

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi di negara Indonesia mengalami perkembangan dan kemajuan yang cukup pesat. Khususnya dalam era MEA saat ini dimana Indonesia menjadi salah satu negara yang masuk dalam jajaran Masyarakat Ekonomi Asean, maka masyarakat Indonesia harus bisa bersaing dengan masyarakat dari Negara-negara ASEAN lainnya. Dilihat dari sumber daya manusianya sendiri, masyarakat Indonesia memang lebih besar populasinya dibandingkan dengan masyarakat Negara ASEAN lainnya namun sumber daya manusia di Indonesia masih kalah bersaing dengan masyarakat Negara ASEAN lainnya sehingga perusahaan-perusahaan besar yang ada di Indonesia dikuasai oleh orang asing. Dilihat dari kenyataan tersebut, masyarakat Indonesia harus bisa menciptakan peluang sendiri agar tidak tertinggal dengan masyarakat Negara lain.

Perekonomian Indonesia sendiri dipengaruhi oleh berbagai sektor, namun sektor yang berkembang dengan pesat salah satunya yaitu sektor perdagangan, maka usaha masyarakat Indonesia dalam menyikapi persaingan yang ketat di era MEA ini salah satunya dengan mendirikan perusahaan perseorangan. Perusahaan perseorangan (*sole proprietorship*) adalah sebuah usaha yang dimiliki dan dioperasikan oleh satu orang, dan merupakan bentuk usaha yang tertua dan paling umum dijumpai. Perusahaan perseorangan merupakan bentuk usaha yang paling mudah didirikan karena secara umum tidak banyak membutuhkan persyaratan legalitas. Sebagian besar bentuk usaha ini berada di sektor usaha perdagangan eceran dan pedagang besar, bangunan dan konstruksi, dan industri jasa seperti salon, butik, binatu dan rumah makan.

Keuntungan-keuntungan yang didapatkan dari bentuk badan usaha perseorangan ini adalah kemudahan dalam pendirian, pengendalian usaha, keluwesan, balas jasa langsung, penghematan dalam pajak, kerahasiaan, kemudahan untuk penghentian usaha. Ada pun kelemahan dari usaha ini ialah kewajiban tak terbatas, terbatasnya umur, terbatasnya sumber dana, kurangnya keterampilan manajemen khusus (Zakiyudin Ais, 2016:70).

UD. Amin Jaya adalah salah satu toko peralatan teknik yang berada di Tulungagung, lebih tepatnya UD.Amin Jaya berlokasi di Jl. Fatahilah No. 14 Botoran, Kec. Tulungagung, Kab. Tulungagung, Jawa Timur. UD. Amin Jaya menjual peralatan teknik dimana komoditi inti yang dijual adalah perkakas tangan teknik, mesin serut, mesin gergaji, mesin profil, mesin bor, dan lain sebagainya. Pesaing dari UD. Amin Jaya tidak terlalu banyak di Kecamatan Tulungagung,

namun ada toko yang menjual barang dagangan yang sama dan lokasinya berdekatan dengan UD. Amin Jaya sehingga toko tersebut menjadi pesaing UD. Amin Jaya. Dari tahun 2015 ke 2016 jumlah penjualan barang atau produk mengalami penurunan sebanyak 441 barang sehingga UD. Amin Jaya harus melakukan perbaikan dalam pemasarannya supaya jumlah pembeli dapat meningkat kembali seperti tahun-tahun sebelumnya. Berikut data penjualan peralatan teknik pada UD. Amin Jaya di Tulungagung tahun 2015-2016:

Tabel 1.1
Data Penjualan Peralatan Teknik Pada UD. Amin Jaya di Tulungagung

Tahun	Jumlah Penjualan
2015	12.787
2016	12.346

Sumber : UD. Amin Jaya Tulungagung

Penting bagi pelaku usaha dalam menyusun strategi untuk mengembangkan usahanya serta untuk memikat calon pembeli atau konsumen untuk melakukan keputusan pembelian. Berbagai ide atau gagasan yang dimiliki pelaku usaha merupakan potensi yang harus diperhatikan dan dioptimalkan dalam menyusun strategi yang baik guna menarik minat beli calon pembeli atau konsumen. Pelaku usaha harus mengetahui apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian yaitu keragaman produk, persepsi harga, dan kualitas pelayanan.

