

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Keputusan pembelian merupakan konsumen yang akan membeli suatu barang. Beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah persepsi harga dan kualitas produk. Telah terjadi penurunan jumlah penjualan pada tahun 2019 . penurunan tersebut di akibatkan pesaing-pesaing baru yang memproduksi produk sejenis.

Batik merupakan kerajinan yang mempunyai nilai seni tinggi dan telah menjadi warisan dari budaya indonesia khususnya jawa. Batik Tanjung Bumi merupakan salah satu batik khas Indonesia yang berasal dari pulau Madura,yang memiliki ciri khas sebagai batik pesisir. Pasca pembuatan jembatan Suramadu penjualan batik dimadura semakin pesat dimana mulai dibangun sentra-sentra batik disetiap kabupaten dibangkalan dan juga toko yang menjajakan batik. Daerah Tanjung Bumi adalah derah industri batik terbesar di Madura dimana sebagian warganya menghasilkan batik.

Kain batik di Madura memiliki corak-corak yang beragam bahkan untuk setiap kota memiliki kekhasan masing-masing. Batik Tanjungbumi, Bangkalan berbeda dengan batik Pamekasan maupun Sumenep. Batik Tanjungbumi lebih tegas dalam menunjukkan jati dirinya sebagai batik khas pesisir, sedangkan batik Pamekasan maupun Sumenep lebih kaya dalam corak dan penggunaan warna-warna kalem juga semakin jamak. Pada perkembangan jaman, sekarang ini penggunaan batik tulis tuban tidak hanya untuk upacara-upacara adat, namun telah meluas pada penggunaan seperti, taplak meja, sarung bantal, dekorasi hiasan dinding, model baju modis baik untuk pria dan wanita.

Batik tulis Tanjung Bumi ini sudah lama ada, berawal dari kejenuhan para kaum ibu di kawasan pesisir mengisi waktu luang sambil menunggu suami datang kembali dari berlayar di lautan. Batik ini memiliki ciri khusus yang menjadi pembeda dengan batik tulis dari daerah lainnya. Adanya motif burung yang pasti terdapat di batik Tanjung Bumi ini, serta penggunaan warna merah yang sangat mewakili karakter penduduk pesisir khususnya Pulau Madura.

Berbagai macam motif, seperti motif Rongterong, Ramo, Perkaper, Serat Kayu dan sebagainya. Ada satu jenis batik yang menjadi andalan yakni jenis batik Gentongan. Nama batik Gentongan sendiri berasal dari kata Gentong atau sejenis tempat besar yang biasa digunakan untuk menampung air. batik jenis Gentongan ini memiliki corak dan warna yang spesial, karakter yang kuat, warna yang lebih tajam dan membuat orang yang memakainya semakin menambah aura kewibawaan.

Batik Tanjung Bumi sendiri di daerah Bangkalan mulai banyak diminati turis domestic maupun manca Negara pasca pembangunan jembatan Suramadu. Dengan banyaknya permintaan pasar yang semakin meningkat penghasil batik maupun penjual batik semakin menjamur, banyak produsen baru yang bermunculan selain produsen asli wilayah Tanjung bumi sendiri, produsen tersebut memiliki tempat yang lebih strategis karena berada pada jalan utama maupun di dekat tempat pariwisata, sementara produsen asli Tanjung Bumi sendiri memiliki kelemahan di sektor tempatdimana daerah Tanjung Bumi itu sendiri yang sulit di jangkau, dan juga daerah tersebut bukan merupakan daerah pariwisata.

Usaha batik ini harus menempatkan orientasi pada kepuasan konsumen sebagai tujuan utama, hal ini tercermin

dari banyak nya usaha batik tanjungbumiyang menyatakan komitmen terhadap kepuasan pelanggan, kunci utama usaha batik ini untuk memberikan pekerjaan lapangan kepada masyarakat sekitar dan memenagkan persaingan adalah memberikan nilai dan kepuasan kepada konsumen memalui menyampaikan produk .,nilai tersebut akan membrikan dampak bagi pelanggan untuk melakukan perbandingan terhadap kompetitor dari produk lain nya.

harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian batik tanjungbumi bangkalan. Menurut SUPARYANTO DAN ROSAD (2015:141), harga adalah jumlah sesuatu yang memiliki nilai pada umumnya berupa uang yang harus dikorbankan untuk mendapatkan suatu produk. Harga batik tanjung bumi di bangkalan merupakan salah satu acuan bagi konsumen untuk membeli batik dari tempat tersebut. Karena harga yang sesuai dengan kualitasnya itu membuat konsumen terus menerus membeli batik. Selain itu adanya kualitas produk yang bagus seperti Motif seperti Rongterong, Perkaper, Ramo, dan yang lainnya. Terdapat salah satu jenis batik yang diunggulkan, jenisnya ialah Gentongan. Nama ini berasal dari kata Gentong. Gentong merupakan tempat besar yang dipakai sebagai penampungan air. Jenis batik ini mempunyai warna dan corak yang spesial. Karakternya pun juga sangat kuat. Batik dari desa ini cukup terkenal karena motifnya menggunakan warna tajam seperti warna merang. Inilah perbedaan yang bisa ditemukan dari batik-batik yang lain. Warna sederhana dan kalem, seperti menjadi sisi yang berbeda.

Kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian, Menurut KOTLER dan KELLER ( 2016:164), kualitas produk adalah kemampuan sebuah produk dalam memperagakan fungsinya, hal ini termasuk keseluruhan

durabilitas, relianilitas, ketepatan, kemudahan pengoperasian danreparasip rodruk, juga atrinut juga lainnya. Kualitas Batik Tanjung Bumi Bangkalan termasuk katagori batik yang bagus. batik pesisir bukan batik pedalaman. Batik pesisir umumnya memiliki motif dan warna yang berani sedangkan batik pedalaman umumnya bercorak klasik dan kalem. Hal tersebut terkait dengan sifat masyarakat pesisir yang 'terbuka' dari pengaruh budaya luar. Namun yang paling mahal dan paling terkenal dari batik Tanjung Bumi Bangkalanini adalah Batik Gentongan. Batik Gentongan dengan motif: panji tukul, panji leko, panji susi, tasikmalaya, getoge dan masih banyak lagi.



Sumber : batik tanjung bumi 2019

### Gambar 1.1 Batik Madura

Batik Tanjung Bumi Bangkalan memang sangat terkenal mulai dari wisatawan ataupun wisatawan manca, padahal bukan hanya Tanjung Bumi saja pengrajin batik di Bangkalan,tapi terdapat juga di daerah Bangkalan yang lainnya, seperti di daerah Modung, Belega,Socahdan Kokop. promosi pemasarannya batik tanjung bumi sendiri hanya menggunakan *word of mouth*, produknya yang sudah sangat lama dan ciri khas tersendiri dari batik Tanjung Bumi mendapatkan tempat tersendiri di hati pecinta batik.

Menurut Kotler & Armstrong (2016:177) mendefinisikan keputusan pembelian sebagai berikut: Consumer behavior is the study of how individual, groups, and organizations select, buy, use, and dispose of goods, services,

ideas, or experiences to satisfy their needs and wants. yang artinya Keputusan pembelian merupakan bagian dari perilaku konsumen perilaku konsumen yaitu studi tentang 46 bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan, dan bagaimana barang, jasa, ide atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Keputusan pembelian/Konsumen akan membeli suatu barang yang bersangkutan dimana ciri-ciri dan kegunaanya sesuai dengan keinginan dan selernya. Semua hal tersebut tidak akan berarti apabila tidak disertai dengan strategi pemasaran yang tepat. Bahkan apabila tidak mampu untuk membuat kombinasi bauran pemasaran yang tepat usaha tersebut bisa akan mengalami kerugian yang berkelanjutan. Tujuan ini dapat tercapai apabila bagian pemasaran perusahaan melakukan strategi yang baik untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada dalam pemasaran, sehingga posisi dan kedudukan perusahaan dipasar dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan. Pemasaran merupakan penghubung antara perusahaan sebagai produsen atau konsumen sebagai pemakai. Oleh karena itu kegiatan pemasar mempunyai arti penting dalam meningkatkan target penjualan baik dalam kuantitas produk dan kualitas produk.

Kondisi pemasaran produk yang sangat dinamis, membuat para pelaku pasar dan produsen berlomba untuk memenangkan kompetisi yang sangat ketat ini. Produk-produk yang ditawarkan begitu beragam dengan kualitas yang juga sangat bervariasi. Peningkatan kualitas produk maupun jasa menjadi masalah yang penting untuk dibicarakan karena dengan kualitas yang baik, suatu produk akan bisa bertahan dalam menghadapi persaingan dan akan diterima oleh

konsumen sebagai produk yang mereka harapkan. Salah satu cara memenangkan persaingan adalah dengan berusaha mempertahankan pelanggan yang ada, karena mencari pelanggan yang baru membutuhkan biaya yang lebih besar daripada mempertahankan pelanggan yang ada.

Dalam hal ini Sulfah batik dapat mengandalkan pada strategi pemasaran. hal ini merupakan salah satu upaya perusahaan dalam menciptakan keunggulan dibandingkan perusahaan yang lainya. Dengan mengenali dua unsur strategi pemasaran yaitu harga, dan kualitas produk batik Tanjung Bumi diharapkan mampu mempunyai kualitas dan ciri khas tersendiri dibenak konsumen, harga yang dipasarkan juga bersaing dari harga batik jenis lainya.

Berdasarkan pada uraian latar belakang masalah yang terjadi di atas maka dapat diajukan sebuah penelitian dengan judul **“PENGARUH PERSEPSI HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BATIK ZULFAH TANJUNG BUMI”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Apakah persepsi harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian batik zulfah tanjung bumi.?
2. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian batik zulfah tanjung bumi.?
3. Apakah persepsi harga dan kualitas produk berpengaruh sacara simultan terhadap keputusan pembelian batik zulfah tanjung bumi.?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Suatu penelitian dilakukan tentunya memiliki beberapa tujuan. Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui pengaruh persepsi harga terhadap keputusan pembelian pada batik zulfah tanjung bumi
- b. Untuk mengetahui pengaruh persepsi kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada batik zulfah tanjung bumi.
- c. Untuk mengetahui pengaruh simultan antara persepsi harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian batik zulfah tanjung bumi.

#### **1.4 Pembatasan Masalah**

Agar permasalahan yang akan peneliti bahas tidak meluas' maka peneliti hanya akan membahas mengenai harga, kualitas produk dan keputusan pembelian.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan memberi manfaat antara lain:

- a. Bagi penulis atau peneliti  
Penulis atau penliti ini dapat di jadikan sebagai sumber pengetahuan dan sebagai aplikasi praktis dari pndidikan yang ditempuh selama di bangku kuliah.
- b. Bagi perusahaan  
Dapat dijadikan sebagai salah satu prtimbangan dan bahan acuan tentang bagaimana Harga dan Kualitas Produk mempegaruhi keputusan pemblian.
- c. Bagi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya  
Sebagai suatu karya dan sebuah karya yang dapat dijadikan sebagai bahan wacana dan pustaka bagi mahasiswa atau pihak lain yang memiliki ketertarikan meneliti di bidang yang sama.

