

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dengan semakin berkembangnya zaman saat ini membuat kebutuhan manusia semakin meningkat mengakibatkan pertumbuhan barang dan jasa terus menerus meningkat juga, karena manusia mempunyai kebutuhan yang begitu kompleks yang harus dipenuhi demi keberlangsungan hidupnya. Hal ini menyebabkan perusahaan saling bersaing dalam memenuhi dan memuaskan kebutuhan dari konsumen, dengan cara menghasilkan produk atau jasa yang sesuai dengan kebutuhan dari konsumen tersebut.

Seiring dengan berjalannya waktu mengakibatkan terjadi pertumbuhan di berbagai sektor salah satunya dari fashion yang dimana kebutuhan konsumen terhadap fashion kini semakin variatif dan inovatif, seperti pakaian diperpadukan dengan berbagai macam aksesoris seperti tas, ikat pinggang, bahkan kaos kaki untuk tampil lebih rapi dan menarik.

Salah satu yang menjadi trend dikalangan masyarakat yaitu kaos kaki, karena kaos kaki merupakan salah satu kebutuhan sandang, pada saat ini kaos kaki sudah menjadi produk yang tidak asing lagi, bahkan hampir semua kalangan menggunakan kaos kaki dalam kehidupan sehari-hari mulai dari anak kecil hingga orang dewasa. Bahkan kaos kaki untuk sekarang tidak hanya dipakai untuk pergi sekolah atau kerja tetapi juga untuk kaum wanita muslimah bisa dipakai untuk menutupi aurat di bagian kaki, dengan

banyaknya orang yang memakai kaos kaki maka, produksi dan pemasaran kaos kaki ini dapat menjadi salah satu usaha yang potensial dan dapat memberikan keuntungan.

Harga dari suatu produk dapat memberikan pengaruh yang cukup besar bagi peningkatan daya beli masyarakat. Di dalam pemasaran harga merupakan hal penting karena harga merupakan nilai uang yang harus dibayarkan oleh konsumen kepada penjual untuk bisa mendapatkan barang atau jasa yang diinginkan.. Oleh karena itu, harga menjadi salah satu penentu keberhasilan perusahaan karena harga dapat menentukan seberapa besar keuntungan dari hasil penjualan produk barang atau jasa, penetapan harga biasanya ditetapkan oleh perusahaan.

Penetapan harga merupakan salah satu keputusan yang memiliki peran penting dalam pemasaran, karena dengan penetapan harga yang tepat dapat menjadi faktor penting dalam kesuksesan suatu perusahaan dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Dengan adanya penetapan harga sehingga menjadi tolak ukur bagi konsumen dalam melakukan dan memberikan suatu keputusan pembelian. Selain itu, dengan adanya penetapan harga sehingga perusahaan dapat melihat seberapa besar pendapatan yang diterima dari hasil penjualan yang telah dilakukan.

Keputusan pembelian merupakan kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam pengambilan keputusan untuk melakukan pembelian terhadap produk yang dijual. Dalam keputusan pembelian ini

biasanya konsumen mencari informasi tentang produk atau jasa yang dibutuhkan.

Salah satu tempat industri kaos kaki yang sudah memiliki sertifikasi halal yang ada di Jawa Barat khususnya di kota Bandung yaitu kaos kaki soka. Perusahaan PT Soka Cipta Niaga berdiri sejak tahun 2011 yang berlokasi di kompleks Puteraco Gading Regency Blok B1 No. 11-12 Cisaranten Endah, Kecamatan Arcamanik, Kota Bandung yang bergerak di bidang produksi, distribusi, dan perdagangan kaos kaki, sarung tangan, inner, secara online maupun offline. Awal berdiri sampai mendapatkan sertifikasi halal ini PT.Soka Cipta Niaga membutuhkan waktu sekitar 4 tahun dan PT Soka Cipta Niaga secara resmi mendapatkan sertifikasi halal dari MUI dengan no reg.00170075071215 tersebut pada tahun 2015.