Menurut Thamrin dan Francis (2015:153) Produk didefinisikan sebagai segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan atau dikonsumsi, dan dapat memuaskan kebutuhan atau keinginan. Sedangkan menurut Kotler (2007:15) keragaman produk adalah kumpulan seluruh produk dan barang yang ditawarkan oleh penjual tertentu kepada pembeli.

Selain faktor keragaman produk, harga dapat menunjukkan kualitas merek dari suatu produk dimana konsumen mempunyai anggapan bahwa produk dengan harga yang mahal biasanya mempunyai kualitas yang baik. Definisi dari harga adalah sejumlah uang yang dikorbankan untuk suatu barang atau jasa, atau nilai dari konsumen yang ditukarkan untuk mendapatkan manfaat atau kepemilikan dari produk atau jasa (Kotler dan Armstrong dalam Supriyanto dan Rosad, 2015:09). Pelayanan yang dilakukan pelaku usaha kepada konsumen juga merupakan faktor yang sangat penting dalam mengembangkan usaha sekaligus mempertahankan konsumen yang ada. Menurut Lovelock dalam Fajar Laksana (2008:88) kualitas adalah tingkat mutu yang diharapkan, dan pengendalian keragaman dalam mencapai mutu tersebut untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Sehingga kualitas pelayanan

yang baik akan membuat konsumen nyaman berbelanja serta melakukan pembelian. Keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembeli dimana konsumen benar-benar membeli (Kotler dan Armstrong, 2005:20).

Berdasarkan beberapa uraian diatas maka peneliti memilih variabel keragaman produk, persepsi harga, dan kualitas pelayanan sebagai fokus dari penelitian. Penelitian difokuskan pada tiga variabel tersebut karena diduga variabel-variabel tersebut memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian peralatan teknik pada UD. Amin Jaya di Tulungagung.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan yang telah dibahas pada latar belakang masalah di atas, maka terdapat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah keragaman produk memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian peralatan teknik pada UD. Amin Jaya di Tulungagung?
2. Apakah persepsi harga memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian peralatan teknik pada UD. Amin Jaya di Tulungagung?
3. Apakah kualitas pelayanan memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian peralatan teknik pada UD. Amin Jaya di Tulungagung?
4. Apakah keragaman produk, persepsi harga, dan kualitas pelayanan memiliki pengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian peralatan teknik pada UD. Amin Jaya di Tulungagung?

1.3 Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan masalah yang dirumuskan di atas maka tujuan penelitiannya adalah sebagai berikut:

1. Untuk membuktikan dan menganalisis bahwa keragaman produk memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian peralatan teknik pada UD. Amin Jaya di Tulungagung.
2. Untuk membuktikan dan menganalisis bahwa persepsi harga memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian peralatan teknik pada UD. Amin Jaya di Tulungagung.
3. Untuk membuktikan dan menganalisis bahwa kualitas pelayanan memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian peralatan teknik pada UD. Amin Jaya di Tulungagung.
4. Untuk membuktikan dan menganalisis bahwa keragaman produk, persepsi harga, dan kualitas pelayanan memiliki pengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian pada UD. Amin Jaya di Tulungagung.

1.4 Manfaat Penelitian

Setiap penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak. Baik bagi penulis, pelaku usaha maupun pihak lain yang bersangkutan:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan bagi penulis untuk menambah ilmu dan wawasan yang dapat digunakan praktek dalam menerapkan teori dari para ahli dan teori yang didapat selama masa perkuliahan dan sebagai pengalaman kerja di bidang usaha dagang khususnya pada pengaruh keragaman produk, persepsi harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian peralatan teknik pada UD. Amin Jaya di Tulungagung.

2. Bagi Pelaku Usaha

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan informasi dan bahan pertimbangan bagi pelaku usaha dalam menentukan strategi dan kebijakan pemasaran.

3. Bagi Pihak Lain

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