Taman Surya 5 Ruko Grand Surya Blok MM1 No.43 rt 02/rw 03 Pegadungan Kecamatan Kalideres Kota Jakarta Barat. Terdapat beberapa jenis produk valve dan sambungan pipa yang tersedia di toko Mechindo ini seperti gate valve, elbow, adaptor,dresser joint dan macam macam sambungan pipa lainnya.

Dari beberapa produk yang dijual pada toko Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta salah satu produk itemnya yaitu gate valve. Berikut Data penjualan Gate Valve yang terjadi di toko Mechindo Supplier fitting Valve Jakarta pada tahun 2019-2020:

Tabel 1.1

Data Pencapaian Target Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta

TAHUN	TARGET PENJUALAN	REALISASI PENJUALAN
2019	450	541
2020	550	443
2021	600	530

Sumber: Data Laporan Pencapaian Target Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta

Dari data tabel 1.1 diatas bisa dipaparkan pencapaian target dari tiga tahun terakhir mengalami penurunan dan kenaikan penjualan. Hal ini dapat dilihat pada tahun 2019 – 2020 pencapaian targer penjualan mengalami penurunan dari realisasi penjualan mencapai 541 kemudian turun menjadi 443, namu mengalami kenaikan pada tahun 2021 menjadi 530. Penurunan pencapaian target penjualan pada tahun 2019 ke 2020 jelas tidak sesuai harapan penjualan produk gate valve yang akan berdampak pada kelangsungan penjualan produk gate valve.

UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
YAYASAN ABDI KARYA

Tabel 1.2

Data Rekapan Pembelian Konsumen perbulan dari 2019 – 2021

Di Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta

Bulan	Tahun 2019	Tahun 2020	Tahun 2021
Januari	50	33	45
Februari	45	37	53
Maret	39	40	42
April	37	27	30
Mei	44	26	38
Juni	40	24	44
Juli	55	30	57
Agustus	48	50	55
September	45	47	43
Oktober	46	50	44
November	45	45	55
Desember	47	34	24
Jumlah	**541**	**443**	**530**

Sumber: Data Rekapan Pembelian Konsumen Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta

Dari data rekapam pembelian bulanan konsumen di atas dapat diketahui bahwa penjualan Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta mengalami penurunan serta kenaikan penjualan, yang mana pada tahun 2019 - 2020 mengalami penurunan dari jumlah penjualan 541 menurun menjadi 443 maka dapat kita lihat penurunan pada tahun 2019 ke 2020 berjumlah 98 unit. Sedangkan pada tahun 2020 – 2021 mengalami kenaikan sebesar 87 unit dari nilai penjualan sebesar 443 meningkat menjadi 530. Untuk mengetahui apakah turunnya penjualan tersebut dipengaruhi oleh permasalahan tertentu, hingga peneliti akan mencari permasalahan apa yang

menjadi pengaruh tersebut dengan data pencarian variabel kualitas produk, harga dan cara promosi yang dilakukan gate valve pada Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta terhadap keyakinan pembelian.

Fenomena permasalahan yang sering terjadi pada konsumen dalam memutuskan pembelian yaitu dengan banyaknya pilihan produk dengan manfaat serta kegunaan yang sama dengan berbagai merek yang ditawarkan sehingga konsumen dituntun untuk lebih teliti dalam melakukan pembelian, baik dari segi kualitas produk yang digunakan, segi harga yang ditawarkan pada konsumen, hingga promosi penjualan yang dilakukan produk gate valve di Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta. Produk yang ditawarkan jelas memiliki daya tarik tersendiri untuk membuat konsumen melakukan pembelian salah satunya dari faktor kualitas produk. Hal tersebut menciptakan ketelitian lagi dan kesulitan pembeli saat menentukam pertimbangan pembeli pada suatu produk karena setiap produk mempunyai keunggulan masing masing.