Disebut kaos kaki halal karena bahan dari pembuatan kaos kaki soka ini sudah dipastikan menggunakan bahan baku yang berkualitas mulai dari benang dan campuran bahan kimia untuk bahan baku terbebas dari unsur yang haram, bahkan dari proses produksi kaos kaki soka tidak menggunakan mesin rajut dengan spare part (sikat) yang terbuat dari bulu babi. Selain bahan baku, proses produksi, dari lingkungan produksi juga sangatlah diperhatikan, dalam lingkungan produksi terbebas dari najis bahkan sudah mendapatkan Sistem jaminan halal. Selain itu, perusahaan terus melakukan inovasi serta mempertahankan kepuasan serta kenyamanan dari konsumen, dengan adanya sertifikasi halal PT Soka Cipta Niaga dapat bersaing di dalam negeri maupun luar negeri.

Bagi konsumen baik secara individu maupun yang ingin menjadi reseller, harga sering menjadi bahan pertimbangan konsumen untuk melakukan keputusan pembelian. Dikarenakan harga yang ditetapkan oleh PT Soka Cipta Niaga pada produk kaos kaki ini sangat terbilang tinggi, sehingga menyebabkan konsumen berpikir kembali terhadap keputusan yang akan diambilnya. Tetapi harga yang ditetapkan oleh PT Soka Cipta Niaga ini juga bisa dikatakan sesuai dengan proses produksi yang dilakukan serta telah memiliki sertifikasi halal dari MUI.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT Soka Cipta Niaga terdapat masalah dalam keputusan pembelian yaitu :

1. Pengenalan kebutuhan. Dalam kebutuhan setiap orang berbeda, biasanya dipengaruhi oleh rangsangan internal maupun eksternal, untuk kebutuhan sendiri biasanya konsumen akan memilih beberapa produk yang mereka butuhkan. Seperti kaos kaki, tidak semua orang akan memerlukan kaos kaki mungkin hanya beberapa kalangan atau orang yang sudah terbiasa memakai kaos kaki tapi sebaliknya dengan orang tidak suka memakai kaos kaki. Sama halnya seperti kaos kaki soka mempunyai manfaat dan kegunaan yang hampir sama dengan yang di pasar tetapi harga dari kaos kaki soka terbilang mahal sehingga konsumen akan memikirkan kembali terhadap produk yang akan dibelinya karena dengan harga yang diberikan oleh PT.Soka Cipta Niaga senilai RP.16.900 sedangkan harga di pasar lebih murah dan manfaat yang sama. maka konsumen akan memikirkan ulang terhadap keputusan pembeliannya

2. Evaluasi alternatif. . Biasanya konsumen akan melihat jenis kaos kaki yang mereka inginkan, tetapi sedikitnya pilihan kaos kaki yang berukuran semata kaki dan memiliki motif yang sedikit, bahkan ketersediaan kaos kaki di toko sedikit. Oleh karena itu, dengan sedikitnya pilihan dan stok kaos kaki yang tidak tersedia sehingga menyebabkan banyaknya pertimbangan dalam melakukan keputusan pembelian.

Berikut ini merupakan data penjualan kaos kaki soka pada tahun 2019-2021 .

TABEL 1.1 Penjualan Kaos kaki PT Soka Cipta Niaga

Tahun	Penjualan
2019	2.842.759
2020	1.184.106
2021	2.373.208

Sumber.PT.Soka Cipta Niaga

Pada TABEL diatas menunjukkan adanya penurunan penjualan produk Soka, dapat dilihat pada tahun 2020 mengalami penurunan penjualan sebesar 5.83% atau Rp. 1.184.106 Kemudian pada tahun 2021 penjualan meningkat kembali sebesar 13,7% atau Rp. 2.373.208 . Tetapi dapat dilihat pada TABEL diatas penjualan dari soka masih mengalami penurunan dan masih berbeda jauh dengan tahun 2019.

Permasalahan tersebut disebabkan karena penetapan harga dari produk yang ditawarkan perusahaan yaitu :

1. Keterjangkauan harga. Untuk harga jual kaos kaki di PT Soka Cipta Niaga terbilang mahal sehingga banyak yang merasa keberatan dengan

harga yang ditetapkan, Misalnya harga kaos kaki soka yang paling rendah yaitu RP.16.900 satu pasang kaos kaki, sedangkan harga di pasar ada yang senilai Rp.10.000 untuk 3 pasang kaos kaki.

