BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitan

Dalam era perdagangan setiap perusahaan menghadapi persaingan yang ketat. Meningkatnya intensitas persaingan dan jumlah pesaing menuntut perusahaan untuk selalu memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen serta berusaha memenuhi harapan konsumen dengan cara memberikan pelayanan yang lebih memuaskan dari pada yang dilakukan oleh pesaing. Dengan demikian, hanya perusahaan yang berkualitas yang dapat bersaing dan mengusai pasar.

Untuk mencapai tujuannya, setiap perusahaan mengarahkan kegiatan usahanya untuk menghasilkan produk yang dapat memberikan kepuasan konsumen, sehingga dalam jangka panjang perusahaan mendapatkan keuntungan yang diharapkannya. Melalui produk yang dihasilkannya, perusahaan menciptakan dan membina langganan. Oleh karena itu, keberhasilan suatu perusahaan sangat ditentukan oleh keberhasilan usaha pemasaran dari produk yang dihasilkannnya. Keberhasilan ini ditentukan oleh ketepatan produk yang dihasilkannya dalam memberikan kepuasan dari sasaran konsumen yang ditentukannya. Dengan kata lain, usaha-usaha pemasaran harus diarahkan pada konsumen yang ingin dituju sebagai sasaran pasarnya. Dalam hal ini, maka usaha pemasaran yang menunjang kebehasilan perusahaan haruslah didasarkan pada konsep pemasaran yang tepat untuk dapat untuk menentukan strategi pasar dan strategi pemasaran yang mengarah kepada sasaran pasar yang dituju.

Manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan,dan pengawasan usaha anggota organisasi dan sumber daya manusia organisasi yang ditetapkan. Sehingga manajemen dapat membantu organisasi mencapai tujuan dengan cara yang telah ditetapkan, manajemen membantu manusia mengatur dan menyusun strategi yang tepat. Menurut Kotler (2003:189) manajemen pemasaran ialah kegiatan menganalisa, merencana, mengimplementasi, dan mengawasi segala kegiatan, guna mencapai tingkat pemasaran sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Manajemen pemasaran sebagai suatu sistem yang kompleks merupakan salah satu bagian yang menjadi prioritas utama bagi kinerja manajemen perusahaan. Oleh karena itu bagi sebuah perusahaan kegiatan pemasaran merupakan hal yang sangat penting, sebab pemasaran sangat berperan penuh bagi semua aktivitas lainnya, yang pada akhirnya dapat terwujud tujuan perusahaan.

Kegiatan pemasaran bermuara pada dua kondisi yang menguntungkan, baik bagi pihak perusahaan maupun pelanggan, yakni pelanggan dapat memperoleh produk (barang atau jasa) yang mereka butuhkan dan produsen memperoleh keuntungan yang diperoleh secara sehat yang memungkinkan produsen untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggan dimasa yang akan datang.

Kualitas produk merupakan salah satu faktor yang menjadi pertimbangan konsumen sebelum membeli suatu produk. Kualitas ditentukan oleh sekumpulan kegunaan dan fungsinya. Termasuk didalamnya daya tahan, ketidaktergantungan pada prouk lain atau komponen lain. Menurut Kotler

(2008:231) kualitas produk adalah suatu sifat yang kompleks dapat diraba, termasuk bungkus, warna, harga, prestasi perusahaan, dan pengecer yang diterima oleh pembelian untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan.

Keunggulan dalam membeli produk Batik Siti Hajir terletak pada kesederhanaan bentuk motif dan pewarnaan yang khas, yaitu bentuk motif yang tidak berangkai (ceplok-ceplok) dan berdiri sendiri-sendiri. Pemberian nama pada motif batik siti hajir diberikan pada setiap satu bentuk motif, seperti motif angso duo, Motif durian pecah, motif kapal sanggat, motif Batanghari, motif bungo melati dan sebagainya. Jadi bukan diberikan pada suatu rangkaian bentuk dari berbagai unsur atau elemen yang tekah didesaian sedemikian rupa yang telah menjadi suatu kesatuan yang utuh kemudian baru diberi nama. Pewarnaan batik siti hajir sendiri menggunakan bahan alami bisa menggunakan bahan dari kayu tinggi dan lainnya.

Keputusan pembelian merupakan pemilihan dari dua atau lebih alternatif pilihan keputusan pembelian, artinya bahwa seseorang bisa membuat keputusan, harus tersedia beberapa alternatif pilihan. Keputusan untuk membeli bisa mengarah pada bagaimana proses dalam pengambilan keputusan tersebut itu dilakukan. Keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh perilaku konsumen.

konsumen memutuskan membeli Batik Siti Hajir karena bahan yang beragam,warna yang tidak mudah luntur,motif yang beragam sehingga dapat kita bedakan antara batik cap dan batik tulis seperti batik cap motif yang kasar bahan dari katun atau sutra tergantung dari yang membeli kalau batik tulis batik lebih

halus motif lebih halus warna lebih terang dan bahan yang digunakan sutra atau katun sutra tergantung yang membeli batik tersebut.

