

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dalam era pembangunan dewasa ini, pemerintah menekankan suatu strategi pembangunan yang berorientasi pada industrialisasi. Sektor industri diandalkan sebagai akselerasi pembangunan ekonomi, karena industri mampu mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat ke jenjang yang lebih tinggi, sebab sektor industri memperluas kesempatan kerja sehingga menampung banyak tenaga kerja dan menghasilkan produk-produk yang berkualitas dan terjangkau daya beli masyarakat.

Dengan ditunjang oleh peran pemerintah yang membidangi kegiatan industri rakyat seperti Departemen perindustrian dan perdagangan swasta terkait lainnya maka kegiatan industri terus di tingkatkan. Mengacu pada peranan pemerintah dalam sektor diantaranya adalah industri tenun ikat. Industri tenun ikat pada umumnya tidak membutuhkan dana yang besar dalam pengelolaannya, sebab bahan baku dapat diperoleh secara alamiah dari lingkungan sendiri dan juga dibeli pada toko atau kios terdekat atau yang harganya dapat dijangkau masyarakat.

Kegiatan tenun ikat dewasa ini tidak dapat diandalkan sebagai sarana untuk mempertahankan warisan budaya atau sarana adat tetapi telah berkiprah kepada sarana ekonomi atau kesempatan usaha. Dengan ditunjang oleh atribut-atribut seperti motif, warna yang mencerminkan maka estetika, religius dan

ekonomis serta sosial budaya maka produk tenun ikat dapat dihasilkan dalam jumlah tertentu untuk ditawarkan kepada konsumen.

Atribut-atribut produk itu tidak saja menggambarkan warna budaya masyarakat, tetapi mengandung nilai ekonomi sehingga diperlukan oleh konsumen. Jika kita mengamati motif dari kain tenun ikat maka kita akan dapati kekhasan budaya masyarakat tertentu dan kekhasan itu mengandung nilai ekonomis, atau menjanjikan harga tertentu.

Harga merupakan suatu nilai yang dibuat untuk menjadi patokan nilai suatu barang. harga cukup memiliki pengaruh yang besar terhadap penjualan , bagaimana yang telah dijelaskan dalam hukum permintaan “jika harga semakin murah maka barang yang diminta akan semakin banyak dan sebaliknya jika harga semakin mahal maka barang yang diminta semakin sedikit”. harga juga merupakan suatu penentu bagi permintaan barang dan untuk menentukan posisi persaingan penjualan dipasar. harga juga salah satu faktor penentu konsumen dalam menentukan suatu konsumen dalam menentukan suatu produk maupun jasa yang akan dibeli tersebut merupakan kebutuhan pokok lainnya, konsumen akan sangat memperhatikan harganya. pengusaha perlu memperhatikan hal ini, karena dalam persaingan usaha, harga yang ditawarkan oleh pesaing usaha, harga yang ditawarkan oleh pesaing biasa lebih rendah.

Kualitas produk merupakan fokus utama dalam perusahaan, ualitas merupakan suatu kebijakan penting dalam meningkatkan daya saing produk yang harus memberi kepuasan kepada konsumen yang melebihi atau paling tidak sama dengan kualitas produk dari pesaing. perusahaan harus benar-benar memahami apa

yang dibutuhkan konsumen atas suatu produk yang akan dihasilkan. dengan demikian kualitas produk adalah suatu usaha untuk memenuhi atau melebihi harapan pelanggan, di mana suatu produk tersebut memiliki kualitas yang sesuai dengan standar kualitas yang telah ditentukan, dan kualitas merupakan kondisi yang selalu berubah karena selera atau harapan konsumen pada suatu produk selalu berubah, kualitas produk yang baik merupakan harapan konsumen yang harus dipenuhi oleh perusahaan, karena kualitas produk yang baik merupakan kunci perkembangan produktivitas perusahaan.

Bagaimanapun tingginya kualitas produk, motif yang menarik tetapi tidak diperkenalkan kepada konsumen yang berada diluar lokasi industri maka permintaan pun terbatas pada konsumen setempat yang mengetahuinya. Disamping itu jika dapat diperkenalkan kepada masyarakat luas maka kemungkinan akan terjadi lonjakan permintaan sehingga diperlukan volume penjualan dalam jumlah yang besar untuk menampung permintaan konsumen.

Dari sudut harga yang diketahui bahwa kain tenun ikat dalam berbagai jenis dan motif tersebut telah beralih dari tangan pengrajin ke perusahaan, sehingga harga yang ditetapkan pengrajin tidak dipertahankan oleh perusahaan, karena perusahaan dalam rangka mempromosikan produk yang dimaksud telah mengeluarkan biaya, dan biaya itu akan dibebankan kepada produk yang dipromosikan. jika pengrajin menetapkan harga yang terlampaui tinggi mahal maka harga itu menjadi lebih tinggi ketika berada di tangan konsumen karena perusahaan menambah kualitas produk tertentu kepada harga konsumen. Untuk

itu faktor harga diduga mempengaruhi permintaan konsumen. Berikut adalah penjualan kain tenun ikat pada toko sinar baru kupang.

**Tabel 1.1**  
**Data Penjualan Kain Tenun Ikat pada Toko Sinar Baru Kupang**  
**Tahun 2018 – 2020.**

<b>Tahun</b>	<b>Selimut (Lembar)</b>	<b>Sarung (Lembar)</b>	<b>Selendang (Lembar)</b>
2018	369	353	180
2019	371	374	210
2020	342	386	296

Sumber : Toko Sinar Baru Kupang.

