

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam beberapa tahun, berkembang kegiatan-kegiatan usaha yang tumbuh semakin pesat. Hal ini membuat dampak dari berkembangnya usaha adalah daya saing yang semakin tinggi. Persaingan yang terjadi pada kegiatan usaha memaksa perusahaan harus menciptakan hal-hal baru, pemasaran yang bersifat inovatif untuk mencapai keuntungan yang bersifat kompetitif. Sehingga perusahaan yang menerapkan konsep pemasaran perlu mencermati perilaku akan kebutuhan konsumennya dan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. salah satu cara untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan mengetahui apa kebutuhan dan keinginan konsumen atau pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibanding para pesaing (Kotler, 2012).

Kondisi persaingan mebel merupakan persaingan pasar artinya konsumen mempunyai kekuatan Di dalam pasar yang akan dibelinya dan kepada siapa konsumen relatif bebas dalam menentukan apa yang akan dibelinya dan kepada siapa konsumen akan membelinya. Hal itulah yang menyebabkan setiap perusahaan berusaha untuk berada di atas perusahaan saingannya atau paling tidak mempertahankan luas pasar yang dikuasai. Menyebabkan setiap perusahaan lebih berusaha untuk menyajikan produk yang selalu dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. dalam memahami bagaimana konsumen secara aktual mengambil keputusan pembelian. Syarat yang harus dipenuhi oleh para pelaku usaha untuk menarik daya beli konsumen adalah harus berupaya menciptakan dan mempertahankan barang dan jasa yang diinginkan konsumen. Konsumen saat ini maupun saat yang akan datang. Seseorang pengusaha harus mampu mempunyai pengetahuan yang terus menerus ini, serta untuk mencapai metode pemasaran yang tepat. Suatu keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternative. Konsumen melakukan keputusan setiap hari atau setiap periode tanpa menyadari bahwa mereka telah mengambil keputusan. Disiplin perilaku konsumen berusaha mempelajari bagaimana konsumen mengambil keputusan dan memahami faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi dan yang terlibat dalam pengambilan keputusan tersebut. Keputusan pembelian merupakan konsep dalam perilaku pembelian di mana konsumen memutuskan untuk bertindak atau melakukan sesuatu untuk melakukan pembelian ataupun memanfaatkan produk tertentu (Balawera, 2013). Keputusan pembelian bisa berjalan dengan baik apabila produk tersebut sudah sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh konsumen. Penting bagi pengusaha menyusun strategi yang tepat untuk memikat konsumen untuk melakukan keputusan pembelian. Berbagai atribut yang dimiliki sebuah perusahaan merupakan potensi yang harus selalu di perhatikan dan di optimalkan dalam menyusun strategi yang guna menjangkau lebih banyak konsumen.

Harga menurut Kotler dan Armstrong (2012) merupakan sejumlah nilai yang digunakan konsumen untuk ditukarkan dengan suatu barang atau jasa. Selanjutnya harga merupakan sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen untuk mendapatkan sejumlah keuntungan dengan cara merasakan manfaat dari suatu produk atau menggunakannya. Dalam hal ini penetapan dan persaingan harga merupakan salah satu strategi penting dalam persaingan antara perusahaan yang sejenis. Apabila ditinjau dari sudut pandang konsumen, harga sering kali digunakan sebagai indikator nilai bilamana harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang

dirasakan atas barang. Dari hasil penelitian Nanda Juwita (2020) dan Rahmat Nur Riandika (2017) menyatakan bahwa *harga* berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