Pada saat menentukan keputusan pembelian di Mechindo masih didapati konsumen yang ragu ragu dalam melakukan pembelian produk, maka dari itu pelu melibatkan unit lain untuk pengambilan keputusan seperti dari pihak perusahaan merekomendasikan pembelian produk di toko mechindo ini serta pihak kontraktor juga memberi ukuran produk untuk dibeli di toko ini dan juga ulasan atau saran dari konsumen lainnya yang menjadi pengaruh keputusan pembelian, maka dengan adanya peran unit lain ini si bembeli akan melakukan pembelian produk di toko ini. Sehingga dapat kita lihat perbedaan kelima peran yang dilakukan orang untuk mempengaruhi suatu keputusan pembelian

(Abdullah dan tantri,2012:1)Ide Pertama: seorang pembeli pertama kali muncul dengan ide untuk melakukan pembembelian barang atau layanan tertentu. Kedua seseorang yang memberi pengaruh: seorang pembeli yang memiliki pengaruh atas pandangan dan pendapatnya. Keputusan Ketiga: seseorang menentukan dasar dasar yang mempengaruhi pembelian (menentukan pembelian, pembelian apa, cara membeli, atau tempat pembelian). Keempat: Pembeli sebenarnya. Pengguna kelima: orang yang mengnggunakan atau membeli barang atau jasa. Seorang pedagang harus menidentifikasikan peranan tersebut karena memiliki integritas pada rancangan produk, menentukan pesanan, dan mendistribusikan dana promosi.

Kualitas produk merupakan hal penting bagi pembeli saat menentukan keputusan pembelian. Ketetapan kualitas akan produk yang terjaga bisa menambah rasa percaya bagi pembeli produk, karena kualitas produk yang baik akan dicari oleh konsumen, sedangkan jika kualitas produk tidak sesuai dengan keinginan konsumen maka keputusan pembelian akan lebih rendah.

Fenomena mengenai kualitas produk pada toko mechindo ini mempunyai keunggulan dan konsistensi pada kualitas produk seperti :

- Kemudahan pemasangan baru
- Dinamis serta awet
- Tahan lama
- Tahan Karat

Namum masih didapati adanya permasalahan dari segi kualitas produk, antara lain kemudahaan pemasangan hanya saat pemasangan baru namun pada saat

penggantian dari produk lama ke produk baru terdapat kendala saat pemasangan dikarenakan perbedaan ukuran dimensi pada body gate valve yang lama dengan yang baru hal ini menjadi dampak ketelitiam konsumen dalam memutuskan pembelian.

Kualitas produk menjadi faktor penentu pelanggan dalam memutuskan pembelian produk disamping harga dan promosi, meningkatnya mutu barang yang ditawarkan maka tindakan pembelian pelanggan atas suatu produk mengalami peningkatan sedangkan apabila kualitas barang menurun maka keputusan pembelian pelanggan terhadap suatu produk akan menurun.

Kotler dalam (Desy & Rahmat, 2017) memaparkan harga adalah ukuran uang tunai yang dipaku pada barang, jasa atau ukuran nilai uang tunai yang dibeli untuk beberapa kegunaan sejak dibelinya barang atau jasa tersebut.

Fenomena mengenai harga gate valve pada Mechindo ditawarkan lebih murah di banding harga gate valve di toko atau perusahaan lain. Harga yang ditetapkan juga dinilai sudah sesuai manfaat yang diberikan pada konsumen sehingga dapat menarik keputusan pembelian produk yang ditawarkan. Konsumen lebih mempertimbangkan produk dengan harga standar dengan kebutuhan serta manfaat yang mereka dapatkan tentunya dengan kualitas yang terjaga, artinya harga yang diberikan sesuai dengan kualitas, karena harga yang standar dengan kualitas yang tetap terjaga sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen gate valve. Berikut ini tabel perbandingan harga gate valve:

Tabel 1.3

Tabel Perbandingan Harga

Ukuran	Mechindo	PT Karya Tirta Perkasa	CV Sumber Harapan Mandiri
2 Inch	Rp. 600.000	Rp. 650.000	Rp. 700.000
4 Inch	Rp. 1.150.000	Rp. 1.145.000	Rp.1.280.000
6 Inch	Rp. 2.050.000	Rp. 2.150.000	Rp.2.280.000

Sumber: Daftar Harga Setiap Perusahaan

Berdasarkan pada tabel tersebut, dapat kita lihat produk gate valve yang ditawarkan oleh mechindo dapat dikatakan lebih murah dibandingkan gate valve yang ditawarkan oleh perusahaan lain sehingga membuat sebagian konsumen ketika telah melakukan perbandingan, memilih untuk melakukan pembelian di mechindo dibanding yang ditawarkan oleh perusahaan lain.

