

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi dan industri membawa dampak bagi kehidupan manusia terutama pada dunia usaha saat ini, dan banyaknya usaha yang bermunculan baik usaha besar maupun usaha kecil. Dengan munculnya usaha tersebut berdampak semakin ketat dalam bersaing terutama usaha yang menjual produk atau barang dan sejenis.

Seperti yang kita ketahui sebelumnya di Kalimantan Selatan banyak industri kerajinan yang ada di Desa Pulau Tambak Kecamatan Amuntai Selatan Kabupaten Hulu Sungai Utara. Salah satunya adalah industri kerajinan usaha Anyaman Purun. Seiring perkembangan waktu dan perubahan struktur ekonomi membuat kerajinan tangan Anyaman Purun ini mampu besaing dengan industri kerajinan lainnya. Beberapa pengrajin Anyaman Purun yang diteliti pada saat dilapangan mengatakan bahwa pembuatan Anyaman Purun tidak ada hentinya apabila mendapatkan banyak pesanan dan Anyaman Purun tersebut bisa dibuat sesuai keinginan pemesan. Terkadang penjualan Anyaman Purun tersebut meningkat ketika banyak pemesan dan menurun ketika tidak ada yang pemesan.

Angka penjualan kerajinan Anyaman Purun ini menurun karena adanya persaingan penjualan sehingga pemesanan tidak ada. Sebelumnya penjualan Anyaman dapat menjual 250 buah lebih macam anyaman sesuai dengan kebutuhan pelanggan dalam batas waktu 1 minggu. Anyaman Purun yang

akan di transportasi bulan ini dananya mendapatkan laba sekitar Rp 5.000.000. Hal ini menyebabkan usahawan yang menerapkan konsep pemasaran perlu mencermati perilaku konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeliannya dalam usaha pemasaran sebuah produk yang dilakukan (Rabiatullaila, 2024).

Faktor yang sangat penting yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian kerajinan Anyaman Purun adalah inovasi, dimana inovasi produk merupakan pusat dari keberhasilan suatu bisnis. Untuk menghasilkan produk yang *marketable* dan *profitable* secara berkelanjutan, maka perusahaan harus memperhatikan pentingnya inovasi produk. Produk yang kurang berkualitas saja akan dipandang konsumen sebagai produk yang membosankan dan mengalami kejenuhan, oleh karena itu kreativitas, modifikasi, dan inovasi sangat dibutuhkan untuk pengembangan produk tersebut tetap mendapatkan tempat di hati konsumen.

Mempertahankan produk untuk selalu diminati konsumen memerlukan usaha yang kreatif seperti membuat inovasi –inovasi dari produk yang ditawarkan, dengan harapan dapat membuat konsumen tidak berpindah keproduk lain yang sejenis. Inovasi itu sendiri merupakan salah satu faktor penentu dari sukses perusahaan yang diperlukan agar tetap bertahan, atau menjadi lebih kompetitif.

Menurut Prokosa dalam Khomilah (2020 : 6) mengatakan bahwa inovasi adalah suatu mekanisme perusahaan untuk beradaptasi dengan lingkungan yang dinamis. Oleh sebab itu dituntut untuk mampu menciptakan pemikiran–pemikiran baru, gagasan-gagasan baru dengan menawarkan

produk yang inovatif serta peningkatan pelayanan yang dapat memuaskan pelanggan.

Persaingan yang semakin ketat dan konsumen yang semakin kritis dalam memilih produk rumah tangga, menuntut produsen kerajinan tangan untuk lebih inovatif dalam menghasilkan suatu produk, dengan kata lain produksi harus mampu menawarkan produk baru yang berbeda dan jauh lebih baik kualitasnya dengan produk yang ditawarkan oleh pesaing.

Inovasi Produk yang dilakukan untuk menghadapi persaingan adalah dengan melakukan perbaikan, penyempurnaan atau menghasilkan produk baru dengan produk yang telah ada. Kemudian memperbaiki kualitas produk dengan pengembangan produk. Pengembangan produk pada dasarnya adalah usaha yang dilakukan secara sadar dan berencana untuk memperbaiki produk yang sedang berjalan, sehingga mampu menghadapi perubahan selera persaingan yang semakin meningkat untuk dapat mempertemukan keinginan pasar, karena konsumen cenderung mencari produk yang baru untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Selain melakukan inovasi produk, faktor kualitas produk juga dapat mempengaruhi dalam memenangkan pesaing. Produk yang berkualitas menjadi pilihan utama konsumen dalam pemilihan produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Perusahaan senantiasa mampu mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk guna memenuhi keinginan konsumen. Dengan produk yang berkualitas perusahaan dapat bersaing dengan para pesaing dalam menguasai informasi yang menunjukkan total penjualan bisnis perusahaan harus mempertimbangkan kualitas produk yang dihasilkan karena

dengan meningkatkan kualitas akan membuat para konsumen puas dan percaya, kepuasan pelanggan merupakan hal yang perlu di perhatikan oleh produsen. Menurut Fatihudin dan Firmansyah (2019:206) kepuasan pelanggan adalah pengukuran atau indikator sejauh mana pelanggan atau pengguna produk perusahaan atau jasa sangat senang dengan produk-produk atau jasa yang diterima, kepuasan pelanggan adalah perbandingan antara harapan terhadap persepsi pengalaman (dirasakan/diterima).

Menurut Indrasari (2019:87-88) dalam menentukan tingkat kepuasan pelanggan, terdapat lima faktor utama dan harus diperhatikan oleh perusahaan yaitu:

1. Kualitas produk, pelanggan akan merasa puas bila evaluasi mereka menunjukkan bahwa produk yang mereka gunakan memang berkualitas.
2. Kualitas pelayanan, pelanggan akan merasa puas apabila mendapatkan pelayanan yang baik atau sesuai dengan yang diharapkan.
3. Emosional, pelanggan akan merasa bangga dan yakin bahwa orang lain akan kagum terhadap mereka, apabila memakai produk tertentu yang cenderung mempunyai tingkat kepuasan yang lebih tinggi.
4. Harga, produk dengan kualitas yang sama tetapi harga yang relatif rendah menawarkan nilai yang lebih besar kepada pelanggan.
5. Biaya, pelanggan yang tidak mengeluarkan biaya tambahan atau tidak perlu membuang waktu untuk mendapatkan suatu produk cenderung merasa puas dengan produk tersebut.

Dari beberapa faktor-faktor yang di jelaskan, faktor harga mengambil peran penting dalam pemasaran. Strategi penentuan tinggi rendahnya harga

sangat berpengaruh pada laku atau tidaknya suatu produk di pasar. Harga yang rendah atau terjangkau menjadi pemicu untuk meningkatkan kinerja pemasaran. Namun harga juga dapat menjadi indikator kualitas, dimana suatu produk dengan kualitas tinggi akan berani diambil dengan harga yang tinggi pula.

Kualitas produk menjadi sangat penting bagi konsumen yang benar-benar menginginkan penggunaan produk jangka panjang dan tidak suka berganti-ganti produk. Beberapa konsumen juga dengan kualitas produk, hal ini dikarenakan tidak sesuai dengan yang diharapkan oleh konsumen, informasi yang didapatkan oleh konsumen tidak sesuai dengan hasil yang didapat setelah menggunakan produk tersebut. Spesifikasi yang digambarkan juga tidak memiliki kesesuaian dengan apa yang didapatkan oleh konsumen.

Apabila yang diinginkan oleh konsumen terpenuhi otomatis konsumen akan semakin puas. Oleh karena itu produsen harus menjual kualitas produk mereka sesuai dengan harga yang layak. Faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah harga, jika kualitas produk berkaitan dengan kesesuaian antara produk yang ditawarkan penjual kerajinan tangan anyaman purun, maka harga adalah nilai yang harus dibayar untuk mendapatkan produk. Harga termasuk bagian dari jual serta beli, jual dan beli merupakan proses pemindahan hak/barang atau harta kepada pihak lain memakai uang sebagai alat tukarnya. Harga yang ditawarkan oleh penjual kerajinan anyaman purun sangat bervariasi dan mampu bersaing dengan penjual kerajinan anyaman purun lainnya.

Dengan semakin banyaknya penjual yang terlibat pada pemenuhan kebutuhan serta harapan konsumen, menyebabkan setiap perusahaan wajib teliti dalam memutuskan harga. Harga sangat menentukan kelangsungan perusahaan, karena harga ialah pondasi laku atau tidaknya suatu produk atau barang tersebut saat dijual. Sehingga, harga hanya diambil menggunakan cara yang kompetitif, antara pebisnis satu atau dengan yang lainnya tidak boleh menggunakan cara-cara yang saling merugikan. Jadi kualitas serta harga adalah variabel paling penting bagi konsumen, sehingga harga suatu produk sangat menentukan kualitasnya.

Menurut Indrasari (2019) keputusan pembelian merupakan seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih, dengan kata lain pilihan/alternatif harus tersedia bagi seseorang ketika mengambil keputusan. Sebaliknya, jika konsumen tidak mempunyai alternatif untuk memilih dan benar-benar terpaksa melakukan pembelian, maka keadaan tersebut bukan merupakan suatu keputusan. Menurut Gunawan (2022) keputusan pembelian merupakan sebuah proses dimana konsumen mengenal masalahnya, mencari informasi mengenai produk atau merek tertentu. Keputusan pembelian adalah tindakan dari konsumen untuk mau membeli atau tidak terhadap produk (Kholidah dan Arifiyanto, 2020).

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa keputusan pembelian merupakan sebuah tindakan yang dilakukan oleh konsumen untuk melakukan pembelian sebuah produk atau jasa yang diinginkan. Oleh sebab itu, keputusan pembelian merupakan suatu proses pemilihan dari beberapa alternatif penyelesaian masalah dengan tindak lanjut yang nyata. Setelah itu

konsumen dapat melakukan pilihan dan kemudian dapat menentukan sikap yang akan diambil selanjutnya.

Pengambilan keputusan konsumen pada dasarnya merupakan proses pemecahan masalah. Peneliti menggunakan variabel keputusan pembelian ini karena studi tentang keputusan pembelian masih layak untuk diteliti mengingat semakin banyaknya produk yang beredar mengakibatkan perlunya berbagai pertimbangan bagi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Keputusan pembelian konsumen dapat dilakukan apabila produk tersebut sesuai dengan apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen.

Kerajinan anyaman purun adalah salah satu keterampilan yang mempunyai peran penting dalam meningkatkan ekonomi keluarga. Seperti masyarakat bertempat tinggal di Desa Pulau Tambak Kecamatan Amuntai Selatan yang sebagian besar masyarakatnya bermata pencaharian sebagai pengrajin Anyaman purun. Bahan baku yang mereka peroleh dari purun lalu di proses agar purunnya dapat dianyam. Untuk menganyam purun itu dengan menggunakan mesin petumbuk atau lasong purun. Dari hasil para *survey* yang penulis lakukan pada tanggal 01 Desember 2022, peneliti mendapatkan informasi dari salah satu penjual kerajinan anyaman purun yaitu Ibu Rabiattullaila, beliau memulai usaha kerajinan anyaman purun ini sudah dari tahun 2010, awalnya Ibu Rabiattullaila mengalami kendala karena keterbatasan modal. Namun seiring berjalannya waktu usaha Ibu Rabiattullaila semakin meningkat. Ibu Rabiattullaila mengatakan bahwa pendapatan yang ia peroleh setiap bulannya tidak menetap, dalam kurun waktu sebulan bisa mencapai Rp 4.000.000 bahkan sampai Rp 5.000.000. untuk mengatasi

persaingannya dengan pengrajin anyaman purun lainnya Ibu Rabiattullaila melakukan tambahan desain produk kerajinan anyaman purun yang lebih sinkron dengan tuntutan serta kebutuhan pembeli, agar pembeli lebih tertarik memilih produk yang ditawarkan. Variasi produk-produk yang ditawarkan sangat beragam diantaranya tas, tikar, bakul, topi, dompet, butah, dan lain-lain yang terbuat dari bahan purun.

Harga dari masing- masing produk juga bervariasi mulai dari harga Rp 10.000 sampai berkisar Rp 35.000. Inovasi produk sangat dibutuhkan agar usaha kerajinan anyaman purun dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama. Inovasi produk dimunculkan dari variasi produk. Variasi produk yang cukup banyak menjadikan usaha kerajinan anyaman purun harus dapat menentukan harga pokok produksi setiap produknya agar dapat memperoleh laba yang terus meningkat.

Tabel 1.1

Jenis dan Harga Produk Kerajinan Anyaman Purun

No	Jenis Kerajinan purun	Harga besar	Harga kecil
1	Tas	Rp 22.000	Rp 18.000
2	Dompot	Rp 18.000	Rp 15.000
3	Topi	Rp 5.000	Rp 6.000
4	Bakul	Rp 6.000	Rp 7.000
5	Tikar	Rp 32.000	Rp 27.000

Sumber: Data diolah berdasarkan info narasumber, 2024

Adanya fenomena tersebut maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Usaha Kerajinan Anyaman Purun Di Desa Pulau Tambak Kecamatan Amuntai Selatan Kabupaten Hulu Sungai Utara (Usaha Ibu Rabiattullaila)”**.

1.2 Batasan Permasalahan

Schiffman dan Kanuk dalam Indrasari (2019:70) mendefinisikan keputusan pembelian konsumen merupakan seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih, dengan perkataan lain, pilihan alternatif harus tersedia bagi seseorang ketika mengambil keputusan. lian terhadap suatu produk. Konsumen akan sangat selektif dalam hal harga apabila produk atau jasa yang akan dibeli tersebut merupakan kebutuhan primer sehari-hari seperti makanan, minuman, pakaian, dan lainnya. Hal ini menjadi strategi setiap perusahaan karena dalam persaingan di pasar, harga yang ditawarkan oleh pesaing bisa lebih rendah dengan kualitas yang sama atau bahkan dengan kualitas yang lebih baik. Hal ini berarti bahwa dalam penentuan harga, perusahaan harus memperhatikan kemampuan konsumen dan tingkat harga dari para pesaingnya. Ketika akan melakukan keputusan pembelian seorang konsumen pasti akan memperhatikan harga produknya, apakah sesuai dengan kemampuan *finansial* atau tidak. Harga yang dibayarkan oleh konsumen pada sebuah produk yang dibeli apakah sudah sebanding dengan manfaat yang akan diterima, oleh karena itu harga dapat mempengaruhi keputusan pembelian seorang konsumen.(Yusra:2020).

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang ada dan agar penelitian ini dapat membahas lebih tuntas dan mencapai sasaran seperti yang di harapkan.

Maka penelitian ini lebih difokuskan pada Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Usaha Anyaman Purun Di Desa Pulau Tambak Kec. Amuntai Selatan Kab. Hulu Sungai Utara.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis mengidentifikasi pada penelitian ini sebagai berikut :

1. Apakah Inovasi produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada usaha kerajinan anyaman purun Ibu Rabiattullaila di Desa Pulau Tambak Kecamatan Amuntai Selatan?

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan:

1. Untuk mengetahui pengaruh Inovasi produk terhadap keputusan pembelian kerajinan anyaman purun Ibu Rabiattullaila di Desa Pulau Tambak Kecamatan Amuntai Selatan.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Dengan penelitian ini dilakukan akan dapat menambah ilmu pengetahuan penulis terutama tentang masalah-masalah yang berkaitan dengan pengusaha, khususnya dalam bidang manajemen pemasaran dan selanjutnya dapat berguna sebagai bekal apabila bekerja disuatu perusahaan dan mengabdikan dilingkungan masyarakat.

2. Bagi Pengusaha

Dengan adanya Penelitian ini peneliti berharap hasil penelitian ini dapat digunakan dalam sebagai bahan referensi dalam membuat

kebijakan yang berkaitan dengan inovasi produk, kualitas produk, dan harga pada pengusaha Pengarajin anyaman purun di kecamatan Amuntai Selatan, dengan harapan dapat membawa pengusaha dan pihak yang bersangkutan ke arah yang lebih baik lagi.

3. Bagi Peneliti Berikutnya

Peneliti berharap hasil penelitian ini dapat berkontribusi terhadap perkembangan ilmu pengetahuan, serta dapat dijadikan sebagai bahan referensi selanjutnya dalam hal pengembangan dibidang penelitian yang berkaitan dengan pengaruh inovasi produk, kualitas produk, dan harga terhadap keputusan pembelian.