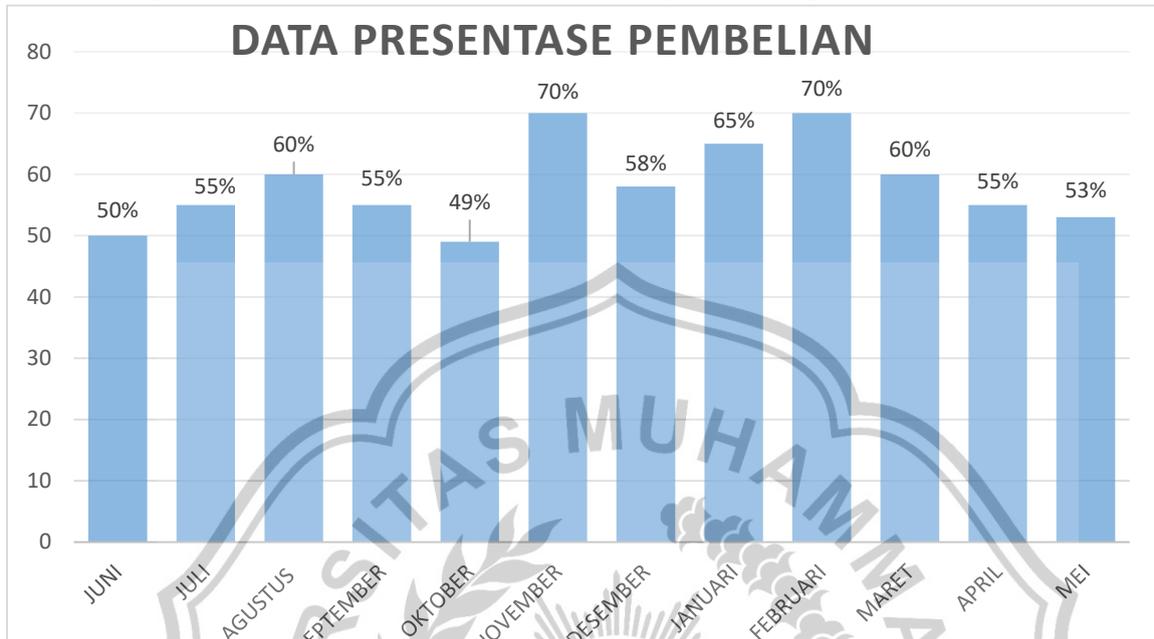
Lokasi merupakan bagian penting dalam menentukan keputusan pembelian. Sejalan dengan semakin banyaknya persaingan dengan industri sejenisnya yang menawarkan produk yang sama. Menurut Heizer dan Render (2015) tujuan dari strategi lokasi adalah untuk memaksimalkan keuntungan lokasi bagi perusahaan. Sedangkan Alma (2013) menyatakan bahwa lokasi adalah tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya. Keputusan lokasi sering bergantung kepada tipe bisnis. Pada analisis lokasi di sektor industri strategi yang dilakukan terfokus pada minimalisasi biaya. Lokasi atau saluran distribusi adalah tempat atau wadah untuk menyampaikan jasa atau baran kepada segmen (konsumen) agar terciptanya keputusan pembelian konsumen. Penentuan lokasi menjadi sangat penting untuk menciptakan suatu kegiatan keputusan pembelian. Perusahaan sebaiknya memilih tempat yan strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen. Penelitian sebelumnya oleh Sriwahyuni (2017) juga berpendapat bahwa lokasi dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Penelitian oleh Winmarsyah (2017) yang menemukan bahwa lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Faktor Keragaman produk juga menjadi faktor yang menjadi keputusan konsumen dalam berbelanja. Menurut Utami (2017) Keberagaman produk adalah banyaknya ragam atau macam-macam produk dalam artian kelengkapan produk mulai dari banyaknya jenis, merk, bahan, ukuran, kualitas serta ketersediaan produk tersebut setiap saat di toko. Keragaman produk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Hal ini dapat diartikan bahwa konsumen lebih tertarik dengan Beragamnya produk yang dijual dan variasi produk yang lengkap dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari konsumen, maka dapat dikatakan bahwa keragaman produk tersebut sangat berhubungan dengan perilaku konsumen itu sendiri yang merupakan sebuah proses dalam melakukan keputusan pembelian. Hasil penelitian yang dilakukan oleh ifan Handoko (2021) dan Yuliana (2017) menyatakan bahwa keragaman produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Bidang usaha yang bergerak dalam bidang permebelan atau furnitur yang harus mencari cara bagaimana agar dapat tetap bertahan dan menghadapi pertumbuhan persaingan antara industri satu dengan yang lainnya. Salah satu bisnis yang bergerak dalam industri mebel adalah Meubel Putra Furniture yang berdiri pada tahun 2008 yang terletak di Jl. Gatot Subroto No.30, Puger, Kabupaten Jember yang sudah dikenal oleh masyarakat yang merupakan industri non ekstraktif yaitu industri yang mengelola barang setengah jadi menjadi barang yang siap pakai. Menjual beragam produk di antaranya yang dijual adalah meja, lemari, kursi, pintu dan masih banyak lagi yang lainnya sesuai kebutuhan dari konsumennya. Implementasi dari keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen terhadap suatu perusahaan adalah harga , lokasi dan keberagaman produk, Apabila banyak konsumen yang melakukan tindakan pembelian di Mebel Putra Furniture. Perusahaan tersebut harus bisa berusaha agar dapat menjadi perusahaan yang lebih unggul di banding dengan prusahaan pesaingnya maka dilakukanlah pemasaran yang lebih baik dan tepat memegang peranan penting dalam

meningkatkan kelangsungan usaha dan perkembangan suatu perusahaan. Berikut ini adalah data presentase pembelian di Mebel Putra Furniture Puger.

