

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang penelitian

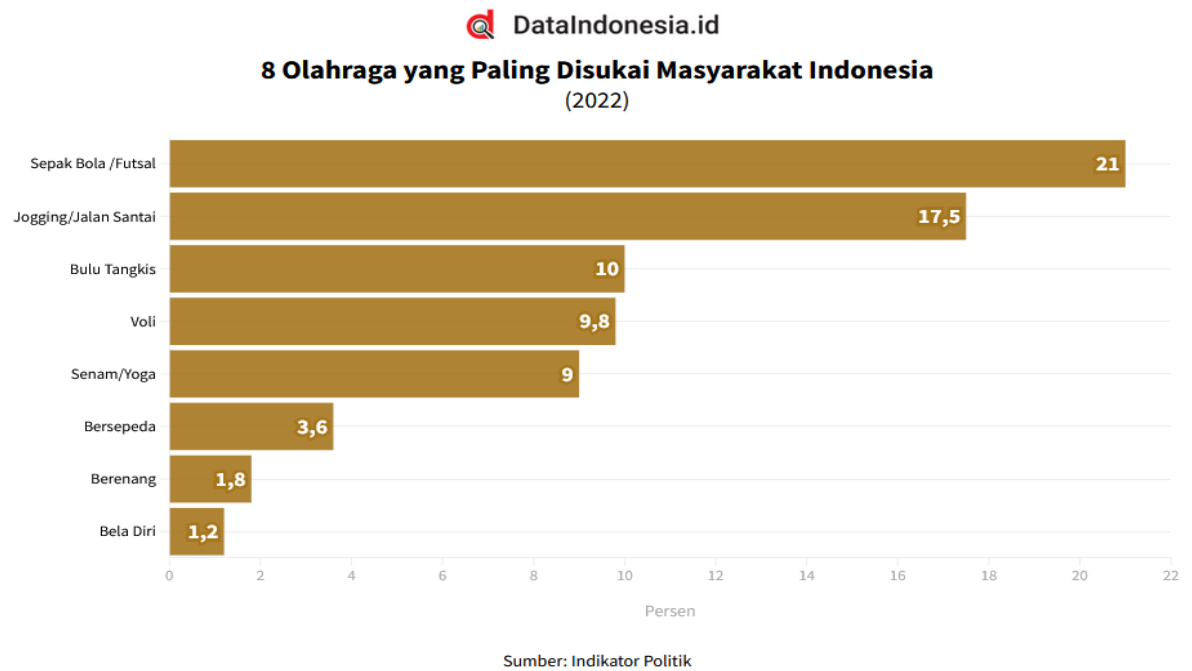
Perkembangan dunia bisnis yang semakin pesat di jaman sekarang menyebabkan terjadinya persaingan pasar yang semakin ketat dari waktu ke waktu. Dengan semakin berkembangnya dunia bisnis juga memunculkan banyak sekali tantangan yang harus dihadapi oleh para pelaku usaha. Dengan munculnya banyak tantangan didalam dunia bisnis ini akan menyebabkan aktivitas bisnis yang tidak selalu lancar, terlebih bagi para pelaku usaha yang tidak bisa menyesuaikan diri dengan dunia persaingan bisnis. Terjadinya persaingan dalam dunia bisnis yang ada pada jaman sekarang setiap pelaku usaha akan dihadapkan pada berbagai macam jenis persaingan baik pada pasar maupun produknya. Karena itu setiap pelaku usaha harus dapat merebut pangsa pasar.

Semakin tingginya tingkat persaingan pasar, mengharuskan pelaku usaha untuk dapat menyediakan produk-produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Tidak hanya keinginan dan kebutuhan konsumen di masa sekarang tetapi pelaku usaha juga harus bisa memprediksi dan menyediakan berbagai produk yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen di masa mendatang. Dengan semakin meningkatnya kebutuhan konsumen akan memunculkan banyak pelaku usaha baru yang bertujuan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen dengan menawarkan keunggulan dari produk-produk yang dijual atau ditawarkan. Sebagaimana menurut Kotler (2005), perusahaan dalam memenangkan persaingan harus menampilkan produk terbaik dan dapat memenuhi selera konsumen yang selalu berkembang dan berubah-ubah dengan demikian pelaku

usaha senantiasa mengamati kebutuhan dan keinginan konsumen agar dapat menjaga keberlangsungan usahanya dalam menciptakan suatu produk yang dapat meningkatkan minat beli atas produk yang ditawarkannya tersebut sebagaimana hal ini berkaitan dengan perusahaan yang memproduksi alat-alat kebutuhan olahraga.