2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk. Harga yang diberikan oleh perusahaan cukup tinggi, tetapi belum memenuhi keinginan dari konsumen khususnya dari segi tampilan produk tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut peneliti tertarik untuk meneliti harga dan keputusan pembelian konsumen pada PT Soka Cipta Niaga dan mengangkatnya ke dalam karya tulis dengan judul “PENGARUH PENETAPAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KAOS KAKI SOKA PADA PT SOKA CIPTA NIAGA”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut, maka penelitian yang akan dibahas atau diteliti yaitu :

- a. Bagaimana gambaran umum perusahaan PT Soka Cipta Niaga ?
- b. Bagaimana pelaksanaan penetapan harga yang dilaksanakan oleh PT Soka Cipta Niaga dan kondisi keputusan pembelian yang dilakukan konsumen ?
- c. Seberapa besar pengaruh penetapan harga terhadap keputusan pembelian oleh konsumen di PT Soka Cipta Niaga ?
- d. Bagaimana hambatan dan usaha apa saja yang telah dilakukan oleh PT Soka Cipta Niaga dalam melaksanakan penetapan harga terhadap keputusan pembelian konsumen ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka secara umum tujuan penelitian ini untuk memperoleh hasil temuan mengenai :

- a. Untuk mengetahui gambaran umum dari PT Soka Cipta Niaga.
- b. Untuk mengetahui pelaksanaan penetapan harga yang dilaksanakan oleh PT Soka Cipta Niaga dan keputusan pembelian yang dilakukan konsumen.
- c. Untuk mengetahui berapa besar pengaruh penetapan harga terhadap keputusan pembelian oleh konsumen di PT Soka Cipta Niaga.
- d. Untuk hambatan dan usaha apa saja yang telah dilakukan oleh PT Soka Cipta Niaga dalam melaksanakan penetapan harga terhadap keputusan pembelian konsumen.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan hasil yang positif serta bermanfaat dengan maksud dan tujuan yang diharapkan bagi peneliti, bagi perusahaan, dan pihak lainnya, khususnya bidang kajian manajemen pemasaran tentang penetapan harga dan keputusan pembelian. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat, diantaranya :

A. Kegunaan Teoritis

Diharapkan dapat dijadikan sebagai kajian ilmu, memahami aplikasi dari teori-teori yang berkenaan dengan penetapan harga dan keputusan pembelian. Selain itu, dengan adanya penelitian dengan materi ini diharapkan dapat digunakan secara akademis.

B. Kegunaan Praktis

Hasil dari penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak tertentu sebagai berikut :

1) Bagi penulis

Sebagai sarana untuk pengembangan pengalaman, serta dapat mengimplementasikan ilmu pengetahuan antara teori dan langsung di lapangan.

2) Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan perusahaan bisa mengetahui bagaimana pengaruh penetapan harga terhadap keputusan pembelian konsumen dan dapat dijadikan bahan masukan bagi perusahaan untuk menjaga kepercayaan konsumen.

3) Bagi Universitas

Memberikan kontribusi penambahan ilmu dan penelitian ini dapat menjadi bahan untuk referensi bagi mahasiswa lain khususnya di bidang manajemen pemasaran.

4) Bagi Pembaca

Untuk mengembangkan pengetahuan peneliti dan menerapkan teori-teori yang telah diperoleh selama kuliah di Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis di bidang pemasaran.

1.5 Lokasi Lamanya Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yaitu tempat dimana peneliti melakukan penelitian untuk mendapatkan peristiwa yang sebenarnya terjadi dari objek yang diteliti. Dalam penyusunan ini, penulis melakukan penelitian di PT. Soka

Cipta Niaga yang beralamat di komplek Puteraco Gading Regency Blok B1
No. 11-12 Cisaranten Endah, Kec.Arcamanik, Kota Bandung

1.5.2 Lamanya Penelitian

Lamanya penelitian yang dilakukan untuk pengumpulan data, pengolahan data sampai pelaporan diperkirakan dari bulan oktober sampai dengan bulan januari.

