

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan bisnis di Indonesia yang semakin meningkat mengakibatkan banyaknya persaingan, sehingga produsen dituntut untuk lebih inovatif agar tidak kalah saing dengan pembisnis lainnya. Perusahaan perlu meningkatkan pemasaran dan mencermati perilaku para konsumen agar dapat memenangkan persaingan bisnis yang ada. Salah satu cara untuk memenangkan persaingan bisnis yaitu dengan menjaga kualitas produknya agar para konsumen tertarik untuk membeli produk yang dijual. Kualitas produk merupakan hal yang perlu mendapat perhatian utama dari perusahaan atau produsen, mengingat kualitas suatu produk berkaitan erat dengan konsumen yang merupakan tujuan dari kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan (Chandra dkk, 2020:45). Perusahaan yang memiliki kualitas produk yang baik daripada perusahaan lain akan memberikan keuntungan tersendiri bagi perusahaan tersebut. Selain kualitas produk, hal yang harus diperhatikan yaitu keterjangkauan harga karena harga yang terjangkau membuat konsumen semakin tertarik untuk membeli produknya. Harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayarkan untuk mendapatkan hak menggunakan barang (Firmansyah, 2018). Perusahaan harus menetapkan harga produk dengan baik sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk yang dijual. Faktor lain dalam memenangkan persaingan bisnis yaitu lokasi bisnis yang strategis. Lokasi merupakan salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan oleh pengusaha untuk membuka usaha. Hal ini karena pemilihan lokasi menentukan tingkat penjualan usaha. Salah satu perkembangan bisnis yang pesat hingga saat ini yaitu perkembangan produk turunan kedelai seperti tempe banyak dijumpai di Indonesia.

Tempe merupakan salah satu produk turunan atau olahan dari kedelai yang sangat diminati oleh masyarakat Indonesia. Seiring bertambahnya perkembangan bisnis di Indonesia, tempe banyak sekali ditemui di pasaran bahkan di restoran

besar. Salah satu perusahaan penghasil tempe yaitu PT Mubarak Dua Kencana yang berada di Kabupaten Jember.

PT Mubarak Dua Kencana merupakan industri pengolahan kedelai menjadi produk tempe. PT Mubarak Dua Kencana ini didirikan pada tahun 2017 oleh Bapak Soleh yang beralamat di Jl Parang Tritis, Perum Mahkota Raya Rengganis blok D2 no 62, Kelurahan Antirogo, Kecamatan Summersari, Kabupaten Jember. Awal mula memberikan nama Dua Kencana yaitu Bapak Soleh memiliki saudara yang bernama Gufron. Gufron bekerja sebagai karyawan pabrik di suatu perusahaan, pada tahun 2020 terjadi covid akhirnya Bapak Gufron terkena PHK dan beralih untuk membantu kakaknya memproduksi tempe hingga saat ini. PT Mubarak Dua Kencana ini akhirnya dikelola oleh dua saudara yang saling memberikan support satu sama lain.

PT Mubarak Dua Kencana memproduksi 2.9 kuintal kedelai yang akan menjadi tempe perharinya. Saat ini PT Mubarak Dua Kencana memiliki 16 karyawan dengan 7 orang dibagian packing, 7 orang bagian produksi, dan 2 orang bagian sales/*delivery*. PT Mubarak Dua Kencana menjual tempe ke warung-warung 24 jam dekat kampus. Data penjualan tempe PT Mubarak Dua Kencana yaitu bulan Januari 2024 tempe terjual sebanyak 43.125 pcs, bulan Februari 2024 tempe terjual sebanyak 47.302 pcs, pada bulan Maret 2024 tempe terjual 50.253 pcs, bulan April 2024 terjual sebanyak 41.654 pcs, bulan Mei 2024 tempe terjual 40.721 pcs, pada bulan Juni 2024 terjual 45.432 pcs, pada bulan Juli 2024 terjual 39.751 pcs, pada bulan Agustus 2024 tempe terjual 44.021 pcs, pada bulan September 2024 terjual 41.603 pcs, pada bulan Oktober 2024 terjual 37.532 pcs, pada bulan November 2024 terjual 42.706 pcs, dan pada bulan Desember 2024 terjual 40.580 pcs. Seiring perkembangan usaha tempe, volume penjualan PT Mubarak Dua Kencana tidak stabil (fluktuatif) karena beberapa faktor salah satunya banyaknya pesaing dengan usaha sejenis yang berpengaruh terhadap penjualan tempe PT Mubarak Dua Kencana. Banyaknya pesaing sejenis berdampak pada perkembangan PT Mubarak Dua Kencana. Pesaing dapat mempengaruhi penjualan, keuntungan dan pangsa pasar. Pabrik tempe Murni Jaya yang berada di Jl. Pahlawan, Sumber Pinang, Kecamatan Mayang, Kabupaten Jember adalah gambaran pesaing dari PT Mubarak

Dua Kencana. Persaingan ketat di pasar tempe menuntut produsen untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi yang tetap ekonomis bagi konsumen. PT Mubarak Dua Kencana perlu menganalisis faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian produk agar dapat bertahan dan bersaing di pasar yang semakin ketat dan kompeten.

