

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Perkembangan dunia usaha di saat ini semakin meningkat, membuat persaingan usaha juga semakin ketat, baik yang bergerak di bidang industri maupun usaha jasa. Seiring dengan perkembangan tersebut, dalam perkembangannya membuat kebutuhan akan pakaian seragam semakin dicari. Pakaian Seragam sekarang ini sudah menjadi kebutuhan semua instansi, baik itu instansi pemerintahan, industri swasta, universitas serta instansi lainnya.

Peningkatan taraf hidup masyarakat dan perkembangan zaman juga telah mempengaruhi banyak hal, salah satunya gaya hidup dan kebutuhan yang semakin meningkat dan beragam. Perubahan zaman juga membuat terjadinya pergeseran nilai – nilai dalam dunia bisnis. Saat ini konsumen memiliki kekuasaan yang lebih untuk menentukan didalam dunia bisnis, sehingga konsumen lebih bebas memilih produk yang akan di gunakan dan pada siapa mereka memberi produk tersebut.

Konveksi Mahkota Galeri, yang beralamatkan di Perum Mutiara Residence D2/12 Anggaswangi, Sukodono, Sidoarjo merupakan perusahaan produsen yang menyediakan kebutuhan pakaian seragam kerja kantor, pabrik, sekolah, universitas, ataupun pakaian seragam olahraga dan pakaian seragam komunitas yang dalam produk kaos, kemeja, celana, topi ataupun jaket. Pakaian Seragam sekarang ini sudah menjadi kebutuhan banyak industri dan instansi, sehingga penting bagi produsen menyediakan produk yang beranekaragam karena adanya

keinginan konsumen yang menghendaki barang-barang yang beragam, sehingga dengan bermacam-macam produk yang disediakan diharapkan dapat memberikan dorongan dan pilihan bagi konsumen untuk membeli produk yang dibutuhkan.

Persepsi harga dapat menjadi salah satu faktor dari minat beli konsumen, harga juga menjadi salah satu acuan apakah produk tersebut layak dibeli setelah membandingkan dengan faktor-faktor lainnya. Tidak sedikit konsumen yang tertarik dengan suatu produk tertentu hanya dilihat dari segi persepsi harga mereka, tetapi pada umumnya konsumen mempertimbangkan suatu harga saat akan membeli sebuah produk, dan bukan berarti harga murah selalu menjadi unggulan, kebanyakan konsumen akan lebih memilih membandingkan harga barang tersebut, dengan apa manfaat yang didapat.

Penyediaan keragaman produk (Produk Assortment) yang baik tidak hanya akan menarik minat tetapi dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk berbelanja. hal ini memungkinkan mereka menjadi pelanggan yang setia dan pada akhirnya dapat mencapai sasaran tujuan perusahaan.

Kualitas pelayanan yang baik akan menimbulkan kepuasan dan empati dari konsumen, sehingga memaksimalkan kualitas pelayanan sangat diperlukan dengan tujuan menarik minat beli, dan sasaran lainnya adalah kepuasan konsumen itu sendiri, sehingga diharapkan konsumen dapat menjadi pelanggan tetap serta memiliki loyalitas tinggi terhadap perusahaan tersebut. Saat konsumen memiliki loyalitas yang tinggi, terkadang konsumen tidak akan berpaling ke perusahaan lain meskipun harga yang ditawarkan lebih baik.

Banyak perusahaan dibidang konveksi yang berusaha memenangkan persaingan dengan cara memanfaatkan peluang bisnis yang ada dan berusaha menerpaktan strategi pemasaran yang tepat dalam rangka menguasai pasar. salah satu tujuan perusahaan adalah untuk mempertahankan eksistensi kinerjanya untuk mencapai suatu tingkat pertumbuhan tertentu . perusahaan tersebut akan berusaha menguasai pangsa pasar dengan berbagai strategi. Berdasarkan uraian dari

permasalahan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Pengaruh Persepsi Harga, Keragaman Produk, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Konveksi Mahkota Galeri**”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Apakah persepsi harga, keragaman produk, dan Kualitas Pelayanan secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada konveksi Mahkota Galeri?
2. Apakah persepsi harga, keragaman produk, dan Kualitas Pelayanan secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada konveksi Mahkota Galeri?
3. Manakah variabel yang mempunyai pengaruh paling dominan diantara persepsi harga, keragaman produk dan Kualitas Pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada konveksi Mahkota Galeri

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada rumusan masalah diatas maka penelitian yang hendak dicapai adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui pengaruh persepsi harga, keragaman produk dan Kualitas Pelayanan secara parsial terhadap keputusan pembelian konsumen pada konveksi Mahkota Galeri.
2. Mengetahui pengaruh persepsi harga, keragaman produk dan Kualitas Pelayanan secara simultan terhadap keputusan pembelian konsumen pada konveksi Mahkota Galeri.

3. Mengetahui faktor yang paling dominan diantara persepsi harga, keragaman produk dan Kualitas Pelayanan yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada konveksi Mahkota Galeri.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis

Hasil penelitian ini dapat di gunakan sebagai tambahan bukti empiris, pengalaman dan tambahan pengetahuan mengenai teori yang di dapat dengan kenyataan yang terjadi, sehingga diharapkan dapat menambah pengetahuan dan cakrawala berfikir sehingga dapat diterapkan di kehidupan.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk membantu dalam menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan strategi pemasaran

3. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan bacaan ilmiah di perpustakaan dan juga dapat dipakai sebagai bahan referensi bagi mahasiswa yang meneliti masalah sejenis.