

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Industri tekstil merupakan salah satu industri paling besar yang ada di dunia, dengan presentase kurang lebih 4% dari perdagangan barang di dunia. Salah satu dari industri tekstil ini diantaranya yaitu industri yang bergerak dibidang kain.

Bisnis kain mengalami perkembangan yang sangat pesat. Pertumbuhan beragam bisnis terjadi dimana mana. Jumlah warna kain, kualitas dan kain yang beraneka ragam menjadikan persaingan pasar semakin ketat. Setiap konsumen memiliki banyak ragam pilihan jenis kain yang mereka inginkan untuk dikonsumsi sesuai dengan kebutuhan mereka masing-masing. Ketatnya persaingan membuat setiap pelaku bisnis dituntut untuk mengeluarkan segala kemampuan yang mereka miliki agar dapat bersaing di pasar. Semakin ketatnya persaingan bisnis yang ada dengan jenis usaha yang sama membuat setiap perusahaan semakin dituntut untuk bergerak lebih cepat dalam menarik konsumen.

Salah satu usaha kain yang memiliki persaingan yang ketat saat ini yaitu usaha kain cotton combed. Para pengusaha dituntut untuk menentukan perencanaan strategi pemasaran yang akan digunakannya untuk menghadapi persaingan yang ada saat ini. Strategi pemasaran menerapkan target pasar dan bauran pemasaran atau lebih dikenal 4p (*product, place, price, and promotion*). Penerapan strategi pemasaran yang tepat dapat mempengaruhi para calon konsumen untuk membuat suatu keputusan pembelian. Keputusan konsumen dalam melakukan pembelian dipengaruhi oleh akar pemikiran atas informasi pengetahuan yang didapatkan.

Pada umumnya, tidak seluruh variabel pemasaran yang ditampilkan oleh perusahaan akan dipertimbangkan oleh konsumen dalam memutuskan untuk membeli suatu produk/barang. Oleh karena itu, perusahaan harus mengetahui variabel bauran pemasaran yang menjadi bahan pertimbangan konsumen. Bila perusahaan dapat mengetahuinya, maka perusahaan dapat mengatur kombinasi antar variabel agar sesuai dengan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Keputusan pembelian adalah suatu proses pengambilan keputusan akan pembelian yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan itu diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya (Assauri dalam Walukuw, Mananeke Sepang (2014)). Keputusan untuk membeli dapat mengarah kepada bagaimana proses dalam pengambilan keputusan tersebut itu dilakukan. Banyak faktor yang menjadi pertimbangan konsumen sebelum memutuskan untuk membeli produk. Konsumen biasanya akan mempertimbangkan beberapa faktor yang mungkin akan mempengaruhi keputusannya dalam membeli suatu produk. Faktor yang mempengaruhi penelitian keputusan pembelian konsumen ini salah satunya yaitu harga, stock dan variasi warna.

Harga dari suatu barang dapat memberikan pengaruh yang cukup besar bagi peningkatan daya beli masyarakat. Di dalam pemasaran harga merupakan nilai 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 menentu seberapa besar keuntungan dari hasil penjualan produk barang atau jasa, penetapan harga biasanya ditetapkan oleh perusahaan.

Sentra Cigondewah pada awalnya merupakan Kawasan agraris, kawasan sentra ini mengalami perkembangan kearah sentra perdagangan kain dan industri tekstil sejak tahun 1960-1976. Pada awal 1997 kawasan Cigondewah mampu berperan sebagai sentra perdagangan kain. Sentra ini melayani pembeli-pembeli yang berasal dari Bandung dan Sekitarnya. Bahan baku dari tekstil berasal dari pabrik yang ada di wilayah tersebut, namun Sebagian lagi berasal dari Jakarta melalui Pelabuhan Tanjung Priok.

Bisnis perdagangan kain di sentra Kain Cigondewah memiliki transaksi cukup besar terutama bisnis kain cotton combed. Kain cotton combed adalah kain bahan yang memiliki serat halus, tidak terlalu tebal, terasa dingin dan memiliki daya serap yang baik. Kain cotton combed ini memang popular digunakan untuk bahan kaos oleh distro. Dalam sebulan, pedagang bisa membeli pasokan sekitar 15 ton hingga 20 ton. Pasokan itu untuk memenuhi permintaan perusahaan konveksi dan pedagang eceran (konsumen akhir) di seluruh kota Bandung. Terdapat banyak toko yang menjual kain cotton combed di Sentra Cigondewah, Salah satunya yaitu toko ST.Text.

