BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat saat ini, setiap perusahaan bersaing untuk menarik pelanggan dan mempertahankan eksistensinya di pasar, Perusahaan juga harus memperhatikan kualitas produknya. Kegiatan pemasaran memiliki peran yang sangat penting dalam dunia usaha. Termasuk dalam bidang ritel yang saat ini tumbuh dan berkembang seiring dengan meningkatanya pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Salah satunya adalah ritel batik, yang sudah semakin banyak saat ini. Pakaian batik merupakan salah satu yang menjadi kebutuhan bagi konsumen saat ini, baik digunakan untuk acara formal maupun untuk pakaian kekantor. Banyaknya ritel batik, memberikan keuntungan bagi para konsumen untuk dapat memilih toko yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.

Toko batik D'enyes collection mulai dirintis pada tahun 2010, yang pemiliknya bernama Bapak Donna Triyono dan Ibu Santi Kurniawati. Awalnya toko batik D'enyes menjual produk jadi dari beberapa produsen baju batik Solo, batik Pekalongan, dan batik yogyakarta. Ada beberapa jenis batik yang dijual oleh D'eyes Collection diantaranya yaitu Kemeja Lengan Pendek, Kemeja Lengan Panjang, Blouse, Bolero, Dress dan masih banyak yang lainya.

Banyaknya pesaing yang bergerak dalam bidang yang sama membuat D'enyes Collection harus benar-benar memperhatikan Kualitas Produk, Harga dan Tempat, karena itu semua akan berpengaruh kepada konsumen dalam menentukan pembelian suatu produk.

Banyak hal yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk melakukan pembelian di sebuah toko ritel. Faktor yang perlu diperhatikan tidak hanya berkaitan dengan kebutuhan ekonomi saja, karena dengan semakin ketatnya persaingan diantara toko ritel dan juga perubahan gaya hidup masyarakat, kebutuhan emosional seperti gengsi serta pengalaman berbelanja yang menyenangkan perlu diperhatikan oleh retailer dalam memberikan pelayanan dan nilai tambah bagi konsumennya.

Didalam toko batik D'enyes Collection biasanya konsumen dalam menentukan pembelian dikarenakan adanya kebutuhan dan juga beberapa faktor lain yang mempengaruhinya seperti adanya acara event yang diadakan didalam mall tersebut sehingga banyak konsumen yang pada awalnya datang hanya menghadiri acara tesebut jadi berubah pikiran untuk melakukan pembelian produk yang sebenarnya tidak dibutuhkan.

Teori mengatakan bahwa Keputusan pembelian oleh seorang konsumen terhadap suatu produk diawali dengan kesadaran pembeli akan adanya kebutuhan. Perilaku pembelian konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis.

Berkaitan dengan teori mengatakan bahwa Keputusan pembelian adalah

keputusan yang diambil konsumen untuk melakukan pembelian suatu produk melalui tahapan-tahapan diantaranya pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternative, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian.

Produk yang semakin bervariasi dan beragam yang ditawarkan membuat konsumen memiliki pilihan yang terbaik untuk menentukan pembelian produknya. Dalam usaha yang bergerak dibidang pakaian batik tentu saja memiliki masalah mengenai, banyaknya ritel batik saat ini, menjadikan timbulnya masalah, dan berdampak pada penurunannya penjualan atau penurunan omzet penjualan dibeberapa toko batik, contohnya seperti ditoko Batik D'enyes Collection Blok M Square yang juga mengalami penurunan penjualan atau omzet penjualan dari awal tahun 2017.

Berkaitan dengan teori kualitas produk adalah salah satu posisi utama dalam suatu pemasaran. Kualitas memiliki dampak langsung pada kinerja produk dan jasa sehingga terkait erat dengan nilai pelanggan dan kepuasaan. Faktor kualitas produk juga sebagai faktor penentu tingkat kepuasan yang diperoleh konsumen setelah melakukan pembelian dan pemakaian terhadap suatu produk.

Harga merupakan salah satu faktor yang menyebabkan konsumen memutuskan untuk membeli suatu produk. Diferensiasi harga yang dilakukan oleh perusahaan merupakan salah satu strategi yang digunakan dalam meningkatkan profit.

Seperti yang terjadi pada toko batik D'enyes Collection Blok M Square ini. Banyak harga yang terkadang berubah naik tentunya akan menjadi masalah dan

juga berdampak pada hasil penjualan yang diperoleh.

Harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa Berkaitan dengan teori Harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang terdiri dari daftar harga, diskon, tunjangan, periode pembayaran, dan jangka waktu kredit. Kesesuain harga merupakan hal yang sangat penting yang harus diperhatikan dalam perusahaan dalam menentukan harga jual produknya, harga yang terjangkau akan membuat konsumen tertarik untuk melakukan pembelian terhadap suatu produk.

Faktor Tempat memegang peranan yang penting dalam melakukan usaha. Tempat berpengaruh terhadap keputusan yang diambil konsumen untuk membeli suatu produk. Pemilihan Tempat yang baik, merupakan keputusan yang sangat penting. Tempat yang mudah dijangkau oleh konsumen dan juga strategis merupakan lokasi yang tepat. Para pengusaha bisnis dalam hal ini harus benar-benar dapat memilih tempat yang akan dijadikan usaha. Selain Tempat yang strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen, faktor lainnya adalah tersedianya tempat parkir yang luas, pada umumnya lebih disukai konsumen. keamanan dan kenyamanan juga dibutuhkan oleh konsumen, karena terkadang jika sebuah tempat perbelanjaan tidak aman dan nyaman tentunya akan membuat konsumen merasa ragu untuk memutuskan pergi ketempat tersebut. Toko batik D'enyes itu sendiri memiliki lokasi yang sangat strategis yang banyak dilalui oleh berbagai macam transportasi. Namun dikarenakan hal tersebut sehingga membuat lokasi yang strategis itu menjadi macet terutama pada hari weekday dan jam sibuk.

Berdasarkan hasil data yang diperoleh penulis untuk penjualan yang terjadi pada toko batik D'enyes Collection Blok M Square dalam 6 bulan terakhir ini mengalami penurunan penjualan. Dan berikut datanya

Tabel I.1
Data Penjualan 6 bulan terakhir Toko batik D'enyes Collection

Bulan dan Tahun	Data Penjualan (Rp)
Januari 2017	Rp 22,750,000
Februari 2017	Rp 19,250,000
Maret 2017	Rp 16,000,000
April 2017	Rp 14,300,000
Mei 2017	Rp 12,250,000
Juni 2017	Rp 9,960,000

(Sumber: Laporan Penjualan D'enyes Collection)

Berikut disajikan beberapa pemaparan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya yang dapat dijadikan sebagai referensi dan data perbandingan untuk penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

Tabel 1.2
Penelitian Terdahulu

Variabel	**Peneliti**	**Hasil Penelitian**
Kualitas Produk	Umi Fadilah (2017)	Berpengaruh terhadap keputusan pembelian
Harga	Umi Fadilah (2017)	Berpengaruh terhadap keputusan pembelian
	Andrew F. Manampiring, Irvan Trang (2016)	Tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian
Tempat	Umi Fadilah (2017)	Berpengaruh terhadap keputusan pembelian
	Agnes Ligia Pratistia Walukow, Lisbeth Mananeke, Jantje Sepang (2014)	Tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian

Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan **judul "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Tempat Terhadap Keputusan Pembelian Ditoko Batik D'enyes Collection Blok M Square"**

B. Perumusan Masalah

1. Apakah Kualitas Produk Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Ditoko Batik D'enyes Collection Blok M Square?
2. Apakah Harga Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Ditoko Batik D'enyes Collection Blok M Square?
3. Apakah Tempat Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Ditoko Batik D'enyes Collection Blok M Square?
4. Apakah Kualitas Produk, Harga, Dan Tempat Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Ditoko Batik D'enyes Collection Blok M Square?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian diatas, maka dapat dirumuskan tujuan penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

a. Untuk Mengetahui Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Ditoko Batik D'enyes Collection Blok M Square
b. Untuk Mengetahui Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Ditoko Batik D'enyes Collection Blok M Square
c. Untuk Mengetahui Pengaruh Tempat Terhadap Keputusan Pembelian Ditoko Batik D'enyes Collection Blok M Square
d. Untuk Mengetahui Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Tempat Terhadap Keputusan Ditoko Batik D'enyes Collection Blok M Square.

UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
YAYASAN ABDI KARYA

2. Kegunaan Penelitian

a. Bagi pihak akademis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan sebagai implementasi kajian ilmu yang dipelajari selama perkuliahan untuk penerapan ilmu yang didapat

b. Bagi pihak Universitas Satya Negara Indonesia

Sebagai bahan referensi diperpustakaan Universitas Satya Negara Indonesia serta menambah wawasan mengenai pengaruh kualitas produk, harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian konsumen ditoko batik D'enyes Blok M Square

c. Bagi pihak perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan dan evaluasi agar perusahaan dapat menghasilkan laba sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan

UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
YAYASAN ABDI KARYA