

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Diera tahun 1998 ekonomi Indonesia mengalami kemerosotan, banyak usaha besar mengalami gulung tikar bahkan tidak beroperasi sama sekali. Gejolak politik yang berkembang di kota juga berdampak kepada daerah-daerah yang ada di Indonesia (website kompas.com). Ekonomi Indonesia kocar-kacir dan di tambah lagi pada tahun 1999 ada perang suku yang melibatkan Suku Madura dan Suku Dayak di Kabupaten Sambas dan Kabupaten Sampit yang memaksa orang Madura kembali kekampung halamannya. Kembalinya orang Madura kekampung halaman menjadi masalah baru bagi perekonomian di daerah setempat khususnya di Kabupaten Bangkalan. Banyak masyarakat yang awalnya dari Kabupaten Sambas yang sudah memiliki pekerjaan yang mapan dan mempunyai tempat tinggal yang layak harus mengulang kembali dari awal yaitu dari nol, dikarenakan kembalinya masyarakat ke pulau Madura tidak membawa apa-apa. Masyarakat Madura kembali kepulau Madura setelah sekian lama menetap di daerah tersebut.

Berbagai kesulitan di alami oleh masyarakat yang datang dari Kabupaten Sambas khususnya dibidang ekonomi dan tempat tinggal. Untuk tempat tinggal pemerintah menyediakan tempat di Desa Kelbung Kecamatan Sepulu Kabupaten Bangkalan yang sekarang dikenal dengan kampung Sambas. Namun dibidang pekonomian masyarakat harus berusaha sendiri demi kelangsungan hidupnya. Ada yang bekerja serabutan ada yang bekerja sampai ke luar Negeri khususnya yang paling banyak ke Negara Malaysia.

Namun ada sekelompok ibu rumah tangga yang tinggal di rumah yang pekerjaannya hanya mengurus rumah tangga mempunyai inisiatif mendirikan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah), memanfaatkan daun agel menjadi suatu kerajinan untuk meningkatkan perekonomiannya yaitu kerajinan daun agel yang bahannya banyak tersedia di Kabupaten Bangkalan di bantu oleh donatur untuk mengadakan pelatihan pembuatan kerajinan daun agel yang diwadahi oleh Pondok Kasih.

Tali agel dihasilkan dari pembelahan daun yang masih muda (pucuk) dari tanaman Agel atau Gebang, pengolahan pucuk daun dengan cara membelah menggunakan pisau dapur secara manual proses selanjutnya agel di dikeringkan untuk selanjutnya dipintal secara manual menggunakan paha atau ban dalam bekas sebagai alas. Tali agel mempunyai dasar warna kecoklatan atau kehijauan, tali agel sudah ada sejak lama di Pulau Jawa, sebelum dijadikan kerajinan daun agel di Dusun Sambas, tali agel awalnya dibuat untuk tali kapal-kapal nelayan dan para donatur yang membantu Dusun Sambas berinisiatif membuat kerajinan yaitu merajut dari bahan tali agel namun seiring dengan perkembangan waktu kerajinan ini semakin dikenal oleh masyarakat luas malah sampai ke luar Negeri. Pada tahun 2000 an ramai pembuatan atau usaha rajutan tali Agel sehingga sebagian masyarakat di Dusun Sambas Desa Kelbung Kecamatan Sepulu Kabupaten Bangkalan membuat kerajinan dari daun agel ini dan menjadi UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) satu-satunya kerajinan daun agel di Kabupaten Bangkalan.

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) kerajinan Daun Agel ini menciptakan bermacam-macam produk yaitu tas, vas bunga, karpe, dompet, topi, dan suevenir lainnya tergantung permintaan konsumen. Namun yang banyak

diminati para konsumen yaitu kerajinan tas rajut berbahan daun agel. Tak hanya diminati konsumen lokal, produk kerajinan daun agel diekspor ke berbagai Negara seperti Jepang, Spanyol, dan Inggris. Menurut Ibu Hamidah ketua pengrajin di Dusun Sambas 80% produk kerajinan daun agel dipasarkan di luar Negeri sedangkan 20% dipasarkan di dalam negeri.