Berdasarkan dari data presentase pada diagram 1.1 diatas yang diperoleh hasil dari observasi penelitian bahwa konsumen melakukan pembelian produk di Mebel Putra Furniture



Tabel 1.1 Data Presentase Pembelian Pada Mebel Putra Furniture Puger Tahun 2021-2022

tahun 2021-2022 mengalami fluktuasi satu tahun terakhir. Pada bulan Juni tahun 2021 sampai Agustus 2021 mengalami kenaikan, sedangkan pada bulan September-Oktober 2021 mengalami penurunan, pada bulan November 2021 sampai bulan Januari 2022 mengalami turun dan naik, dan pada bulan Februari 2022 sampai dengan Bulan Mei presentase pembelian mengalami penurunan

Berdasarkan dari fenomena yang terjadi, peneliti menemukan suatu permasalahan yang terjadi pada Mebel Putra Furniture Puger, mengalami fluktuasi dalam melakukan pembelian. Maka peneliti mencoba mengangkat variabel-variabel yang dapat menciptakan keputusan pembelian sehingga diharapkan dapat membantu kestabilan penjualan. Peneliti berusaha untuk mengkaji penerapan strategi pemasaran yaitu Harga, Lokasi dan Keberagaman Produk terhadap Mebel Putra Furniture Puger Kabupaten Jember. Diharapkan dapat membantu menciptakan keputusan pembelian konsumen serta sebagai salah satu kestabilan penjualan. Maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada Mebel Putra Furniture Puger karena peneliti berharap dari usaha ini agar bisa berkembang dan mampu bersaing dengan pesaing yang lainnya. Adanya dari persaingan tersebut juga mengakibatkan turunya tingkat keseimbangan penjualan produk sehingga akan berdampak kurang baik untuk kedepannya.

Berdasarkan dari latar belakang masalah yang telah diuraikan tersebut di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Harga, Lokasi Dan Keberagaman Produk terhadap keputusan pembelian pada Mebel Putra Furniture Puger Kabupaten Jember”**

1.2 Rumusan Masalah Penelitian

Penelitian ini menguji pengaruh Harga, Lokasi dan keberagaman Produk terhadap keputusan pembelian. Penelitian yang sama dilakukan Juwita dan Hermawan (2020) mengatakan bahwa keputusan pembelian dapat dipengaruhi oleh harga, lokasi dan keberagaman produk. Hasil penelitian ini menemukan bahwa Harga, Lokasi dan Keberagaman Produk berpengaruh Positif dan Signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut maka permasalahan dalam penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Mebel Putra Furniture Puger kabupaten Jember?
2. Apakah Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Mebel Putra Furniture Puger kabupaten Jember?
3. Apakah Keberagaman produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Mebel Putra Furniture Puger kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Suatu penelitian dibentuk karena adanya tujuan-tujuan tertentu untuk dicapai. Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap keputusan pembelian pada Mebel Putra Furniture Puger kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui pengaruh Lokasi terhadap keputusan pembelian pada Mebel Putra Furniture Puger kabupaten Jember.
3. Untuk mengetahui pengaruh Keberagaman Produk terhadap keputusan pembelian pada Mebel Putra Furniture Puger kabupaten Jember.

1.4 Manfaat penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah:

1. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai Harga, Lokasi Keberagaman produk adalah faktor yang berpengaruh pada keputusan pembelian konsumen Meubel Putra Furniture Puger.

2. Bagi Lembaga

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pengetahuan dan referensi perpustakaan bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan harga, Lokasi dan Keberagaman produk, terhadap keputusan pembeli.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa membantu sebagai bahan refrensi untuk penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan Harga, Lokasi dan Keberagaman Produk terhadap keputusan pembelian