Batik merupakan salah satu bagian warisan karya seni budaya luhur bangsa Indonesia, yang dapat memberikan nilai positif baik dari segi ekonomi dan budaya serta memiliki keunikan serta kekhasan yang menjadikannya mampu bertahan hingga saat sekarang ditengah derasnya globalisasi dunia. Industri kerajinan batik di Indonesia sudah terbukti selama ratusan tahun dapat memberikan penghidupan ekonomi bagi para penggiatnya.

Rumah Batik Siti Hajir merupakan salah satu produksi Rumah Batik yang berada di kelurahan jelmu kecamatan Pelayangan Kota Jambi. Yang mana Batik Siti Hajir tepat berada di Jalan K.H.A. Majid Rofar RT 22, RW 1 Kelurahan Jelmu Kecamatan Pelayangan. Asal mula nama Batik Siti Hajir ini diambil nama istri Kemas Junaidi yang merupakan pemilik sekaligus pengola dari Batik. Dinamakan Siti Hajir karena pada zaman dahulu nama ini merupakan nama yang membawa keberuntungan. Dalam hal ini nama Siti Hajir menjadi nama merek yang dikelola oleh Kemas Junaidi tersebut.

Batik Siti Hajir didirikan pada tahun 1985, yang mana batik ini masih dikelola oleh keluarga. Pada tahun tersebut teknik pembuatan batik masih menggunakan teknik batik tulis dimana dalam pembuatannya dibutuhkan waktu yang cukup lama. Kurangnya pengetahuan teknologi pada zaman tersebut membuat pemasaran pada produksi batik terbatas. Dalam hal ini pemasaran produksi batiknya hanya melalui rumah ke rumah. Sedangkan usaha-usaha sejenis

yang menjadi pesaing usaha Batik di Rumah Batik Siti Hajir Jambi tersebut dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1.1
Usaha-Usaha Batik Yang Menawarkan Batik Khas Jambi Jambi di Seberang Kota Jambi

No	Nama Usaha	Lokasi
1	Batik Dua Putri	Kel. Jelmu Kec. Pelayangan
2	Batik Airan	Kel. Jelmu Kec. Pelayangan
3	Batik Tiga Putri	Kel. Jelmu Kec. Pelayaangan
4	Batik Siti Hajir	Kel. Jelmu Kec. Pelayangan
5	Batik Masriyah	Kel. Jelmu Kec. Pelayangan
6	Batik Humairoh	Kel. Jelmu Kec. Pelayangan
7	Batik Tampuk Manggis	Kel. Jelmu Kec. Pelayangan

Sumber : Kelurahan Jelmu 2023

Semua Usaha batik termasuk Batik di Rumah Batik Siti Hajir Jambi didirikan dengan orientasi pasar, artinya usaha didirikan karena adanya peningkatan dalam minat konsumen terhadap produk batik, produksi dilakukan untuk memenuhi permintaan konsumen. Tujuan akhirnya adalah penjualan dan laba memadai agar usaha tetap dapat bertahan hidup.

Proses pembuatan batik jambi dari masa ke masa sebenarnya tidak banyak mengalami banyak perubahan, tapi dari segi pewarnaan sekarang lebih banyak mengalami perubahan mulai dari pewarnaan dari bahan-bahan alami dan ada

juga yang menggunakan zat kimia dari segi motif batik jambi juga banyak mengeluarkan motif baru yang masing-masing pengerajin batik dijambi mempuyai motif khas dan warna sendiri. Proses pembuatan batik sendiri ada dua macam. Batik tulis yaitu batik ditulis secara manual dengan menggunakan canting, proses ini memang memakan waktu yang relatif cukup lama, kemudian batik cap yaitu dengan menggunakan media cetak seperti stempel yang berukuran kurang lebih 20x20 cm yang terbuat dari tembaga proses ini bisa lebih cepat dibanding batik tulis.

Kategori yang dijual di Rumah Batik Siti Hajir diantarannya adalah bahan kain batik cap 2 meter, kemeja batik cap lengan pendek, kemeja batik cap lengan panjang, kain batik cap+selendang besar,kain batik cap+selendang kecil,kain tulis selendang besar katun sutra, jaket batik, bahan tulis 2 meter, bahan cap 2 meter,dan banyak juga motif batik yang diproduksi diantara lain adalah motif Angso Duo, motif Durian Pecah, motif kapal sanggat, motif Batanghari, motif bungo keladi, motif bungo melati, dan untuk bahan kain yang dipakai antara lain adalah kain Katun, katun sutra, kain sutra, kain semi sutra. Untuk melakukan pemesanan konsumen bisa datang langsung ke lokasi pembuatan kain batik untuk terus meningkatkan penjualan Batik di Rumah Batik Siti Hajir harus mengutamakan kualitas dan pelayanan adapun daftar harga Batik di Rumah Batik Siti Hajir antara berikut:

