

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Industri percetakan (*printing*) merupakan jenis usaha yang sudah mulai banyak di Indonesia. Seiring dengan kemajuan teknologi pada saat ini percetakan juga banyak menggunakan mesin – mesin atau teknologi yang canggih seperti mesin digital atau offset. Industri percetakan merupakan jenis usaha yang berkembang pesat sebagai jawaban atas kebutuhan konsumen. Percetakan merupakan proses industri yang menggunakan mesin cetak untuk menghasilkan tulisan dan gambar dalam jumlah besar, terutama dalam bentuk tinta di atas kertas. Buku, kalender, buletin, majalah, surat kabar, poster, undangan pernikahan, brosur, dan bahan cetak lainnya diproduksi setiap harinya. Hal ini dikarenakan hasil cetak dapat dengan cepat menyampaikan informasi dan ide kepada jutaan orang. Salah satu penemuan paling signifikan dan berpengaruh dalam sejarah peradaban manusia adalah percetakan.

Dalam dunia percetakan saat ini, tingkat persaingan semakin meningkat karena setiap perusahaan senantiasa berusaha untuk meningkatkan pangsa pasar dan meraih konsumen baru. Salah satu persaingan dalam dunia percetakan yaitu harga dan kualitas produk karena setiap konsumen akan memilih harga yang terjangkau dan kualitas yang baik. Minat konsumen menjadi peran penting dalam keberhasilan dari sebuah usaha. Kepuasan konsumen terhadap produk yang dibeli merupakan suatu tanggapan perilaku konsumen berupa evaluasi setelah membeli suatu barang atau jasa yang dirasakan kinerja produk dibandingkan dengan apa yang diharapkan oleh konsumen.

Kualitas produk pada Percetakan Gundaling Belinken sangatlah dipandang penting demi memikat konsumen, karena konsumen menilai suatu produk dengan melihat kualitas sesuai dari kebutuhan konsumen dengan persepsinya. Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat dari kemampuannya menarik konsumen sebanyak mungkin dengan minat kepuasan dapat tercapai dan dapat dinikmati apabila kualitas produk yang diberikan mampu memberi nilai yang relatif baik terhadap konsumen. Perusahaan yang baik sudah mengenali sejak dini apa yang menjadi kebutuhan konsumen saat ini maupun dimasa yang akan datang.

Kualitas produk spanduk/banner yang baik pada Percetakan Gundaling Belinken adalah salah satu cara untuk meraih pasar.hal inilah yang menyebabkan suatu

produk yang bermutu lebih baik dengan kualitas dan harga yang lebih murah yang bisa dijangkau oleh konsumen tentu akan menjadi pilihan. Dengan berbagai kriteria dalam memilih suatu produk sesuai dengan kebutuhan, selera dan daya beli produk. Sehingga dapat terpenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Salah satu tolak ukur pada suatu usaha adalah harga karena harga mendatangkan laba pada suatu usaha yang dirintis. Penetapan harga yang ditetapkan oleh suatu perusahaan haruslah disesuaikan dengan situasi yang terjadi dilingkungan dengan melihat perubahan yang terjadi, terutama pada saat percetakan mengalami persaingan harga dengan percetakan lainnya. Besar kecilnya harga yang telah ditentukan dalam perusahaan sangat berpengaruh pada kemampuan pasar dalam bersaing dengan perusahaan lainnya.

Secara umum, dengan kehadiran teknologi terbaru dalam dunia percetakan ini pasti akan membawa dampak positif pada tugas percetakan. Dimana usaha jasa percetakan secara profesional dengan menggunakan printer laser. Pastinya hasil yang diperoleh akan lebih cepat, hemat waktu dan lebih terjangkau. Namun pada Percetakan Gundaling di Bogor ditemui kendala seperti lahan parkir yang kurang luas dan persaingan antara percetakan Gundaling dengan percetakan lainnya yang ada di daerah Bogor sehingga menjadi pertimbangan para konsumen. Dari beberapa kekurangan tersebut akan sangat berpengaruh dalam persaingan bisnis. Persaingan yang terlihat dari harga seperti pada tabel 1.1. dengan pesaing terdekat.

Tabel 1.1 Perbandingan Harga, Bahan Spanduk/Banner PT. Gundaling Belinken dan 2 Percetakan lainnya (Kota Bogor)

| No. | Toko 1 Gundaling | | Toko 2 | | Toko 3 | |
|-----|------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------------------|--------------------|
| | Bahan | Harga | Bahan | Harga | Bahan | Harga |
| | 1 | Flexy China 280 | Rp 15,000/m | Flexy China 280 | Rp 15,000/m | Flexy China 280 |
| 2 | Flexy China 280 Hi-Res | Rp 17,000/m | Flexy China 340 | Rp 20,000/m | Flexy China 280 Hi-Res | Rp 30,000/m |
| 3 | Flexy China 340 | Rp 20,000/m | Flexy China 440 | Rp 30,000/m | | |
| 4 | Flexy China 440 | Rp 30,000/m | | | | |

Sumber : Penulis (2024)

Melalui penelitian ini, peneliti mencoba mengetahui pengaruh harga, lokasi dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian di Percetakan Gundaling Belinken, karena merupakan hal yang sangat penting dalam kelangsungan usaha, jika suatu

perusahaan mampu menggunakan keempat faktor tersebut dengan benar dan tepat, maka percetakan Gundaling akan mampu bertahan dan bersaing dengan percetakan lainnya. Selain itu peneliti ingin mengetahui kualitas cetak spanduk/banner yang ada di Gundaling sehingga akan membuat konsumen untuk balik lagi ke Gundaling. Atas dasar masalah yang telah dipaparkan tersebut, maka penulis tertarik dengan melakukan penelitian dengan objek Percetakan Gundaling Belinken dengan judul **“Pengaruh Harga, Lokasi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Spanduk/Banner Di PT. Gundaling Belinken”**.

