

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Pada hakikatnya setiap perusahaan ingin menjadi pemimpin pasar dalam persaingan yang dihadapi pada dunia bisnis. Dalam hal ini perusahaan harus kreatif, berfikir lebih kritis dan reaktif terhadap persaingan yang terjadi. Oleh karenanya perusahaan dituntut mampu mengimplementasikan strategi yang tepat dalam rangka mempromosikan produk agar tetap diminati konsumen. Banyak perusahaan berlomba untuk menarik perhatian konsumen dari pesaing dengan tujuan untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualan. Cara yang dilakukan untuk mencapai keberhasilan dalam menjalankan suatu bisnis adalah dengan melakukan kegiatan pemasaran. Menurut *American Marketing Association* (Kotler Dan Keller (2009:5), pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya. Menurut Kotler dan Keller (2009:6) tujuan pemasaran adalah mengetahui dan memahami pelanggan dengan baik sehingga produk atau jasa bisa sesuai dengan kebutuhannya sehingga terjual sendiri.

Kegiatan pemasaran bertujuan untuk mengenalkan produk kepada konsumen mulai dari atribut produknya, atribut produk memiliki peranan penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian hal ini dikarenakan ada unsur-unsur didalam atribut produk yang biasanya di inginkan dan dibutuhkan konsumen seperti kualitas, desain, variasi dan atribut produk lainnya. Bagi perusahaan, produk sangat penting Setiap konsumen akan melakukan pembelian produk jika mereka tertarik dengan produnya. Oleh karenanya agar pemasar berhasil memasarkan produknya mereka harus menyesuaikan dengan keinginan dan kebutuhan pembeli.

Selama ini Nambangrejo dikenal sebagai pengrajin kulit sejak tahun 1980. Banyak ditemui pengrajin kulit di Nambangrejo salah satunya pengrajin kulit "HAMDAN" yang merupakan pengrajin yang memproduksi berbagai macam produk berbahan baku kulit seperti sepatu, sandal, tas, asesoris sepeda unta, dll. Akan tetapi menciptakan produk kulit saja tidak cukup untuk memenangkan persaingan. Keberhasilan pemasaran produk kulit pada keinginan pasar dan keinginan konsumen. Pemasaran produk harus sesuai dengan kualitas produk yang dimiliki. Dalam hal ini produksi pengrajin kulit "HAMDAN" tidak hanya menciptakan produk saja melainkan harus memproduksi produk yang memiliki kualitas, desain serta variasi yang baik agar tetap mampu bersaing.

Meningkatnya jumlah pengrajin kulit secara tidak langsung membuat para pengrajin bersaing sebagai pengrajin kulit yang mampu menciptakan produk-produk yang baik dimata konsumen. Dalam hal ini perusahaan harus

menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan proses keputusan pembelian adalah strategi menciptakan dan menjaga kualitas yang baik, memberikan desain produk yang elegan serta menambah variasi produk perusahaan. Menurut Kotler (2011 : 84), kualitas adalah keseluruhan ciri serta sifat suatu produk atau pelayanan yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat. Kualitas produk mempunyai peranan sangat penting bagi konsumen dalam meningkatkan poses keputusan pembelian. Pemasaran produk harus sesuai dengan kualitas produk yang dimiliki, produk-produk yang berkualitas dibuat melalui suatu proses yang berkualitas akan memiliki keistimewaan yang mampu meningkatkan penjualan produk tersebut. Dengan adanya kualitas produk yang baik inilah yang akan membuat konsumen melakukan keputusan pembelian produk kulit. Produk yang berkualitas dan istimewa bagi konsumen apabila sesuai dengan desian, selera dan keinginan konsumen.

Desain produk sangatlah penting berpengaruh bagi konsumen untuk memilih sebuah produk yang meliputi model, merek, bentuk, warna, fitur yang terdapat di dalam produk dan sebagainya. Desain sangat penting bagi konsumen dalam menentukan pilihannya terhadap suatu produk. Semakin bagus desain dari suatu produk maka produk akan semakin baik dimata konsumen sehingga konsumen akan tertarik untuk membeli produk tersebut. Kotler dan Keller (2012:332) mendefinisikan "*design is the totality of features that affect how a product looks, feels, and functions to a consumer*". Hal itu berarti bahwa desain merupakan totalitas fitur

yang mempengaruhi bagaimana sebuah produk terlihat, terasa, dan berfungsi bagi konsumen. Desain produk akan lebih istimewa bila di dukung oleh variasi produk yang beragam.

