

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi sekarang ini, sudah banyak trend dikalangan masyarakat yang menunjukkan peningkatan minat dalam membuka bisnis sebagai alternatif untuk mendapatkan penghasilan. Tak jarang masyarakat yang memilih membuka usaha sebagai langkah strategis untuk memanfaatkan pasar dan menggali ide sebanyak mungkin untuk meraih peluang pemasaran yang sedang berkembang pada masa ini.

Bisnis merupakan serangkaian kegiatan yang melibatkan investasi terhadap sumber daya yang ada dan dapat dilakukan secara individu atau dalam kelompok, bertujuan memenuhi kebutuhan sehari-hari, meningkatkan taraf hidup, serta menciptakan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh laba atau keuntungan maksimal (Muthia, 2018). Dalam dunia bisnis, seringkali dipahami dan diperlihatkan berbagai strategi yang digunakan oleh pedagang baik yang beroperasi dalam skala kecil, unyuk menarik minat konsumen atau calon konsumen agar menggunakan atau melihat produk yang mereka tawarkan, (Haqiqi dan Handari, 2021)

Salah satu aspek yang menjadi kunci penentu dan pendukung utama bagi aktivitas bisnis adalah pemasaran. Menurut Napitu *et al.*, (2022), Pemasaran adalah serangkaian kegiatan untuk menciptakan nilai yang terkait dengan pelanggan dengan tujuan mencapai target organisasi. Pemasaran bukan sekadar elemen tambahan, akan tetapi merupakan pondasi bagi setiap usaha. Terutama, dalam menghadapi persaingan dengan bisnis sejenis, pemasaran memiliki dampak pada keputusan pembelian produk. Ketika

persaingan bisnis mencapai tingkat intensitas tinggi, usaha yang menghasilkan produk serupa merasakan tekanan yang semakin besar. Dalam hal ini, kepuasan kebutuhan dan keinginan konsumen harus dipenuhi secara optimal. Banyak peluang yang dapat dijadikan sebagai bisnis. Salah satu yang dapat dijadikan sebagai usaha bisnis yaitu usaha florist yang banyak dikenal dengan usaha buket.

Sudah menjadi hal yang umum bagi seseorang dalam mengungkapkan rasa kasih sayang dengan memberikan benda untuk mengepresikan atau bahkan sebagai apresiasi kepada seseorang ketika orang tersebut mencapai titik suksesnya. Benda yang diberikan biasanya berupa hadiah atau mungkin barang berguna sehingga dapat memberikan kesan yang baik kepada orang yang menerima. Salah satu hadiah yang bisa diberikan kepada orang yang berarti dalam hidup yaitu buket. Sehingga usaha buket ini dapat menjadi usaha yang lumayan menguntungkan bagi orang-orang yang memiliki keahlian dan kreativitas dalam hal tersebut.

Buket sudah menjadi trend bisnis terutama dikalangan anak muda. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia buket merupakan karangan bunga. Sedangkan menurut Octaviani *et al.*, (2023), Buket bunga atau bunga tangan merupakan susunan bunga indah dan beragam, dilengkapi dengan dedaunan, membentuk rangkaian bunga yang menarik. Pada umumnya buket hanya berupa rangkaian bunga, akan tetapi saat ini sudah banyak sekali pelaku usaha buket yang melakukan berbagai inovasi sehingga menciptakan berbagai jenis buket. Terdapat beberapa jenis buket yang sedang trend pada saat ini, seperti buket snack, buket uang, buket dengan menggunakan bunga palsu sehingga tidak selalu mengandalkan bunga asli sebagai bahan utama.

Salah satu pelaku usaha buket adalah “Halwa Bouquet” yang dijadikan sebagai objek penelitian pada skripsi kali ini.

Halwa Bouquet sendiri merupakan usaha handmade florist kreativitas. Halwa buket adalah industri rumah tangga yang dijalankan oleh kakak adik yang mulai merintis bisnis ini sejak tahun 2021. Halwa Bouquet menawarkan berbagai jenis buket sesuai request dari pelanggan, seperti buket uang, buket snack, buket bunga palsu, buket boneka, buket polaroid, buket hijab dan masih banyak lagi. Harga yang ditawarkan oleh Halwa Bouquet juga bervariasi, berikut beberapa daftar harga produk di Halwa Bouquet:

Tabel 1.1 Harga produk Halwa Bouquet

No	Jenis Produk	Harga Produk
1	Mini Bouquet	Rp. 15.000 – Rp. 25.000
2	Snack Bouquet	Rp. 50.000 – Rp. 160.000
3	Graduation Bouquet	Rp. 80.000 – Rp. 120.000
4	Bouquet Polaroid	Rp. 85.000
5	Money Cake	Rp. 30.000 – Rp. 200.000
6	Flowers bouquet	Rp. 25.000 – Rp. 280.000
7	Money Bouquet	Rp. 100.000 – Rp. 140.000
8	Big Glamour	Rp. 275.000 – Rp. 530.000
9	Farrero R	Rp. 680.000