Kualitas produk merupakan faktor penting yang mempengaruhi keputusan pembelian produk. Produk tempe yang ditawarkan PT Mubarak Dua Kencana memiliki rasa yang gurih dan sedap karena proses fermentasi, aroma yang khas fermentasi dan tidak berbau busuk, serta tekstur yang kenyal dan padat. PT Mubarak Dua Kencana melibatkan 7 orang karyawan bagian produksi dan 7 orang karyawan bagian packing sehingga terdapat perbedaan kualitas produk yang dihasilkan oleh setiap karyawan.

Harga juga menjadi pertimbangan dalam memutuskan untuk membeli suatu produk. Harga yang terjangkau dengan kualitas produk yang tinggi membuat konsumen tertarik untuk membeli. Harga yang ditawarkan PT Mubarak Dua Kencana untuk penjualan produk tempe antara lain yaitu Rp 2.000 (9 cm x 12 cm), Rp 5.000 (9 cm x 22 cm), Rp 7.000 (9 cm x 25 cm) dan Rp 10.000 (10 cm x 23 cm). Penjualan tempe terlaris yaitu pada harga Rp 5.000 (9 cm x 22 cm). Namun dalam industri tempe yang semakin ketat, PT Mubarak Dua Kencana harus memperhatikan harga produk pesaing yang lebih mahal yaitu pada tempe Murni Jaya harga jual tempe Rp 5.000 (7 cm x 20 cm), Rp 6.500 (7 cm x 22 cm), Rp 9.000 (8 cm x 23 cm) dan Rp 13.000 (9 cm x 24 cm). Hal ini penting untuk memastikan bahwa harga yang ditetapkan PT Mubarak Dua Kencana tetap terjangkau dan dapat mempengaruhi keputusan pembelian produk.

Lokasi juga berperan penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian produk. Lokasi yang strategis, mudah dijangkau oleh konsumen dapat mengetahui keberadaan produk. Letak PT Mubarak Dua Kencana yang berada di tengah permukiman penduduk menyulitkan akses bagi konsumen karena harus melewati gang-gang kecil. PT Mubarak harus memiliki lokasi yang strategis agar tidak kalah dengan pesaing lainnya seperti pabrik tempe Murni Jaya yang memiliki lokasi di sekitar jalan raya sehingga mempermudah konsumen untuk mengaksesnya. Selain

itu, PT Mubarak harus mempertimbangkan jarak pabrik dengan jarak pesaing karena juga karena jarak yang terlalu dekat dengan pesaing tidak terlalu baik dalam perkembangan bisnis PT Mubarak. Jarak PT Mubarak dengan pesaing seperti Murni Jaya berjarak 13 km. Dengan jarak yang cukup jauh dengan pesaing perlu dilakukan untuk mempengaruhi keputusan pembelian produk. Berdasarkan permasalahan yang dialami perusahaan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pada PT Mubarak Dua Kencana Kabupaten Jember”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas permasalahan dalam proses penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah variabel kualitas produk, harga, lokasi berpengaruh secara serempak terhadap keputusan pembelian produk pada PT Mubarak Dua Kencana Kabupaten Jember?
2. Apakah kualitas produk, harga, lokasi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian produk pada PT Mubarak Dua Kencana Kabupaten Jember?
3. Manakah variabel yang berpengaruh secara dominan terhadap keputusan pembelian produk pada PT Mubarak Dua Kencana Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah tersebut maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian sebagai berikut:

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh variabel kualitas produk, harga, lokasi secara serempak terhadap keputusan pembelian produk pada PT Mubarak Dua Kencana Kabupaten Jember
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh kualitas produk, harga, lokasi secara parsial terhadap keputusan pembelian produk pada PT Mubarak Dua Kencana Kabupaten Jember

3. Untuk menguji dan menganalisis variabel yang berpengaruh secara dominan terhadap keputusan pembelian produk pada PT Mubarak Dua Kencana Kabupaten Jember

1.4 Manfaat

Berdasarkan pada tujuan penelitian yang telah ditetapkan, maka dari hasil penelitian ini diharapkan sebagai berikut:

1. Bagi penulis yaitu memperoleh wawasan dan pengetahuan tentang pengaruh kualitas produk, harga, lokasi terhadap keputusan pembelian produk dengan implementasi secara langsung
2. Bagi PT Mubarak Dua Kencana Kabupaten Jember, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan masukan untuk menjadikan perusahaan lebih berkembang dengan mengetahui pengaruh kualitas produk, harga, lokasi terhadap keputusan pembelian produk.
3. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini menjadi referensi dan sumber inspirasi mengenai pengaruh kualitas produk, harga, lokasi terhadap keputusan pembelian produk pada PT Mubarak Dua Kencana Kabupaten Jember