

BAB I

PENDAHULUAN

5. Latar Belakang Masalah

Persaingan yang tajam seperti saat ini, keberhasilan perusahaan banyak ditentukan oleh ketepatan perusahaan dalam memanfaatkan peluang dan mengidentifikasi kegiatan-kegiatan individu dalam usahanya mendapatkan dan menggunakan barang ataupun jasa yang termasuk didalamnya proses keputusan pembelian. Banyak perusahaan yang berusaha memenangkan persaingan dengan cara memanfaatkan peluang bisnis yang ada dan berusaha menerapkan strategi pemasaran yang tepat dalam rangka menguasai pasar.

Strategi pemasaran tidak lepas dari hasil penjualan. Penjualan yang baik sangat menentukan perkembangan dari majunya perusahaan tersebut. Menurut Assauri (2015:44) kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Pesatnya penjualan suatu produk sangat tergantung dengan harga dan produk barang yang dijual.

Harga barang dan kualitas produk menjadi sesuatu yang sangat penting, artinya bila harga barang terlalu tinggi dapat menimbulkan kemungkinan menurunnya daya saing, dan sebaliknya bila menjual terlalu rendah, keuntungan yang didapat menjadi berkurang. Penetapan harga di pangsa

pasar berpengaruh besar terhadap pertumbuhan ekonomi dari suatu usaha dan tingkat pendapatan. Selain itu kualitas produk sangat berpengaruh terhadap perkembangan penjualan. Produk adalah hasil kegiatan produksi yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi dengan harapan memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen.

Harga memiliki peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk, sehingga sangat menentukan keberhasilan pemasaran suatu produk. Kesuksesan dalam penetapan harga dan kualitas produk merupakan elemen kunci dalam bauran pemasaran.

Konsumen Toko Barokah adalah salah satu perusahaan pemasar berbagai produk makanan ringan. Salah satu produk makanan ringan yang dijual adalah kacang kulit garuda. Kacang kulit merupakan makanan ringan yang sangat digemari oleh berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa.

Berdasarkan hasil yang dilakukan di lapangan, bahwa kacang kulit garuda penjualannya mengalami fluktuasi atau naik turun. Hal ini ditunjukkan dari data penjualan milik Konsumen Toko Barokah dari tahun 2015 - 2019, sebagai berikut :

Tabel 1. Data Penjualan Konsumen Toko Barokah tahun 2015 - 2019

No	Tahun	Penjualan (Rp)	Target penjualan (%)	Tingkat penjualan (%)
1.	2015	500.000.000,-	714.000.000,-	70%

2.	2016	570.000.000,-	760.000.000,-	75%
3.	2017	484.000.000,-	710.000.000,-	68%
4.	2018	570.000.000,-	760.000.000,-	75%
5.	2019	475.000.000,-	730.000.000,-	65%

Sumber data dari Konsumen Toko Barokah

Berdasarkan hasil tabel diatas penjualan mengalami fluktuasi atau perubahan naik turun sehingga tingkat penjualan terhadap produk makanan ringan kacang kulit garuda belum mencapai target yang ditetapkan. Hal ini terjadi diduga banyaknya pesaing yang menyebabkan para konsumen memperhatikan kualitas dari produk dan harga dari produk kacang kulit.

6. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah tersebut maka dapat dirumuskan masalah pokok sebagai berikut :

1. Apakah terdapat pengaruh Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan Kacang Kulit Garuda pada Konsumen Toko Barokah pada tahun 2019?
2. Apakah terdapat pengaruh Harga terhadap Volume Penjualan Kacang Kulit Garuda pada Konsumen Toko Barokah pada tahun 2019?
3. Apakah terdapat pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Volume Penjualan Kacang Kulit Garuda pada Konsumen Toko Barokah pada tahun 2019?

Dari penjelasan latar belakang dan rumusan masalah, maka peneliti akan membuat suatu penelitian mengenai tingkat penjualan kacang kulit garuda dengan judul : “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Volume

Penjualan Kacang Kulit Garuda pada Konsumen Toko Barokah pada tahun 2019”.

7. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Obyek Penelitian

Obyek dari penelitian ini adalah Kualitas Produk, Harga dan Volume Penjualan.

2. Subyek Penelitian

Subyek penelitian ini adalah masyarakat di wilayah Kabupaten Pringsewu.

3. Waktu Penelitian

Pada Tahun 2020

4. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di wilayah penjualan Produk Makanan Ringan Konsumen Toko Barokah Pringsewu.

8. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut di atas maka terdapat beberapa hal yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu:

- a. Ingin mengetahui Pengaruh Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan Kacang Kulit Garuda pada Konsumen Toko Barokah pada tahun 2019.
- b. Ingin mengetahui Pengaruh Harga terhadap Volume Penjualan Kacang Kulit Garuda pada Konsumen Toko Barokah pada tahun 2019.

- c. Ingin mengetahui Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Volume Penjualan Kacang Kulit Garuda pada Konsumen Toko Barokah tahun pada tahun 2019.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Manfaat secara teoritis

Dengan Produk dan Harga terhadap Penjualan Kacang Kulit Garuda dapat memperkaya pengetahuan tentang Produk dan Harga terhadap Penjualan.

- b. Manfaat praktis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat disumbangkan saran-saran untuk meningkatkan penjualan melalui Produk dan harga kacang kulit pada Konsumen Toko Barokah.