Sumber: Data diolah 2024

Berdasarkan table 1.1 dapat dilihat bahwasannya Halwa Bouquet memiliki berbagai macam produk dengan harga yang bervariasi. Halwa Bouquet biasanya memenuhi pesanan konsumen yang sedang merayakan ulang tahun orang terdekatnya, wisuda, hari guru, pernikahan, dan dan acara-acara special lainnya. Tidak hanya itu, Halwa Bouquet juga menerima pesanan seperti hampers dan beberapa gift box sesuai request pelanggan.

Halwa Bouquet sangat mengutamakan bahan produknya. Bahan yang digunakan untuk membuat produknya merupakan bahan premium sehingga dapat menjadi pembeda dari bisnis-bisnis buket lainnya. Selain bahan-bahan yang premium Halwa Bouquet juga mengutamakan kerapihan serta keindahan produknya dengan memikirkan konsep terhadap buket yang akan dibuat, sehingga pelanggan tidak merasa bosan dengan model yang seperti itu-itu saja. Model yang dibuat tentu saja mengikuti perkembangan zaman, karena dalam bisnis harus mengikuti arus zaman atau trend yang sedang berkembang saat ini. Dengan demikian Halwa Bouquet dapat menarik minat konsumen lebih banyak lagi untuk melakukan keputusan pembelian.

Untuk menarik minat konsumen Halwa Bouquet sangat mengutamakan kualitas produk yang dihasilkan sehingga harga yang ditawarkan sedikit lebih mahal dari pelaku usaha bisnis buket lainnya. Banyaknya pesaing yang memiliki bisnis serupa juga menjadi permasalahannya saat ini. Apalagi pelaku usaha yang menawarkan produk dengan harga yang lebih murah, tentu hal tersebut menjadi tantangan bagi Halwa Bouquet dalam mempertahankan pelanggan serta menarik konsumen hingga membuat keputusan pembelian. Kualitas tentunya juga harus dipertahankan bahkan harus lebih dikembangkan sehingga ketika tidak bisa bersaing dengan harga maka dapat

bersaing dengan kualitasnya. Untuk mengatasi permasalahan tersebut salah satunya yaitu dari sisi kualitas produk dan harga.

Kualitas produk tentu menjadi faktor utama keberhasilan dalam meningkatkan minat konsumen. Dalam dunia bisnis yang penuh persaingan pelaku usaha dituntut untuk terus mengembangkan kualitas produknya agar mencapai keuntungan sesuai target. Jika produk yang dibutuhkan oleh masyarakat tidak melalui proses yang optimal, produk tersebut akan tetap dinilai oleh masyarakat. Terutama jika masyarakat sudah mengenali kualitas produk, harga akan menjadi penentu kualitasnya (Amelisa *et al.*, 2016). Kualitas produk adalah kemampuan produk untuk menunjukkan manfaatnya, yang mencakup semua aspek seperti ketahanan, keandalan, ketepatan, kemudahan penggunaan, layanan, serta karakteristik lainnya (Haqiqi dan Aji, 2021). Konsumen selalu ingin mendapatkan produk yang tentunya memiliki kualitas yang baik, sehingga pelaku usaha harus memperhatikan dan selalu menjaga kualitas produknya agar dapat bersaing di pasaran.

Selain kualitas produk harga juga menjadi penentu dalam keputusan pembelian. Menurut (Tabelessy, 2021) Harga adalah Manfaat dari barang atau jasa yang dikonsumsi diperoleh konsumen dengan mengorbankan sejumlah uang yang harus dibayarkan. Konsumen akan tertarik ketika harga yang ditawarkan sepadan dengan kualitas produk yang ditawarkan. Menetapkan harga yang sesuai memang sulit, hal tersebut dikarenakan konsumen menginginkan harga yang terjangkau dengan tetap mendapatkan produk yang memiliki kualitas baik. Menurut Octaviani *et al.*, (2023) Konsumen sering menghubungkan harga dengan kualitas, dan mereka cenderung memandang harga sebagai petunjuk potensial mengenai kualitas atau

kepuasan dari suatu produk. Harga dan kualitas produk harus memiliki standar yang tinggi sehingga barang atau jasa yang ditawarkan dapat memenuhi kepuasan konsumen sehingga dapat menciptakan Keputusan pembelian.