Namun dengan seiring waktu dan semakin majunya teknologi maka timbullah produk sejenis dengan kualitas produk yang lebih baik dan harga yang terjangkau menjadi tantangan baru bagi usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Dusun Sambas Desa Kelbung Kecamatan Sepulu Kabupaten Bagkalan ini. Sehingga para pengrajin diuntut untuk lebih peka, kritis dan kreatif terhadap perubahan yang ada. Persaingan yang terjadi mengakibatkan produksi kerajinan daun agel ini menjadi tidak menentu perkembangannya menjadi naik turun sehingga menjadi keresahan tersendiri bagi para pengrajin. Penurunan produksi ini dirangkum dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 1.1 Perkembangan Penjualan Kerajinan Daun Agel

Tahun	Jumlah
2016	1600
2017	1750
2018	1500
2019	2000
2020	300

Sumber: Data Primer

Dari tabel tersebut terjadi ketidak menentuan permintaan yang sangat signifikan mulai dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2020. Pada tahun 2016 penjualan produk kerajinan dari daun agel yaitu 1600 unit/tahun, tahun 2017 jumlah penjualan produk kerajinan daun agel dari 1600 unit menjadi 1750 unit, dimana menurut prediksi pemilik usaha kerajinan daun agel kenaikan pembelian

tersebut dikarenakan meningkatnya permintaan pasar, sedangkan tahun 2018 penjualan kerajinan dari daun agel mengalami penurunan dari 1750 unit menjadi 1500 unit menurut pengakuan pemilik usaha dikarenakan komplek dari pelanggan. Yang menjadi keluhan adalah warna yang tidak sesuai pesanan, para pemasok membandingkan harga kerajinan daun agel dengan kota lain dan harga yang relatif lebih rendah, juga waktu yang tidak sesuai dengan tanggal pengambilan pesanan, sedangkan pada tahun 2019 ada sedikit peningkatan permintaan sebanyak 2000 unit menurut pengakuan pemilik usaha dikarenakan meningkatnya permintaan pasar karena rajutan yang lebih bagus dan rapi dibandingkan kota lain, namun pada tahun 2020 pengrajin daun agel mengalami kemerosotan yang sangat signifikan yaitu permintaan akan kerajinan ini 300 unit dikarenakan dampak dari Covid_19 mengakibatkan permintaan sangat menurun dikarenakan akses pengiriman ke luar Negeri di tutup.

Dari uraian diatas terjadinya fluktuasi atau penyebab besar naik turunnya penjualan pada kerajinan daun agel disebabkan oleh berbagai faktor, seperti warna yang tidak sesuai dengan permintaan, hal ini dikarenakan bahan dasar kerajinan ini yaitu daun agel, daun agel setelah di olah menjadi tali memiliki dasar warna yang berbeda-beda terkadang warna agak kecoklatan dan warna kehijauan sehingga jika tahap pewarnaan cenderung tidak sama dengan warna permintaan pelanggan. Munculnya persaingan produk yang sejenis kerajinan daun agel dengan harga yang relatif lebih murah sehingga para pemasok membandingkan harga yang ditawarkan di kota Yogyakarta dan Bali dengan kerajinan di dusun Sambas. Kerajinan daun agel di Dusun Sambas relatif mahal dibandingkan kota lain dikarenakan bahan tali agel sendiri memang sangatlah

mahal sehingga berdampak pada penjualan produk kerajinan daun agel di Dusun Sambas.

Menurut beberapa referensi penelitian yang dilakukan beberapa ahli ada banyak faktor yang menyebabkan konsumen memutuskan membeli suatu produk, diantaranya kualitas produk, harga, dan promosi. Konsumen dalam memutuskan membeli produk mempertimbangkan kegunaan barang, kualitas barang dan manfaat barang. Sehingga perusahaan perlu menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen sehingga konsumen dapat memutuskan bahwasanya produk yang dibeli sesuai dengan apa yang dia butuhkan dan terjangkau dari segi harga. Konsumen menjadi faktor kunci dalam meningkatkan produksi barang atau menurunkan produksi barang termasuk kerajinan dari daun agel yang berada di Dusun Sambas Desa Kelbung Kecamatan Sepulu Kabupaten Bangkalan. Pengrajin harus mampu mengenali kerajinan yang diinginkan oleh konsumen baik untuk masa sekarang atau masa yang akan datang, sehingga para pengrajin harus mempunyai strategi dengan memberikan kerajinan yang bermanfaat dan berkualitas untuk digunakan.