Dari tabel tersebut jelas menunjukkan bahwa per lembar dari produk tenun ikat selimut dan selendang setiap tahun terus mengalami peningkatan sedangkan selimut mengalami penurunan di tahun 2020 hingga mencapai 342 lembar. Dari fenomena mengenai data penjualan Kain Tenun Ikat pada Toko Sinar Baru Kupang dapat dilihat bahwa Sarung dan selendang mengalami peningkatan selama tiga tahun belakangan ini. Hal ini dikarenakan perkembangan atau peningkatan harga itu disebabkan oleh peningkatan atau perkembangan kualitas produk dan perkembangan harga yang berlaku di pasar pada umumnya produk merupakan suatu kondisi dan fisik, sifat, dan fungsi produk baik itu jasa berdasarkan tingkat mutu yang disesuaikan dengan durabilitas, reabilitas serta mudahnya penggunaan kesesuaian, perbaikan serta komponen lainnya yang dibuat untuk memenuhi kepuasan dan juga kebutuhan pelanggan. Penetapan harga berdasarkan produk tenun ikat dan presentase tertentu sebagai margin laba akan

sangat menguntungkan bagi pihak produsen karena setiap produsen secara pasti mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh berdasarkan jumlah produk yang terjual. jadi penetapan harga jual produk berdasarkan produk kemungkinan pihak produsen terhindar dari kerugian usaha karena produsen secara pasti mengetahui tentang besarnya keuntungan yang harus diraih melalui penjualan tertentu.

Penelitian terdahulu sebelumnya pernah dilakukan oleh Muhammad Rizky Antoni (2013). Dengan judul penelitian yaitu Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan “waleu” kaos lampung di bandar lampung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel Product, price, promotion, place berpengaruh Positif dan signifikan Terhadap Penjualan Pada “Waleu” Kaos Lampung Di Bandar Lampung. Saran penelitian terdahulu kepada Waleu yaitu harus melakukan inovasi sesuai perkembangan jaman karena disain selalu berkembang dan harus mengikuti perkembangan jaman, Memberikan list harga yang menarik dan memberikan promo tertentu setiap pembelian agar semakin menarik untuk meningkatkan penjualan dan Promosi di media internet untuk jaman sekarang cukup penting untuk memperluas jangkauan pemasaran produk waleu.

Penelitian dilakukan Nia Sonani (2021) Dengan Judul penelitian yaitu Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan Kendaraan Merek Toyota. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa secara parsial harga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penjualan yang artinya terjadi kenaikan harga pada kendaraan merek Toyota maka konsumen akan mempertimbangkan bahkan mengurungkan niatnya untuk melakukan pembelian

dan menyebabkan penurunan volume penjualan. Sedangkan Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan, dimana jika ada penambahan kualitas maka konsumen akan memilih Toyota dan akan melakukan pembelian sehingga volume penjualan pun akan meningkat. Oleh karena itu Toyota sebagai produsen kendaraan roda empat yang sudah memiliki nama di Indonesia perlu mempertimbangkan mengenai harga kendaraannya agar tetap terjangkau oleh konsumen dan karena kualitas produk berpengaruh positif terhadap volume penjualan maka toyota perlu meningkatkan kualitas kendaraan yang diproduksinya tanpa mengurangi fungsi dan dengan harga yang masih terjangkau.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Frendy O. Moku dan Altje Tumbel (2015) dengan judul yaitu Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Roti Jordan CV. Minahasa mantap perkasa. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa secara parsial Kualitas Produk, Harga dan Distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan. Saran yang disampaikan oleh penelitian yaitu sebaiknya manajemen roti Jordan yang dikelola oleh CV. Minahasa Mantap Perkasa dapat terus mempertahankan bahkan meningkatkan Kualitas Produk, Harga, maupun Distribusi sehingga laba yang didapat akan semakin besar dengan loyalitas konsumen yang mengutamakan harga dan kualitas produk itu sendiri. Selanjutnya teruntuk penelitian di kemudian hari lebih mempertimbangkan faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi volume penjualan.

Berdasarkan penjelasan diatas tersebut terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan diantaranya harga jual dan kualitas produk atau barang. Hal ini dilihat bahwa apabila harga yang diberikan terlalu tinggi dapat menurunkan penjualan dan kualitas produk yang menurun pun dapat menurunkan penjualan. Oleh sebab itu berdasarkan kajian empiris dan konseptual di atas, maka faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan yang layak untuk dikaji secara lebih mendalam dalam penelitian ini adalah faktor harga dan kualitas produk. Bertolak dari uraian permasalahan dan pemikiran tersebut, maka penulis tertarik untuk mengkaji secara mendalam Harga dan Kualitas Produk terhadap Penjualan melalui suatu penelitian ilmiah dengan judul **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Kain Tenun Ikat Pada Toko Sinar Baru Kupang.”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka,perumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruh Penjualan Kain Tenun Ikat Pada Toko Sinar Baru Kupang.”**

## **1.3 Persoalan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah harga berpengaruh terhadap penjualan kain tenun ikat pada Toko Sinar Baru Kupang?
2. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap penjualan kain tenun ikat pada Toko Sinar Baru Kupang?

## **1.4 Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Tujuan penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh faktor harga terhadap penjualan kain tenun ikat pada Toko Sinar Baru Kupang.
2. Untuk mengetahui pengaruh faktor kualitas produk terhadap penjualan kain tenun ikat pada Toko Sinar Baru Kupang.

### **1.4.2 Manfaat penelitian**

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak berikut:

1. Manfaat akademis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan faktor harga dan produk terhadap penjualan dan bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di Universitas Kristen Artha Wacana (UKAW) pada umumnya dan fakultas ekonomi pada khususnya.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pemahaman mengenai manajemen pemasaran secara riil khususnya yang menyangkut dengan faktor harga dan produk terhadap penjualan