

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan pasar yang potensial dan menggairahkan bagi produk-produk pelengkap kebutuhan sehari-hari. Salah satunya adalah produk kecap, karena kecap merupakan bumbu penyedap masakan agar lebih enak dan nikmat. Oleh karena itu sebagian besar penduduk Indonesia menggunakan kecap untuk memasak dan pelengkap makanan yang akan mereka konsumsi, melihat hal tersebut maka setiap perusahaan yang bergerak di bidang industri makanan di Indonesia memperluas pangsa pasar mereka dengan menentukan strategi marketing yang sesuai dengan permintaan pasar dan konsumen. Oleh sebab itu perusahaan-perusahaan kecap yang ada di Indonesia memiliki peluang yang sangat besar untuk menjadi market leader saat ini, karena dengan banyaknya inovasi pada tampilan produk dengan penetapan strategi harga yang tepat maka akan mampu mempengaruhi konsumen mereka untuk membeli produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

Menurut Kotler (2005:252) Keputusan pembelian merupakan sikap seseorang untuk membeli atau menggunakan suatu produk baik berupa barang atau jasa yang telah diyakini akan memuaskan dirinya dan kesediaan menanggung resiko yang mungkin ditimbulkannya. Sedangkan Menurut Shciffman dkk (2006:547) mengemukakan bahwa “keputusan pembelian konsumen adalah pemilihan satu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif.” Berdasarkan definisi di atas maka kecap ABC haruslah memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan

pembelian, seperti mengetahui kebiasaan konsumen dalam membeli produk dan juga dapat meyakinkan konsumen terhadap produk yang di hasilakan sehingga konsumen akan merekomendasikan produk tersebut kepada orang lain. Tidak hanya itu terhadap penetapan harga yang sesuai dan menampilkan kemasanyang menarik juga merupakan faktor penting yang harus di perhatikan oleh perusahaan kecap ABC.

Menurut Augusty Ferdinand (2006:225), harga merupakan salah satu variabel penting dalam keputusan pembelian, dimana harga dapat mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli suatu produk, karena berbagai alasan, yaitu alasan ekonomis akan menunjukkan harga yang rendah atau harga terlaluberkompetisimerupakan salah satu pemicu penting untuk meningkatkan keputusan pembelian konsumen.

Sedangkan menurut Swatha (2005:139) kemasan adalah salah satu variabel penting dalam keputusan pembelian karena kemasanan adalah kegiatan-kegiatan umum dan perencanaan barang yang melibatkan penentuan desain pembuatan bungkus atau kemasan suatu barang. Seorang konsumen dalam membeli barang tentulah menginginkan barang yang telah ia beli mempunyai kemudahan dalam penggunaannya sehingga berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Oleh karena itu agar produk yang ditawarkan mampu memenuhi harapan pelanggan dan mempunyai nilai yang lebih dibandingkan para pesaingnya, maka produsen perlu memperhatikan harga dan kemasan karena berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Oleh karna itu produsen kecap ABC harus lebih berinovasi terhadap kemasan dan membuat harga yang terjangkau agar dapat meningkatkan

keputusan pembelian bagi konsumen mereka.

Tetapi seiring berjalannya waktu keputusan pembelian yang di lakukan oleh konsumen terhadap kecap ABC menurun hal ini di sebabkan oleh harga yang ditawarkan oleh kecap ABC tinggi sehingga tidak bisa bersaing dengan produsen lain dan selain itu kurangnya upaya perusahaan untuk mengenalkan merek produk ke pasar dengan berbagai inovasi, misalnya dalam bentuk kemasan yang berbeda, dengan begitu konsumen akan mempunyai alternatif pilihan dalam membeli kecap. Adapun daftar harga kecap ABC tahun 2014 di supermarket kelurahan Tanjung Selamat Medan Tuntungan sebagai berikut :

Tabel 1.1
Daftar Harga Kecap 2014

No	Nama produk	Berat	Harga/Rp	Berat	Harga/Rp
1	Kecap piring lombok	135 ml	Rp 5.000	275 ml	Rp 9.400
2.	Kecap sedap	135 ml	Rp 6.200	275 ml	Rp10.600
3.	Kecap ABC	135 ml	Rp 6.500	275 ml	Rp 12.500
4.	Kecap belibis	135 ml	Rp 3.000	275 ml	Rp 5.500
5.	Kecap sempurna	135 ml	Rp 5.000	275 ml	Rp 9.000
6	Kecap bango	135 ml	Rp 6.800	275 ml	Rp 13.700
7	Kecap angsa	-	-	275 ml	Rp 6.500

Sumber : Supermarket Kelurahan Tanjung Selamat Medan Tuntungan

Berdasarkan daftar harga di atas, maka setiap perusahaan harus berupaya menghasilkan produk yang diinginkan konsumen dengan harga dan kemasan yang baik. Dengan demikian setiap perusahaan harus mampu memahami perilaku konsumen khususnya ibu-ibu rumah tangga, karena kelangsungan hidup perusahaan tersebut sebagai organisasi yang berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen, pihak perusahaan dapat menyusun strategi dan program

yang tepat dalam rangka memanfaatkan peluang yang ada dan mengungguli para pesaingnya serta tidak kalah pentingnya adalah memberikan kepuasan secara lebih baik kepada konsumennya.

Konsumen cenderung membeli produk yang disukainya dari segi harga dan kemasan yang paling disukainya. Dan tugas dari produsen adalah memenuhi keinginan konsumen guna menarik konsumen untuk membeli produk mereka untuk mencapai tujuan perusahaan. Berdasarkan dari pendapat tersebut maka dapat disimpulkan bahwa harga dan kemasan berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Sehingga perusahaan kecap ABC harus lah mempertimbangkan harga dan kemasan produk mereka agar dapat meningkatkan keputusan pembelian mereka.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul : **“Analisis Pengaruh Harga Dan Kemasan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kecap ABC Kelurahan Tanjung Selamat Medan Tuntungan”**.

B. Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang yang dikemukakan diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah harga dan kemasan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian pada produk kecapABC di Kelurahan Tanjung Selamat Medan Tuntungan?
2. Apakah harga dan kemasan berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada produk kecap ABC di Kelurahan Tanjung Selamat Medan Tuntungan ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah harga dan kemasan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian pada produk kecap ABC di Kelurahan Tanjung Selamat Medan Tuntungan.
2. Untuk mengetahui apakah harga dan kemasan berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian pada produk kecap ABC di Kelurahan Tanjung Selamat Medan Tuntungan.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan harapan agar memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Penulis, menambah wawasan dan pengetahuan tentang menganalisis harga dan kemasan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada produk kecap ABC.
2. Peneliti lain, Sebagai bahan referensi tambahan bagi yang tertarik di bidang manajemen pemasaran dan melakukan penelitian lebih lanjut tentang masalah yang sama di masa yang akan datang.
3. Bagi Pengguna, penelitian diharapkan menjadi masukan dan pertimbangan yang terkait dalam menganalisis harga dan kemasan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada produk kecap ABC.