Saat ini olahraga menjadi sebuah gaya hidup bagi sebagian masyarakat, pada dasarnya olahraga adalah gerakan raga yang teratur dan terencana yang bertujuan untuk memelihara dan mempertahankan kualitas hidup seseorang, Di Indonesia sendiri statistik penduduk Indonesia yang berolahraga naik sebanyak 8% dari tahun 2015 ke 2018 (Badan Pusat Statistik, 2018). Olahraga sudah menjadi sebuah kebutuhan yang penting bagi individu-individu modern saat ini karena berolahraga selain dapat membuat tubuh lebih sehat dan mengurangi resiko terkena berbagai macam penyakit, berolahraga juga menjadi alasan masyarakat untuk menghabiskan waktu luangnya terkait dengan hobi berolahraganya. Semakin banyak masyarakat yang ingin berolahraga meyebabkan permintaan terhadap perlengkapan olahraga juga mengalami peningkatan. Dengan adanya peningkatan tersebut menjadikan kebutuhan akan perlengkapan olahraga menjadi penting untuk dimiliki karena dapat menunjang berlangsungnya kegiatan olahraga salah satunya pada bidang perlengkapan kebutuhan sepak bola dan futsal. Menurut dataindonesia.com saat ini olahraga yang sedang di gemari yaitu Sepak Bola dan Futsal.

Gambar 1. 1 Olahraga yang paling disukai masyarakat Indonesia



Hal ini dimanfaatkan oleh distributor toko olahraga yang menjual perlengkapan olahraga khususnya perlengkapan sepak bola dan futsal untuk menjual produk yang bisa membantu memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan kegiatan berolahraga. Sekarang sudah tidak asing lagi dan tidak sulit untuk menemukan toko yang menjual berbagai perlengkapan kebutuhan sepak bola dan futsal dari produk imitasi hingga asli. Banyak brand ternama seperti *Adidas*, *Nike*, *Puma* dan lain sebagainya juga ikut bersaing. Dilihat dari keragaman apparel yang beredar, terjadi pula dengan model dan harga yang ditawarkan oleh penjual. Untuk menarik konsumen dalam melakukan pembelian terhadap produk tersebut perlu adanya upaya agar produk tersebut diminati oleh konsumen termasuk penetapan harga yang ditawarkan sebagai alternatif pengambilan keputusan atas produk yang ditawarkan.

Sudah menjadi rahasia umum bahwa harga merupakan satu faktor penting dari banyaknya faktor yang dipertimbangkan pembeli dalam menentukan pilihan pembelian. Bahwa aspek harga telah menjadi hal utama yang paling penting dalam menetapkan keputusan para pembeli. (Philip Kotler, 2008).

Pembeli pada umumnya menyamakan harga produk mahal dengan kualitas bagus dan jika harga produk terlalu murah, pembeli akan mempertanyakan mutu dari produk itu sendiri. Hal pertama yang biasanya dilihat saat seseorang berbelanja ialah harga, kemudian diikuti oleh beberapa pertimbangan lainnya. Dikutip dari Brown dalam (Hasan, 2016) pemilihan karakter pada sebuah toko dikarenakan kesan pembeli pada harga dari pada harga asli sebuah toko. Suatu perusahaan hendaknya menetapkan harga yang sebanding dengan mutu dan nilai produk. Harga yang teramat tinggi atau sebaliknya dapat menjadi faktor penentu bagi pembeli. Tingginya harga dapat membuat konsumen berpindah pada produk lain yang sejenis begitupun sebaliknya. Dengan kata lain harga merupakan salah satu pertimbangan utama bagi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian.