Setelah pengrajin menyediakan produk yang berkualitas bagi konsumen selanjutnya Strategi penetapan harga menjadi sangat krusial bagi pengrajin UMKM di tengah persaingan yang begitu ketat dengan produk dari kota lain. Harga yang ditetapkan harus bisa memenuhi ekspektasi konsumen terhadap kualitas produk. Selain itu, kesesuaian manfaat yang diterima konsumen juga harus diperhatikan dalam penetapan harga. Penetapan harga yang salah menjadi masalah yang serius bagi penjualan produk kerajinan dari daun agel ini, karena produk yang lain akan selalu siap bersaing untuk mengambil hati konsumen. Secara tradisional, harga menjadi faktor paling dominan dalam

pengambilan keputusan pembelian. Namun, seiring dengan perbaikan kondisi perekonomian konsumen faktor non harga juga menjadi faktor yang penting yang juga perlu di perhatikan.

Harga merupakan sejumlah uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen apabila konsumen tersebut ingin mendapatkan suatu barang ataupun jasa. Faktor harga merupakan salah satu yang dijadikan pertimbangan oleh konsumen sebelum memutuskan pembelian. Kerajinan daun agel di Dusun Sambas menjual produk juga memperhatikan harga dengan kualitas produknya. Namun di era globalisasi masa kini semua konsumen menginginkan barang dengan harga yang murah serta kualitas yang baik, di tambah dengan bermunculannya produk yang sejenis yang siap bersaing mengambil hati konsumen membuat produk kerajinan dau agel di Dusun Sambas Desa Kelbung Kecamatan Sepuluh Kabupaten Bangkalan harus siap bersaing khususnya di penetapan harga.

Selain strategi penetapan harga, proses promosi juga perlu diperhatikan oleh pengrajin daun agel ini, pemberian informasi lewat promosi sangat dibutuhkan oleh konsumen. Sebagai salah satu dari bauran pemasaran, promosi memegang peranan yang tidak kecil dalam keputusan pembelian konsumen. Dengan promosi yang inten konsumen bisa mendapatkan pengetahuan tentang manfaat dan kegunaan produk tersebut, sehingga konsumen bisa memutuskan untuk membeli atau tidak. Produk kerajinan daun agel di Dusun Sambas Desa Kelbung Kecamatan Spuluh Kabupaten Bangkalan mempromosikan prodaknya melalui media sosial seperti Fb, Wa, IG dan terkadang melalui *event* seperti bazar.

Promosi merupakan program yang mendorong konsumen untuk membeli produk untuk membeli produk tertentu atau pelayanan biasanya digunakan

bersama dengan iklan atau program penjualan langsung, Grewal dan levy (2014:572). Kegiatan promosi yang sejalan dengan rencana pemasaran secara keseluruhan tentunya dapat berperan dalam peningkatan penjualan produk dan berperan dalam menghadapi persaingan. Salah satu promosi yang dilakukan adalah lebih agresif mencapai target penjualan, dengan cara memberikan potongan harga terhadap pembelian glosir +/- 100 unit pembelian kerajinan daun agel dengan ini tentu konsumen atau pemasok akan tertarik untuk membeli produk kerajinan daun agel. Menurut Alma (2012:183) promosi merupakan aspek penting dalam manajemen pemasaran karena dengan adanya promosi bisa membuat konsumen yang semula tidak tertarik terhadap suatu produk bisa berubah pikiran menjadi tertarik pada produk tersebut.

Keputusan pembelian adalah proses pengitrogasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih alternatif dan memilih salah satu diantara sebelum membeli, konsumen terlebih dahulu akan melakukan beberapa alternatif pilihan apakah akan membeli atau tidak jika konsumen memutuskan melakukan salah satunya, maka konsumen sudah melakukan keputusannya (nugroho, 2014-1485). Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen untuk melakukan suatu keputusan pembeli meliputi faktor budaya (kultur, subkultur, kelas sosial), kelas sosial, faktor pribadi faktor psikologis (Abdullah dan Tantri, 2012-113). Widodo (2012:28) menyatakan, pelanggan yang merasa puas akan kembali membeli, dan mereka akan memberi tahu yang lain akan pengalaman mereka menggunakan produk tersebut. Perusahaan yang pintar bukan hanya untuk mencari keuntungan, namun bermaksud untuk memberikan lebih banyak dari apa yang mereka janjikan. Para konsumen membeli suatu produk bukan karena bentuk fisik semata tetapi lebih