Variasi produk atau keanekaragaman produk merupakan salah satu faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian, dimana strategi ini banyak digunakan oleh pemasaran di dalam peluncuran produknya. Semakin bervariasi produk kulit yang dihasilkan, maka perusahaan akan semakin banyak memenuhi berbagai jenis kebutuhan konsumen yang dituju. Menurut Tjiptono (2008:97) “variasi produk adalah suatu unit khusus didalam suatu merek produk berdasarkan ukuran, harga, dan memiliki ciri khusus yang berbeda dengan lainnya”.

Menurut Kotler dan Armstrong (2004), “keputusan pembelian ialah suatu tindakan atau perilaku konsumen jadi atau tidaknya melakukan suatu pembelian atau transaksi, banyak tidaknya jumlah konsumen dalam mengambil keputusan menjadi salah satu penentu tercapai atau tidaknya tujuan perusahaan”. Sedangkan menurut Aldi (2012) “keputusan pembelian merupakan sikap seseorang untuk membeli atau menggunakan suatu produk baik berupa barang atau jasa yang telah diyakini akan memuaskan dirinya dan kesediaan menanggung resiko yang mungkin ditimbulkannya. Keputusan pembelian menunjukkan selera konsumen atas produk yang dibeli”. Hal ini tidak mudah bagi sebuah perusahaan untuk menuruti semua keinginan konsumen. Namun mewujudkan permintaan konsumen harus dilakukan untuk

mendongkrak penjualan. Adapun data penjualan produk kulit di Toko Hamdan seperti berikut ini.

Tabel 1.1.

Data Penjualan Produk Kulit Di Toko Hamdan

Di Desa Nambangrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo

Bulan Januari-Maret 2018

Bulan	Sepatu/Sandal Per pasang	Tas/per- satuan	Accesoris
Januari	360	103	250
Pebruari	298	85	221
Maret	241	73	190

Sumber Data: Toko Hamdan, Di Desa Nambangrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo

Berdasarkan observasi di lokasi penelitian menunjukkan Pengrajin Kulit “Hamdan” Di Desa Nambangrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo memproduksi banyak produk kulit, antara lain sepatu, sandal, tas dan accesories. Namun beberapa bulan terakhir penjualan di Hamdan mengalami penurunan. Penurunan tersebut disebabkan beberapa hal seperti rendahnya kualitas produk, desain produk yang kurang bagus, kurang sesuai dengan desain kekinian dan variasi produk yang monoton dan itu-itu saja membuat konsumen kurang berminat. Hal ini berdampak pada keputusan pembelian yang rendah.

Dari uraian tersebut maka peneliti tertarik mengambil judul penelitian tentang **Pengaruh Kualitas Produk, Desain Produk, dan Variasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pengrajin Kulit “Hamdan” Di Desa Nambangrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo.**

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah ada pengaruh kualitas produk terhadap Keputusan Pembelian Pada Pengrajin Kulit “Hamdan” di Desa Nambangrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo ?
2. Apakah ada pengaruh desain produk terhadap Keputusan Pembelian Pada Pengrajin Kulit “Hamdan” di Desa Nambangrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo ?
3. Apakah ada pengaruh variasi produk terhadap Keputusan Pembelian Pada Pengrajin Kulit “Hamdan” di Desa Nambangrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo ?
4. Apakah ada pengaruh kualitas produk, desain produk dan variasi produk terhadap Keputusan Pembelian Pada Pengrajin Kulit “Hamdan” di Desa Nambangrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo ?

### 1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap Keputusan Pembelian Pada Pengrajin Kulit “Hamdan” di Desa Nambangrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo.
2. Untuk mengetahui pengaruh desain produk terhadap Keputusan Pembelian Pada Pengrajin Kulit “Hamdan” di Desa Nambangrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo.
3. Untuk mengetahui pengaruh variasi produk terhadap Keputusan Pembelian Pada Pengrajin Kulit “Hamdan” di Desa Nambangrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo.
4. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, desain produk dan variasi produk terhadap keputusan pembelian pada pengrajin kulit “Hamdan” di Desa Nambangrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat digunakan untuk mengembangkan ilmu manajemen khususnya tentang kualitas produk, desain produk dan variasi produk terhadap keputusan pembelian.

## 2. Manfaat Praktis

### a. Bagi perusahaan Kulit Hamdan Ponorogo

Diharapkan untuk dijadikan masukan suatu perusahaan khususnya perusahaan pengrajin kulit “HAMDAN” untuk lebih menjadi perusahaan yang inovatif dan kreatif sehingga kedepannya menjadi perusahaan yang mampu bersain dengan perusahaan lain.

### b. Bagi Peneliti

Diharapkan penelitian dapat menambah ilmu dan wawasan dalam menyelesaikan penelitian ini dan dapat memberikan kontribusi dan tambahan referensi bagi peneliti selanjutnya.