Promosi menjadi kegiatan penting dalam hal memasarkan produk, sehingga membuat konsumen lebih memiliki dorongan untuk membeli. Faktor promosi juga mendorong untuk melakukan keputusan pembelian, pelaksanaan promosi pada perusahaan sangat berpengaruh pada konsumen dalam melakukan pembelian produk.

Fenomena promosi pemasaran produk yang dilakukan Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta masih belum sepenuhnya optimal. Bentuk promosi yang dilakukan Mechindo seperti potongan harga produk diberlakukan dengan syarat tertentu seperti adanya minimum pengambilan dapat diskon potongan harga, tidak hanya itu promosi gratis pengiriman juga dilakukan Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta namun dengan syarat wilayah Jabodetabek. Bentuk- bentuk promosi

yang dilakukan diatas semestinya memberikan pengaruh lebih terhadap keputusan pembelian produk.

Berikut disajikan beberapa pemaparan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya yang dijadikan perbandingan untuk penelitian yang dilakukan saat ini.

Tabel 1.4

Penelitian Terdahulu

Variabel	Peneliti	Hasil Penelitian
Kualitas Produk(X_1) Harga(X_2) Promosi(X_3)	Adi Mardianto Santoso (2015)	Kualitas Produk, Harga dan Promosi Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian Valve Pada CV. Manunggal Jaya Teknik Di Semarang
Kualitas Produk (X_1)	Tatang Ari Wahyudi (2020)	Kualitas Produk berpengaruh signifikan pada keputusan pembelian
Harga (X_2)	Erik Winata (2021)	Harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian
Promosi (X_3)	Yusroni Akmad Syahrial (2015)	Promosi tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian

Sumber: Olah data Peneliti 2021

UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
YAYASAN ABDI KARYA

Berlandaskan pertimbangan serta fenomena tersebut. Ditemukan perbedaan hasil penelitian sebelumnya yang dirangkum ke dalam tabel penelitian, dari hal tersebut penulis berminat melakukan penelitian selanjutnya dengan judul **"Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Produk Gate Valve pada Mechindo Supplier Fiting Valve Jakarta".**

B. Perumusan Masalah

Berlandaskan uraian latar belakang diatas,maka permasalahan yang akan di teliti adalah:

1. Apakah Kualitas Produk, Harga, dan Promosi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Produk Gate Valve pada Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta?
2. Apakah Kualitas Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Produk Gate Valve pada Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta?
3. Apakah Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Produk Gate Valve pada Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta?
4. Apakah Promosi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Produk Gate Valve pada Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta?

C. Tujuan Penelitian

Berlandaskan uraian latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
YAYASAN ABDI KARYA

1. Untuk mengetahui pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Produk Gate Valve pada Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta.
2. Untuk mengetahui pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Produk Gate Valve pada Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta.
3. Untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian Produk Gate Valve pada Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta.
4. Untuk mengetahui pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian Produk Gate Valve pada Mechindo Supplier Fitting Valve Jakarta.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Peneliti

Memperluas pengetahuan tentang manajemen pemasaran sebagai syarat untuk belajar terutama pada bidang penjualan dan sebagai syarat untuk mendapatkan gelar sarjana manajemen pada Universitas Satya Negara Indonesia.

2. Bagi Akademik

Diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi untuk memperluas pengetahuan dan sebagai bahan referensi bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian serupa di masa yang akan datang.

3. Bagi Perusahaan

Penelitian berikut diharapkan bisa memberikan pendapan bagi perusahaan untuk dapat mengetahui pengaruh kualitas produk, promosi dan harga terhadap keputusan pembelian sehingga dapat diperhitungkan saat menetapkan strategi.