

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Pelaku bisnis di berbagai bidang usaha harus mampu menawarkan berbagai macam keunggulan atas produk yang dipasarkan. Hanya pebisnis yang kreatif dan inovatif serta mampu menyelaraskan diri dengan arus perubahan saja yang akan memenangkan persaingan. Untuk menarik minat konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan dibutuhkan adanya produk yang berkualitas dan persepsi harga yang kompetitif (Tannady et al., 2023).

Bidang usaha adalah segala bentuk kegiatan bisnis yang dilakukan untuk menghasilkan barang atau jasa dalam kegiatan ekonomi. Dalam berbisnis, ternyata ada banyak jenis bidang usaha. Bisnis sendiri adalah serangkaian sektor atau bidang usaha yang dilakukan individu atau kelompok, yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan (Gain et al., 2017).

Usaha banyak macam bidang yaitu bidang pertanian, bidang peternakan, bidang perikanan, bidang industri rumahan, bidang pertambangan, bidang transportasi, bidang pariwisata, bidang teknologi informasi, bidang perdagangan dan bidang jasa (Rakhmawati et al., 2021).

Usaha konveksi merupakan suatu jenis usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan dan bidang jasa khususnya dalam penjualan dan pembuatan pakaian. Barang-barang yang diproduksi oleh usaha konveksi meliputi berbagai jenis baju, celana, hingga kain. Usaha konveksi bisa dilakukan dengan skala yang besar maupun kecil (Putro et al., 2014).

Usaha konveksi ini juga ada yang menggunakan cara sablon yaitu salah satu teknik proses cetak yang menggunakan layar (*screen*) dengan kerapatan tertentu dan umumnya berbahan dasar *nylon* atau sutra (*silk screen*). Layar ini kemudian di beri pola yang berasal dari desain yang dibuat sebelumnya. Umumnya usaha konveksi Sablon menawarkan produksi pakaian secara massal, atau dalam artian lain partai besar sesuai permintaan pasar (Saragih, 2015).

Menurut (Hilmawan, 2019) penjualan merupakan kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ke tangan konsumen (pembeli). Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Tujuan utamanya adalah mendapatkan laba atau keuntungan dari produk yang dijual. Dengan pengelolaan yang baik, akan mendapatkan laba perusahaan yang besar dan mendapatkan pelanggan tetap (*loyal customers*).

Sedangkan menurut (Jannah, 2018) Penjualan merupakan sebuah usaha yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa. Penjualan suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba yang dipengaruhi oleh kualitas produk yang baik dan harga yang terjangkau.

Berdasarkan definisi-definisi di atas, pastinya terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan sehingga produk yang di jual diminati oleh konsumen. Faktor-faktor tersebut dapat berupa harga yang sesuai, pemasaran yang menarik kualitas produk yang baik, layanan ke pelanggan, kinerja karyawan yang baik,

hubungan dengan pemasok, analisis perkembangan tren dan produk menyesuaikan dengan selera pelanggan. Faktor-faktor tersebut yang akan mendorong penjualan ke konsumen, sehingga para pelaku usaha dapat memperhatikan faktor-faktor tersebut (Ismayana & Hayati, 2018).

Tentunya untuk meningkatkan penjualan tersebut ada hal yang dapat mempengaruhi konsumen untuk mengambil keputusan dalam membeli sebuah produk di Konveksi Sablon Berkah Jaya yaitu kualitas produk yang menarik dan harga yang belum bisa memuaskan ekspektasi dari para pelanggan.

Menurut (Denniswara, 2016) kualitas produk merupakan suatu kemampuan produk dalam melakukan fungsi-fungsinya, kemampuan itu meliputi daya tahan, kehandalan, ketelitian, yang diperoleh produk dengan secara keseluruhan. Kualitas produk adalah kondisi fisik, fungsi dan sifat suatu produk baik barang atau jasa berdasarkan tingkat mutu yang diharapkan seperti durabilitas, reliabilitas, ketepatan, kemudahan pengoperasian, reparasi produk serta atribut produk lainnya dengan tujuan memenuhi kebutuhan konsumen atau pelanggan.

Sedangkan menurut (Setyo, 2017) kualitas produk merupakan salah satu kunci persaingan diantara pelaku usaha yang ditawarkan kepada konsumen. Konsumen selalu ingin mendapatkan produk yang berkualitas sesuai dengan harga yang dibayar, walaupun terdapat sebagian masyarakat yang berpendapat bahwa, produk yang mahal adalah produk yang berkualitas. Jika hal itu dapat dilaksanakan oleh perusahaan, maka perusahaan tersebut akan dapat tetap memuaskan para konsumen dan dapat menambah jumlah konsumen.

Dari kedua definisi diatas kualitas produk menjadi salah satu faktor

pertimbangan konsumen sebelum membeli suatu produk. Dengan kualitas produk yang bagus dan terpercaya, maka produk akan senantiasa tertanam di benak konsumen. Adapun faktor dari produk yang berkualitas yaitu awet atau tahan lama, perawatan produk mudah, ramah lingkungan, kemasan menarik, mudah diperbaiki, mudah digunakan, tidak mudah ditiru pesaing, sesuai minat konsumen dan harga terjangkau (Tannady et al., 2023).