ST.Text adalah salah satu toko kain yang ada di Sentra Cigondewah. ST.Text ini sentra industri dengan menyediakan berbagai macam bahan kaos dimulai dari kain cotton combed, PE, Hyget, Lotto Elvana dan masih banyak lagi. mereka menyediakan berbagai macam kain bahan kaos yang bisa melayani konsumen antara ataupun konsumen akhir.

Faktor yang mempengaruhi konsumen dalam membeli barang di sentra kain cigondewah salah satu diantaranya yaitu harga yang terjangkau ,ketersediaan

barang yang ada dan jenis corak kain ,warna kain, serta kualitas kain yang baik. diketahui bahwa penentuan harga yang ditentukan oleh perusahaan dapat menentukan perilaku konsumen, yaitu penentuan keputusan pembelian.

Bagi konsumen industri atau konsumen akhir. Harga sering menjadi bahan pertimbangan konsumen untuk melakukan keputusan pembelian. Dikarenakan harga yang terkadang tidak menentu dan melonjak tinggi oleh beberapa pengusaha cotton combed di Sentra Kain Cigondewah sehingga menyebabkan konsumen berpindah tempat untuk berbelanja.

Berikut kenaikan harga Cotton Combed pada Toko ST.Tex pada tahun 2022 :

Tabel 1.1

Kenaikan Harga pada Kain Cotton Combed di ST.TEX

Bulan	Harga Jual per Kg
Januari	98.000
Februari	97.000
Maret	98.000
April	98.000
Mei	97.000
Juni	99.000
Juli	99.000
Agustus	108.000
September	105.000
Oktober	115.000
November	120.000
Desember	125.000

Sumber : wawancara pemilik toko kain cotton combed ST.Tex

Dilihat dari tabel diatas dari bulan Januari-Desember terlihat jelas harga kain cotton combed di toko ST.Tex mengalami fluktuasi, kenaikan harga kain dimulai pada bulan Agustus-Desember harga pada bulan desember kain cotton combed mengalami kenaikan menjadi 125.000/kg.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di toko ST.Text terdapat masalah yang timbul pada kain cotton combed diantaranya:

- 1. Keterjangkauan Harga.** Toko ST.Text dinilai memberikan harga hanya untuk kalangan konveksi besar (distro besar yg membutuhkan barang banyak). Sehingga belum mampu dijangkau oleh konsumen industri menengah kebawah sehingga belum memenuhi keinginan konsumen. Contohnya Harga cotton combed yang ditawarkan oleh Toko ST.Text berubah-ubah dan kenaikan harganya pun cukup tinggi.
- 2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk/barang.** Harga yang ditawarkan oleh toko ST.Text cukup tinggi namun belum tentu memenuhi keinginan konsumen dari segi kualitasnya, khususnya dari segi barang tersebut misalnya dengan harga 125.000/kg belum menjamin kain tersebut bagus/tidak cacat dikarenakan kain dalam bentuk rollan.

Berdasarkan masalah diatas, disebabkan masalah yang timbul dalam keputusan pembelian konsumen sebagai berikut :

- 1. Evaluasi Alternatif.** Banyaknya pilihan jenis barang cotton combed dengan toko toko lain menyebabkan konsumen melakukan banyak pertimbangan untuk melakukan keputusan pembelian. Biasanya konsumen akan melihat harga dan kualitas pada kain serta membandingkan harga dengan kualitas tersebut apakah sama. Jika dirasa seimbang konsumen akan memutuskan untuk melakukan keputusan pembelian.

Setelah peneliti mewawancarai beberapa konsumen yang ada di sekitar Toko Kain Cotton Combed Sentra Cigondewah Bandung. Untuk beberapa

konsumen antara (industri) mereka lebih memilih harga yang standar tidak terlalu mahal dikarenakan untuk dijual lagi agar memiliki keuntungan dan produk bahan jadi seperti baju kaos yang akan dijual.