pada manfaat yang akan mereka dapatkan setelah menggunakan produk tersebut. Promosi berfungsi sebagai daya tarik untuk mendorong konsumen untuk melakukan pembelian dan juga sebagai nilai tambah yang diberikan perusahaan terhadap konsumen guna memberikan kepuasan kepada konsumen. Promosi harus merupakan pembangunan hubungan konsumen, bukan hanya sekedar menciptakan volume penjualan jangka pendek yang bersifat temporer, promosi perlu mempererat posisi produk dan membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen. Untuk berkomunikasi secara efektif, perusahaan dituntut harus bisa mengoptimalkan segala potensi untuk menarik minat konsumen melakukan pembelian terhadap produknya. Untuk melakukan kegiatan pemasaran yang lebih dalam lagi setelah kegiatan promosi. Harga adalah salah satu bauran pemasaran yang sering digunakan oleh perusahaan dalam membujuk konsumen untuk menggunakan produk mereka. Merupakan suatu tantangan sukses bagi kerajinan daun agel untuk memberikan harga yang murah dengan kualitas yang baik. Hal ini tidak lain demi mempengaruhi para konsumen agar membeli produk mereka.

Penelitian ini akan dilakukan pada konsumen yang pernah membeli produk kerajinan daun agel sebagai objek penelitian. Maka dari penelitian ini diharapkan dapat melihat seberapa besar pengaruh kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian kerajinan daun agel di desa Kelbung kecamatan Sepulu kabupaten Bangkalan. Adapun fenomena yang ditemukan selama ini adalah kualitas produk, harga menjadi faktor dalam menentukan ketidak stabilan penjualan kerajinan daun agel pilihan konsumen serta promosi yang dapat menarik lebih banyak konsumen sehingga banyak konsumen yang mengetahui produk kerajinan daun agel. Dari latar belakang inilah penulis

mengangkat judul **“Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Kerajinan Daun Agel Di Desa Kelbung Kecamatan Sepulu Kabupaten Bangkalan ”**

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah yang diuraikan oleh peneliti maka muncullah pertanyaan sebagai berikut:

1. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian Kerajinan Daun Agel di Desa Kelbung Kecamatan Sepuluh Kabupaten Bangkalan?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Desa Kelbung Kecamatan Sepuluh Kabupaten Bangkalan?
3. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Desa Kelbung Kecamatan Sepuluh Kabupaten Bangkalan?
4. Apakah kualitas produk, harga, dan promosi bersama-sama mempengaruhi keputusan pembelian di Desa Kelbung Kecamatan Sepuluh Kabupaten Bangkalan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh dari variable yang akan di teliti yaitu:

1. Pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian di Desa Kelbung Kecamatan Sepulu Kabupaten Bangkalan
2. Pengaruh harga terhadap keputusan pembelian di Desa Kelbung Kecamatan Sepulu Kabupaten Bangkalan

3. Pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian di Desa Kelbung Kecamatan Sepulu Kabupaten Bangkalan
4. Pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi secara bersama-sama mempengaruhi keputusan pembelian di Desa Kelbung Kecamatan Sepulu Kabupaten Bangkalan

1.4 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini semoga nantinya bisa bermanfaat bagi:

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini memberikan informasi bagi perusahaan sehingga nanti perusahaan bisa mengembangkan dan meningkatkan produksinya sehingga produksi meningkat dan bisa bermanfaat untuk orang banyak.

2. Bagi pemerintah

Dengan berkembangnya UMKM ini bisa menekan angka pengangguran di Kabupaten Bangkalan sekaligus meningkatkan pendapatan masyarakat sehingga bisa menekan tingkat perekonomian masyarakat di Kabupaten Bangkalan.

3. Bagi peneliti

Dengan adanya penelitian ini, semoga menjadi pelajaran bagi peneliti dan menjadi pengetahuan.

4. Bagi akademik

Dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa menambah literasi bagi akademisi jika melakukan penelitian yang pokok permasalahannya mendekati dengan yang peneliti teliti.

BAB II