Menurut (Maramis et al., 2018) harga produk merupakan bahan pertimbangan yang penting bagi konsumen untuk membeli produk pada suatu perusahaan, karena harga suatu produk mempengaruhi persepsi konsumen mengenai produk tersebut. Harga produk menjadi determinan utama bagi permintaan pasar atas produk bersangkutan harga mempengaruhi pesaing dan pangsa pasar perusahaan.

Sedangkan menurut (Lenzun et al., 2019) harga produk adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar, atau ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli.

Dari kedua definisi di atas dapat dilihat bahwa harga merupakan nilai yang ditawarkan penjual kepada pembeli yang mencakup nilai produk, pelayanan, serta keuntungan. Selain itu harga juga merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli, sehingga harga produk merupakan faktor yang penting dalam keputusan pembelian konsumen. Faktor yang mempengaruhi pembentukan harga yaitu keadaan perekonomian, permintaan dan penawaran, elastisitas permintaan, persaingan, biaya dan tujuan perusahaan (Joshua & Padmalia, 2022).

Konveksi Sablon Berkah Jaya merupakan salah satu perusahaan konveksi yang dikenal di Jelutung, Kota Jambi. Usaha ini melakukan penjualan melalui media sosial yaitu *facebook* serta dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Sebelum melakukan kegiatan konveksi, perusahaan ini membeli bahan dari *supplier* kemudia di jahit kembali sesuai permintaan yang ada di pasar.

Namun untuk beberapa bulan terakhir Konveksi Sablon Berkah Jaya mengalami penurunan tingkat penjualan. Berdasarkan observasi yang dilakukan pada Konveksi Sablon Berkah Jaya maka didapatkan data penjualan konveksi yang dilakukan dalam rentang enam bulan terakhir yaitu antara juli, agustus, september, oktober, november, desember 2023 yang dapat di lihat sebagai berikut

Tabel 1.1 Data Penjualan Konveksi 6 Bulan Terakhir

No	Jenis Produk	Penjualan Perbulan pada tahun 2023						Ter jual
		7	8	9	10	11	12	
1.	Seragam Sekolah	177	140	127	147	110	143	844
2.	Kaos Olahraga	129	138	151	113	135	132	798
3.	Atribut Sekolah	157	145	125	130	131	120	808
4.	Kaos Komunitas	122	104	80	84	83	69	542
5.	Batik Sekolah	99	85	45	50	63	48	390
Total Penjualan		684	612	528	524	522	512	3382

Sumber data : Konveksi Sablon Berkah Jaya

Berdasarkan tabel data penjualan diatas maka dapat informasi menurunnya tingkat penjualan pada Konveksi Sablon Berkah Jaya dalam rentang tiga bulan terakhir, hal ini menjadi salah satu tugas yang sangat penting bagi pemilik Konveksi Sablon Berkah Jaya dalam meningkatkan kualitas produk tetapi harga tetap bersaing di pasaran.

Produk yang di jual harus memiliki daya minat konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan maka dibutuhkan adanya produk yang berkualitas dan

harga yang kompetitif sehingga mampu meningkatkan penjualan khususnya pada usaha konveksi sablon (Trisanti, 2018). Maka dari itu, dalam meningkatkan penjualan serta mengetahui fenomena yang terjadi pada perusahaan Konveksi Sablon Berkah Jaya ini maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Produk Terhadap Volume Penjualan Pada Konveksi Sablon Berkah Jaya di Kota Jambi”**.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian diatas maka rumusan masalah dalam penelitian tugas akhir ini adalah :

1. Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap penjualan pada Konveksi Sablon Berkah Jaya di Kota Jambi?
2. Bagaimana pengaruh harga produk terhadap penjualan pada Konveksi Sablon Berkah Jaya di Kota Jambi?
3. Bagaimana pengaruh kualitas produk dan harga produk terhadap penjualan pada Konveksi Sablon Berkah Jaya di Kota Jambi?

1.3 BATASAN MASALAH

Untuk menghindari terjadinya pembahasan di luar dari topik dan agar tidak menyimpang dari permasalahan maka penulis memberikan batasan permasalahan sebagai berikut :

1. Variabel bebas yaitu Kualitas produk dan harga produk
2. Variabel terikat yaitu penjualan di Konveksi Sablon Berkah Jaya di Kota Jambi
3. Alat ukur (*tools*) analisis yang digunakan yaitu SPSS 22 (*Statistical Program*

for Social Science)

4. Kuesioner dilakukan terhadap 50 orang dengan fokus pembahasan tentang kualitas dan harga.
5. Hasil penelitian hanya sebagai usulan atau masukan bagi pengelola Konveksi Sablon Berkah Jaya di Kota Jambi.

1.4 TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1.4.1 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap penjualan pada Konveksi Sablon Berkah Jaya di Kota Jambi.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga produk terhadap penjualan pada Konveksi Sablon Berkah Jaya di Kota Jambi.
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga produk terhadap Penjualan pada Konveksi Sablon Berkah Jaya di Kota Jambi.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Akademis yaitu dapat menambah ilmu pengetahuan tentang pengaruh kualitas produk dan harga produk terhadap penjualan pada Konveksi Sablon Berkah Jaya di Kota Jambi.
2. Bagi Pelaku usaha sejenis yaitu dapat memberikan wacana baru agar semakin berinovasi dalam melakukan penjualan produk pada Konveksi Sablon Berkah Jaya di Kota Jambi.

3. Bagi Pelanggan dapat menjadi sumber informasi sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan pilihan dalam membeli produk pada Konveksi Sablon Berkah Jaya di Kota Jambi.