Keputusan pembelian merupakan tahap evaluasi yang mendorong konsumen didalam menentukan pilihannya sehingga konsumen akan membeli barang yang disukai. Keputusan pembelian juga merupakan penilaian akan banyaknya alternatif pilihan produk sehingga konsumen dapat menetapkan pilihan atas produk tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian yang dihadapkan pada permasalahan yaitu:

Pilihan Merek: Pembeli harus mengambil keputusan tentang merek mana yang akan dibeli. Setiap merek memiliki perbedaan-perbedaan tersendiri. Dalam hal ini perusahaan harus mengetahui bagaimana konsumen memilih

sebuah merek. Misalnya: Pembeli/Konsumen ingin membeli produk sepatu tetapi pembeli bingung terhadap merek apa yang akan dibeli karena terdapat berbagai merek yang tersedia di toko ini yang konsumen tidak tau.

Berikut tabel penjualan sepatu dengan berbagai merek:

Tabel 1. 1 Penjualan Sepatu

3 Bulan Terakhir pada Tahun 2022

Merek	Oktober	November	Desember
Mills	70	50	45
Ortuseight	40	76	38
Specs	20	5	7
Calci	5	2	3
Finnoty	1	3	1
Gradial	2	2	1

Sumber: Toko Arka Sport

Permasalahan tersebut disebabkan oleh:

Keterjangkauan harga: Harga yang dapat dijangkau oleh semua kalangan sesuai dengan target segmen pasar yang dipilih. Misalnya: Harga yang ditetapkan untuk produk sepatu memiliki harga yang mahal sehingga konsumen lebih cenderung memilih produk yang terjangkau dengan menyesuaikan keadaan ekonominya.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian pada Toko Arka Sport di Kabupaten Bekasi. Didalam penyusunan skripsi ini peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“PENGARUH PENETAPAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA TOKO ARKA SPORT DI KABUPATEN BEKASI”**.

1.2 Perumusan Masalah

1. Bagaimana gambaran umum Toko Arka Sport di Kabupaten Bekasi?
2. Bagaimana pelaksanaan penetapan harga dan kondisi keputusan pembelian pada Toko Arka Sport di Kabupaten Bekasi?
3. Seberapa besar pengaruh penetapan harga terhadap keputusan pembelian pada Toko Arka Sport di Kabupaten Bekasi?
4. Bagaimana hambatan dan usaha apa saja untuk mengatasinya yang dilakukan oleh Toko Arka Sport di Kabupaten Bekasi?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan mengkaji:

1. Untuk mengetahui gambaran umum Toko Arka Sport di Kabupaten Bekasi.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan harga dan kondisi keputusan pembelian pada Toko Arka Sport di Kabupaten Bekasi
3. Untuk mengetahui pengaruh penetapan harga terhadap keputusan pembelian pada Toko Arka Sport.
4. Untuk mengetahui hambatan-hambatan apa saja yang ditemukan pada Toko Arka Sport dan usaha untuk mengatasinya.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk berbagai pihak, diantaranya:

1. Kegunaan Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat secara teoritis sebagai informasi pengembangan ilmu pemasaran khususnya terhadap penetapan harga dan keputusan pembelian.
- b. penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya terutama di bidang penetapan harga dan keputusan pembelian.

2. Kegunaan Praktis

1. Bagi Peneliti dan Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan serta sebagai latihan dalam menerapkan ilmu yang telah didapatkan di perkuliahan sehingga dapat dijadikan bekal dalam mengembangkan potensi diri untuk menjadi seorang wirausaha.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk mengetahui faktor apa saja yang dapat mempengaruhi konsumen dalam memilih dan membeli suatu produk dan dapat memberikan pertimbangan serta masukan-masukan yang bermanfaat dalam menangani masalah terkait penetapan harga.

c. Bagi Akademisi

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah referensi keilmuan bagi para mahasiswa Administrasi Bisnis Fisip Unpas yang akan melakukan penelitian di tahun yang akan datang.

1.5 Lokasi Dan Lamanya Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Dalam memperoleh data yang diperlukan untuk penyusunan skripsi ini, Peneliti melakukan penelitian yang dilakukan pada Toko Arka Sport yang beralamat di Jalan. Raya Pebayuran, Kel. Kertasari, Kec. Pebayuran, Kab. Bekasi. Selain itu, toko ini memiliki satu cabang yang terletak di jalan. Perintis Kemerdekaan, Kec. Rengasdengklok, Kab. Karawang.

2. Lamanya Penelitian

Waktu penelitian ini direncanakan selama 6 bulan dimulai pada bulan Januari – Juni agar penelitian lebih fokus dan data dapat diolah lebih akurat guna mendapatkan hasil yang maksimal.