Menurut (Pradana dan Wisnu, 2021) Keputusan pembelian adalah proses yang diawali dengan kesadaran akan pemenuhan atau keinginan, yang menentukan baik atau tidaknya pembelian dalam proses pengambilan keputusan mengenai pembelian. Dalam membuat keputusan pembelian hal yang dipertimbangkan oleh konsumen yaitu kualitas produk. Ketika kualitas produk yang dihasilkan oleh suatu bisnis terbilang baik maka keputusan pembelian akan datang sendirinya kepada konsumen. Konsumen akan tertarik untuk membeli ketika kualitas yang dihasilkan memenuhi kriteria maka akan timbul keinginan membeli produk tersebut.

Selain kualitas produk harga juga menjadi pertimbangan dalam keputusan pembelian. Setelah konsumen mempertimbangkan kualitas produknya tentunya hal yang dipertimbangkan selanjutnya adalah harga yang ditetapkan pada produk tersebut. Apabila harga yang ditetapkan tidak sesuai dengan kualitas produknya maka konsumen akan menganggap bahwa produk tersebut terlalu mahal. Walaupun kualitas produknya sesuai dengan keinginan konsumen tetapi harga yang ditetapkan terlalu tinggi, maka akan menjadi pertimbangan yang berat bagi konsumen dalam mengambil keputusan pembelian.

Halwa Bouquet tidak menyetarakan harga dengan bisnis lain yang serupa, akan tetapi mereka lebih berfokus pada pengembangan kualitas,

sehingga Halwa Bouquet dapat memperlihatkan kepada konsumen bahwa harga yang mereka tawarkan sesuai dengan produk yang mereka buat. Harga yang ditawarkan pun tidak jauh berbeda hanya sedikit lebih mahal. Hal ini sudah saya bandingkan dengan beberapa usaha dengan produk serupa. Berikut tabel usaha yang memiliki produk serupa:

Tabel 1. 2 Usaha Sejenis

No	Nama Usaha	Harga Produk
1	Buket Fun	Rp. 35.000 – Rp. 500.000
2	U CRAFTY	Rp. 5.000 – Rp. 125.000

Sumber: Data diolah 2024

Pada tabel 1.2 diatas menunjukkan bahwa ada perbedaan harga yang ditentukan oleh beberapa pesaing. Usaha “Buket Fun” memberikan harga mulai dari Rp.35.000 untuk buket jajan dan paling mahal yaitu Rp.500.000 untuk buket uang dengan ukuran besar. Usaha “U CRAFTY” memberikan harga mulai dari Rp.5.000 untuk buket kecil dan harga Rp. 125.000 untuk buket bunga palsu ukuran L.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, peneliti tertarik untuk meneliti lebih dalam mengenai kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian konsumen. Dari hasil yang diperoleh nantinya dapat dipertimbangkan dalam mengambil keputusan untuk mengembangkan keberlanjutan usaha. Sehingga peneliti memutuskan untuk memilih judul **“Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Halwa Bouquet di Klampis”**.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian terhadap konsumen Halwa Bouquet?
2. Apakah harga produk mempengaruhi keputusan pembelian terhadap konsumen Halwa Bouquet?
3. Apakah kualitas produk dan harga mempengaruhi keputusan pembelian terhadap konsumen Halwa Bouquet?

1.3 Batasan Masalah

Dengan merujuk pada latar belakang dan identifikasi permasalahan yang disajikan diatas, penelitian ini diarahkan untuk tetap terfokus pada inti dari permasalahan yang ada, dengan tujuan mengatasi masalah yang dirumuskan tanpa menyimpang dari tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini dilakukan untuk memastikan pembahasan tetap berada pada jalur yang telah ditentukan dan tidak melenceng dari tujuan penelitian.

Adapun batasan masalah yang dibuat oleh peneliti untuk membatasi penelitiannya yaitu subyek pada penelitian ini dilakukan pada konsumen Halwa Bouquet yang berusia minimal 17 tahun dan sudah pernah membeli produk Halwa Bouquet minimal satu kali.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada Halwa Bouquet.
2. Untuk mengetahui apakah harga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada Halwa Bouquet.

3. Untuk mengetahui apakah kualitas produk dan harga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada Halwa Bouquet.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya yang memiliki variabel penelitian yang sama.
 - b. Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan terhadap peneliti mengenai kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian konsumen pada usaha buket.
2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi penulis. Penelitian ini dapat memberikan wawasan melalui keterkaitan teori-teori yang pernah dipelajari semasa kuliah sehingga dapat dipraktikkan di kehidupan nyata.
 - b. Bagi Halwa Bouquet. Dari penelitian ini diharapkan pelaku usaha dapat memanfaatkan hasil penelitian ini sebagai bahan pertimbangan serta masukan dan saran dalam mengembangkan usahanya.
 - c. Bagi pihak lain terutama mahasiswa. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi terkait topik dalam mengembangkan teori ilmu pengetahuan yang lebih luas.