Peneliti tertarik mengambil judul ini karena fenomena sentra kain cigondewah yang masih relevan untuk diteliti, seperti adanya permasalahan yang telah disebutkan diatas. Maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang “ Pengaruh Keputusan Pembelian Konsumen terhadap Penetapan Harga (Kain Cotton Combed) pada ST.Tex Cigondewah Bandung ”.

1.2 Rumusan Masalah :

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

1. Bagaimana gambaran umum toko ST.Tex ?
2. Bagaimana kondisi keputusan pembelian konsumen di Toko ST.Tex ?
3. Bagaimana kondisi penetapan harga pada kain cotton combed di toko ST.Tex?
4. Seberapa besar pengaruh keputusan pembelian konsumen terhadap penetapan harga kain cotton combed di Toko ST.Tex?
5. Bagaimana hambatan dan upaya yang dihadapi oleh pengusaha kain cotton combed di toko ST.Tex ?

1.3 Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui gambaran umum toko ST.Tex
2. Untuk mengetahui kondisi keputusan pembelian konsumen di toko ST.Tex
3. Untuk mengetahui kondisi penetapan harga pada kain cotton combed di toko ST.Tex
4. Untuk mengetahui Seberapa besar pengaruh keputusan pembelian konsumen terhadap penetapan harga kain cotton combed di toko ST.Tex
5. Untuk mengetahui hambatan dan upaya yang dihadapi oleh pengusaha kain cotton combed di toko ST.Tex

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 keputusan pembelian konsumen dan penetapan harga. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat, diantaranya :

1. Kegunaan teoritis dari segi keilmuan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan kajian dan pengembangan lebih lanjut tentang pemasaran khususnya yang berkaitan dengan keputusan pembelian terhadap penetapan harga. dan hasil penelitian ini juga diharapkan dapat berguna bagi ilmu pengetahuan khususnya untuk bidang Ilmu Administrasi Bisnis sebagai referensi perpustakaan.

2. Kegunaan praktis hasil dari penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang berguna bagi:

a. Bagi Peneliti

Diharapkan dapat menambah pengetahuan dan Ilmu tentang Keputusan Pembelian Konsumen dan masalah-masalah yang terjadi dalam suatu bisnis.

b. Bagi Pemilik Usaha Toko Kain Cotton Combed ST.Text Cigondewah Bandung

Dapat memberikan masukan pemikiran dan berguna bagi Toko ST.Text Kain di Cigondewah Bandung saran-saran dalam mengembangkan kegiatan usaha selanjutnya terutama yang berkaitan dengan Keputusan Pembelian Konsumen terhadap Penetapan harga.

c. Bagi Pembaca

Diharapkan dapat menambah pengetahuan. Terutama tentang keputusan pembelian konsumen terhadap penetapan harga. Serta sebagai bahan masukan informasi ilmiah untuk melanjutkan mengenai keputusan pembelian konsumen terhadap penetapan harga.

1.5 Lokasi dan Lamanya Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di salah satu toko Sentra kain Cigondewah yaitu toko ST.Text yang terletak di Bandung Jl.Cigondewah kaler No.88, Cigondewah Kaler, Kec. Bandung Kulon, Kota Bandung,Jawa Barat 40214

1.5.2 Lamanya Penelitian

Adapun lamanya penelitian yang dilakukan yaitu pada bulan Januari 2023 - Juni 2023.

**Tabel 1.3
Jadwal Penelitian**

No	Keterangan	Tahun 2023																							
		Januari				Februari				Maret				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
TAHAP PERSIAPAN																									
1	Penjajakan	■																							
2	Studi Keperustakaan	■				■																			
3	Pengajuan Judul					■																			
4	Penyusunan Usulan Penelitian					■	■	■	■																
5	Seminar UP									■															
TAHAP PENELITIAN																									
1	Pengumpulan Data																								
	a. Observasi	■				■																			
	b. Wawancara									■															
	c. Dokumentasi					■																			
	d. Studi Pustaka			■	■	■																			
2	Pengolahan Data									■															
3	Analisis Data																	■							
TAHAP PENYUSUNAN																									
1	Laporan Akhir																	■							
2	Sidang Skripsi																								■