Tabel 1.2
Daftar Harga Batik Rumah Batik Siti Hajir Tahun 2023

No.	Nama Barang	Harga (Rupiah)
1	Bahan Kain Batik cap per 2 Meter	160.000
2	Kemeja Batik cap Lengan Pendek	250.000
3	Kemeja Batik cap Lengan Panjang	275.000
4	Kain batik cap + Selendang Lebar	375.000
5	Kain batik cap + selendang kecil	275.000
6	Kain tulis selendang besar katun sutra	1.200.000
7	Kain tulis selendang kecil katun sutra	900.000
8	Bahan tulis 2 meter	500.000
9	Bahan cap 2 meter	200.000
10	Jaket	450.000
11	Lacak	50.000

Sumber : Rumah Batik Siti Hajir 2023 (Data Perkiraan)

Daftar harga Batik Jambi di Rumah batik Siti Hajir jambi dapat dilihat dari tabel diatas dari tahun 2018 hingga 2022, tidak akan ada perubahan harga produk. Batik Jambi di Rumah Batik Siti Hajir Jambi menjamin kualitas produk dari segi bahan,warna, dan proses dengan menjaga kestabilan harga. Proses dan bahan yang menonjol adalah: proses pewarnaan dengan pewarna alami dari lingkungan. Dengan bahan dari alam, jelas tidak berbahaya bagi ekosistem dan limbahnya terlindungi. Batik Jambi di Rumah Batik Siti Hajir Jambi berusaha untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan menarik sebanyak mungkin pelanggan baru dengan mengutamakan kepuasan pelanggan dengan produknya.

Untuk melakukan penelitian ini, diperlukan data penjualan Batik jambi di Rumah Batik Siti Hajir Jambi karena diketahui bahwa perusahaan menepatkan

prioritas tinggi untuk memastikan pelangganya puas dengan produknya debgan berusaha mempertahankan harga yang stabil tanpa mengorbankan kualitas drai penawarannya. Untuk melakukan penelitian ini maka diperlukan data penjualan Batik di rumah Batik Siti Hajir. Dalam perjalanan bisnisnya dapat diketahui jumlah penjualan pada Batik di Rumah Batik Siti Hajir periode 2018-2022 yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.3
Perkembangan Penjualan Batik Rumah Batik Siti Hajir Periode 2018-2022

Tahun	Total Penjualan (rupiah)	Perkembangan Penjualan (%)
2018	90.000.000	
2019	65.000.000	(27,78)
2020	75.000.000	15,38
2021	120.000.000	37,4
2022	150.000.000	20
Rata-Rata		**45**

Sumber:Rumah Batik Siti hajir Jambi 2023 (Data Perkiraan)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa penjualan pada Batik Jambi di Rumah Batik Siti Hajir Jambi dalam lima tahun terakhir. Dimana pada tahun 2019 dapat dilihat penurunnannya sebesar (27,78%), dan pada tahun 2020 sebesar 15,38%, dan pada tahun 2021 sebesar 37,5%, dan pada tahun 2022 mengalami peningkatan 20%.

Dan diperoleh juga perkembangan konsumen Batik di Rumah Batik Siti Hajir Pertahunnya sebagai berikut :

Tabel 1.4
Perkembangan Konsumen Batik Rumah Batik Siti Hajir Periode 2018-2022

Tahun	Jumlah Konsumen (Orang)	Perkembangan(%)
2018	100	-
2019	80	(25)
2020	115	43,75
2021	145	26,08
2022	155	6,90
Rata-Rata		**51,73**

Sumber : Dirumah Batik Siti Hajir Periode 2023 (Data Perkiraan)

Berdasarkan tabel diatas maka perkembangan konsumen pada Batik Jambi di Rumah Batik Siti Hajir Jambi berfluktuasi dimana pada tahun 2018 jumlah konsumen mencapai 100 konsumen dan pada tahun 2019 jumlah konsumen menurun menjadi 80 konsumen -25% dan pada tahun 2020 jumlah konsumen sebanyak sebanyak 115 dengan perkembangan 43,75% dan pada tahun 2021 jumlah konsumen mengalami perkembangan sebanyak 26,08% dan jumlah konsumen pada tahun 2022 mengalami peningkatan menjadi 155 konsumen dengan perkembangannya 6,90%.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan pembelian Batik di Rumah Batik Siti Hajir Jambi".**

1.1 Identifikasi Masalah

Dalam penjabaran pada latar belakang penulis mencoba untuk mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Perkembangan penjualan Batik di Rumah Batik Siti Hajir Jambi yang berfluktuatif.
2. Perkembangan konsumen yang membeli Batik di Rumah Batik Siti Hajir Jambi mengalami fluktuatif.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana kualitas produk dan keputusan pembelian konsumen Batik Jambi di Rumah Batik Siti Hajir Jambi.
2. Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian Batik Jambi di Rumah Batik Siti Hajir Jambi.

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui kualitas produk dan keputusan pembelian pada Batik Jambi di Rumah Batik Siti Hajir Jambi.
2. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian Batik Jambi di Rumah Batik Siti Hajir Jambi.

1.4 Manfaat penelitian

1. Hasil penelitian ini dapat menjadi bahan masukan bagi penelitian yang memiliki topik yang sama.
2. Sebagai tambahan pengetahuan penerapan dan pengembangan ilmu yang telah penulis peroleh di bangku perkuliahan.

3. Penelitian ini diharapkan agar peneliti dapat mengetahui lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen.