

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi persaingan dalam dunia usaha semakin ketat. Kondisi pasar yang kompetitif dan dinamis akan mengakibatkan setiap perusahaan harus selalu mengamati persaingan dalam lingkungan bisnisnya. setiap perusahaan harus mampu untuk mengoptimalkan sumber daya ekonomi untuk meningkatkan strategi pemasaran secara terus menerus dan berkelanjutan. Salah satunya kegiatan pemasaran yaitu proses dimana perusahaan memiliki dan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan atau ikatan yang kuat dengan pelanggan bertujuan untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya.

Bisnis penjualan pakaian sekarang ini memang semakin berkembang terutama di Indonesia, ini terbukti dengan semakin banyaknya muncul *outlet* (toko) dan kerap disebut butik pakaian yang menjual berbagai jenis pakaian. Seiring dengan perkembangan *Fashion* maka persaingan untuk memperoleh pelanggan dan keuntungan juga semakin meningkat.

Berasal dari bahasa Prancis, *boutique* yang berarti toko busana. Butik dapat diartikan sebagai toko busana yang menjual busana yang memiliki kualitas yang tinggi. Pengertian butik adalah suatu usaha pembuatan busana dengan jahitan kualitas tinggi dengan penjualan lengkap busananya. Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa butik merupakan tempat penjualan baju atau busana yang diproduksi sendiri atau tidak, dengan kualitas yang tinggi bahkan kualitas yang istimewa.

Pakaian merupakan kebutuhan primer manusia yang dapat memberikan rasa aman dan nyaman ketika memakainya, seiring perkembangan dunia *fashion* yang terus mengalami perubahan yang juga menjadikan peluang bisnis *fashion*. Kebutuhan pokok hidup manusia ada Sandang, pangan, papan.

Kebutuhan terpenting dalam manusia selain makanan yaitu kebutuhan berpakaian, kebutuhan ini termasuk dalam kebutuhan yang selalu dicari oleh manusia. Kebutuhan adalah segala sesuatu yang diperlukan manusia mencapai kesejahteraan. Kebutuhan manusia juga mencerminkan adanya perasaan kurang puas untuk dipenuhi. Dalam diri manusia yang muncul secara alami untuk mempertahankan kelangsungan hidup. Berdasarkan dari jenis kebutuhan, pakaian juga merupakan kebutuhan berdasarkan tingkat kegunaan dan termasuk juga dalam kebutuhan pokok (primer).

Harga merupakan salah satu faktor penentu dan pemilihan produk yang berkaitan dengan keputusan membeli ulang konsumen. Ketika memilih diantara produk-produk yang ada. Harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan jumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dan barang dan jasa. Menurut Kotler dan Armstrong (2018), harga adalah sejumlah uang yang ditukarkan untuk sebuah produk atau jasa. Lebih jauh lagi, harga adalah sejumlah nilai yang konsumen tukarkan untuk sejumlah manfaat dengan memiliki atau menggunakan suatu barang atau jasa. Widyastuti 2018 mengatakan bahwa harga adalah salah satu faktor penentu bagi *costumer* dalam menentukan suatu keputusan pembelian terhadap suatu jasa maupun produk. Menjadi tolak ukur bagi konsumen dimana terdapat kesulitan dalam menilai dari kualitas produk yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan

keinginan, apabila barang yang diinginkan konsumen adalah barang yang kualitas produk dan mutu dari produk yang baik maka harga tentunya akan mahal dan maka sebaliknya jika kualitas dan mutu produk tidak baik maka harga yang ada juga kurang baik atau tidak terlalu mahal.

Tabel 1.1
Harga Produk Moms Stella Boutique

Jenis Bahan kain Yang digunakan	Jenis Produk	Harga Produk
Bahan kain wolfis	Gamis polos satu set dengan jilbab	Rp 190.000
Bahan kain wolfis	Mukena satu set jumbo	Rp 350.000
Bahan kain Wolfis	Daster sttela	Rp 35.000-50.000
Bahan kain trinkell	Baju dan celana set	RP 250.000-RP 230.000
Bahan kain sutra	Dress motif abstrak/motif bunga	RP 190.000-RP 250.000
Bahan kain kebaya	Baju pengantin set dengan rok/songket	RP 3.000.000- Rp 5.000.000
Bahan kain batik	Baju set batik couple	Rp 1.000.00-Rp 150.000
Bahan Silk wool	Set jas/ celana pria	Rp 350.000- Rp 700.000

Sumber data: Moms Stella Boutique 2023.

Dalam penjelasan di atas penulis menyimpulkan bahwa harga yang ada di tabel 1.1 di Moms Stella Boutique menjual harga produk tertinggi yaitu baju penganti dengan set rok/songket dengan kisaran harga 3.000.000-5.000.000 dan harga yang termurah yaitu baju daster dengan kisaran harga 35.000-50.000.

Produk merupakan pemahaman bahwa produk yang ditawarkan oleh penjual mempunyai nilai jual lebih yang tidak dimiliki oleh produk pesaing. Oleh karena itu, Suatu perusahaan berusaha memfokuskan pada kualitas produk dan membandingkannya dengan produk yang ditawarkan oleh toko pesaing.

Kualitas produk juga dapat di artikan penilaian dari konsumen atau pembeli terhadap barang atau jasa untuk mencari informasi dan membuat keputusan dalam menentukan harga yang sesuai dengan kualitas produk.

Kualitas produk menurut Kotler dan Armstrong (2018) adalah salah satu alat promosi utama pemasar, dimana kualitas mempengaruhi kinerja suatu produk, maka dari itu kualitas produk terkait dengan nilai serta kepuasan *costumer*. Jadi dapat ditarik kesimpulannya produk bukanlah barang berwujud saja akan tetapi juga suatu yang tidak terwujud, yang ditawarkan di pasar sehingga mampu keinginan dan kebutuhan konsumen.

Minat beli yaitu dengan menciptakan suatu hal yang dapat terekam dalam pemikiran konsumen lalu menjadikannya suatu keinginan yang sangat kuat dengan cara motivasi. Minat beli merupakan kecenderungan konsumen untuk membeli suatu merek mengambil tindakan yang berhubungan dengan pembelian yang diukur dengan tingkat kemungkinan konsumen melakukan pembelian. Salah satu usaha yang dilakukan oleh gerai fashion yang ada saat ini dalam menarik minat beli konsumen adalah melalui penataan. Display merupakan salah satu aspek yang penting untuk menarik perhatian dan minat beli konsumen pada toko atau barang dan mendorong keinginan untuk membeli melalui daya Tarik penglihatan langsung. Penataan yang menarik mulai dari display, mampu menciptakan suasana nyaman dan membangkitka positif konsumen sehingga dapat menciptakan minat beli. Konsumen akan tertarik dan mengevaluasi masukan -masukan informasi yang mereka sebelum melakukan proses pembelian. Salah satu faktor yang dapat menumbuhkan minat beli konsumen adalah desain butik yang menarik. Begitu pula dengan produk, lokasi, pelayanan dan harga yang ada membuat perbedaan dengan butik lain. Butik yang menarik diharapkan dapat merangsang dan meningkatkan minat beli konsumen. Konsumen tidak perlu berlama-

lama dalam mencari produk yang diinginkan, sehingga konsumen diharapkan membeli lebih banyak produk dari yang sebelumnya mereka rencanakan. Butik yang menarik membantu konsumen mencari dan membeli barang.

Moms Stella Boutique yang menjual berbagai macam pakaian, daster dan dress dan menyediakan pakaian untuk laki-laki dan lain-lainnya dengan menggunakan brand sendiri untuk baju Muslim dan Non muslim, dan memiliki ukuran untuk dewasa dan anak-anak. Pada usaha butik juga dinilai dari harga yang telah ditawarkan, apakah harga yang ditawarkan dan kualitas dari busana itu sesuai atau tidaknya. Pada usaha butik biasanya terdapat beberapa produksi selain busana seperti bahan perlengkapan busana yang terdiri dari aksesoris dan pernak pernik payet yang disesuaikan dengan yang dijual dalam butik tersebut.

Tabel 1.2
Data Penjualan Baju di Moms Stella Boutique
Tahun 2022

No	Bulan	Data Penjualan
1	Januari	15 Pcs
2	Februari	20 pcs
3	Maret	15 pcs
4	April	30 pcs
5	Mei	33 pcs
6	Juni	20 pcs
7	Juli	30 pcs
8	Agustus	16 pcs
9	September	11 pcs
10	Oktober	26 pcs
11	Novembar	17 pcs
12	Desember	40 pcs

Sumber Data: Moms Stella Boutique, 2023

Berdasarkan Tabel 1.2 hasil data penjualan pada moms stella boutique bahwa data penjualannya mengalami naik turunnya yang tidak stabil di Moms Stela Botique dapat dilihat pada bulan Mei baju yang terjual sejumlah 33 pcs

sedang pada Bulan Desember jumlah baju yang terjual 40 pcs di tabel 1.2 dapat disimpulkan penulis bahwa pada bulan Mei dan Desember terdapat peningkatan naik turun nya penjualan yang tidak stabil.

Permasalahan yang membuat Moms Stella Boutique cenderung dikarenakan Harga yang tidak sesuai dengan kualitas produk yang menggunakan model dan corak/motif pakaian yang kurang menarik dan hampir semua baju yang di jual di butik memiliki model desain yang sama. Sehingga konsumen merasa cenderung untuk melakukan pembelian ulang. Sehingga Harga jual baju diberikan oleh owner moms stela boutique menyebabkan naik turun atau tidak stabil.

Berdasarkan uraian latar belakang maka penulis merasa penting untuk melakukan penelitian ini mengenai sejauh mana pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat beli konsumen oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN DI MOMS STELLA BOUTIQUE DI PADANG SIDIMPUN UTARA”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah pengaruh harga terhadap minat beli konsumen di Moms Stella Boutique?
2. Apakah pengaruh kualitas produk terhadap minat beli konsumen di Moms Stella Boutique?
3. Apakah pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat beli konsumen di Moms Stela Boutique?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka dapat diambil tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh harga terhadap minat beli konsumen di Moms Stella Boutique?
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap minat beli di Moms Stella Boutique?
3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat beli konsumen di Moms Stella Boutique?

1.4 Manfaat Penelitian

Beberapa manfaat yang dapat di peroleh dari pelaksanaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis
Dapat menerapkan teori yang diterima selama menjalani penelitian di MOMS Stella Boutique, Khususnya pemahaman ilmu pengetahuan di bidang pemasaran.
2. Bagi Moms Stella Boutique Meningkatkan Penjualan sehingga mendapat keuntungan yang besar dari sebelumnya.
3. Bagi Akademis
Sebagai bahan referensi bagi pihak lain yang mengembangkan penelitian sejenis pada masa yang akan datang.