Adapun penelitian terdahulu “Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Percetakan Aneka Jaya PematangSiantar” Untuk mencapai hal itu, Percetakan Aneka Jaya Pematangsiantar sebelumnya merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produk atau jasa percetakan. Jasa yang ditawarkan antara lain foto copy, *print*, mencetak undangan, pasphoto spanduk, laminating, scan, sablon kaos, sertifikat, dan menjual ATK (alat tulis kantor baik eceran maupun grosir. Untuk mempertahankan penjualan Percetakan Aneka Jaya perlu memperhatikan kepuasan pelanggannya. Dengan adanya kualitas produk dapat berpengaruh terhadap kepuasan konsumen. Harga berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen. Dapat diambil kesimpulan bahwa kepuasan konsumen yang baik, atau lebih menonjol dipengaruhi oleh Harga daripada Kualitas produk.

Penelitian terdahulu “Pengaruh Harga, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian produk Di Abadi Digital printing kota Kediri” salah satu perusahaan percetakan yang bergerak di bidang percetakan yang melayani pemesanan cetak banner, foto, brosur, poster, sertifikat, stiker dan piagam yang diproduksi oleh Abadi Digital Printing yang kegunaannya untuk media promosi. Abadi Digital Printing merupakan salah satu perusahaan percetakan terbesar di Kota Kediri, oleh karena itu perusahaan harus mengutamakan kualitas produk. Abadi Digital Printing juga harus menetapkan harga yang terjangkau dengan *feedback* kualitas produknya bagus, agar konsumen terus menggunakan jasa Abadi Digital Printing ini untuk membuat produk-produk yang dibutuhkan para konsumen. Selain itu perusahaan juga menjaga kualitas dan produk perusahaan agar dapat mempertahankan loyalitas pelanggan yang juga menjadi alat untuk menarik konsumen.

Berdasarkan penelitian terdahulu sebagai acuan referensi, peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian tentang “Pengaruh Harga, Lokasi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Spanduk atau Banner di PT. Gundaling

Belinken”. Usaha percetakan yang sangat menjanjikan karena termasuk usaha yang banyak dibutuhkan untuk mempromosikan bisnisnya seperti *packaging* yang membuat produk lebih menarik, brosur untuk penawaran produknya, buku *company profile* untuk informasi perusahaannya, banner untuk promosi produk, dan sebagainya. Sehingga tidak heran cabang usaha percetakan di Bogor yang jumlahnya sangat banyak, hal ini membuat perusahaan jasa percetakan di Bogor mengalami persaingan yang ketat karena banyaknya perusahaan sejenis, baik perusahaan yang sudah lama berdiri maupun pendatang baru.

1.2. Identifikasi Masalah

Beberapa permasalahan dapat didefinisikan oleh penulis sebagai berikut:

1. Lokasi parkir terbatas.
2. Harga yang menjadi persaingan antar percetakan lainnya. Karena masih banyak percetakan yang memberikan harga lebih murah.
3. Kualitas produk dapat mempengaruhi hasil dari produk tersebut yang menunjukkan kepuasan konsumen.
4. Lokasi strategis

1.3. Pembatasan Masalah

Identifikasi masalah pada Percetakan PT. Gundaling Belinken Bogor menunjukkan beberapa kendala. Untuk mencegah mengembangnya penelitian penulis membatasi masalah agar terperinci analisis serta pembahasannya. Adapun produk yang difokuskan untuk diteliti pada penelitian ini yaitu produk Spanduk/Banner Oleh karena itu penulis membatasi penelitian pada pengaruh harga, lokasi dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian spanduk/banner di PT. Gundaling Belinken.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah secara parsial harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian spanduk/banner di PT. Gundaling Belinken?
2. Apakah secara parsial lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian spanduk/banner di PT. Gundaling Belinken?

3. Apakah secara parsial kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian spanduk/banner di PT. Gundaling Belinken?
4. Apakah secara simultan harga, lokasi, variasi, dan kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian spanduk/banner di PT. Gundaling Belinken?

1.5. Tujuan Penelitian

Melihat rumusan masalah di atas maka penelitian ini mempunyai beberapa tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui secara parsial apakah harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian spanduk/banner di PT. Gundaling Belinken.
2. Untuk mengetahui secara parsial apakah lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian spanduk/banner di PT. Gundaling Belinken.
3. Untuk mengetahui secara parsial apakah kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian spanduk/banner di PT. Gundaling Belinken.
4. Untuk mengetahui secara simultan harga, lokasi, variasi produk, kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian spanduk/banner di PT. Gundaling Belinken.

1.6. Manfaat Penelitian

Penelitian ini memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Dapat digunakan sebagai masukan oleh para pelaku bisnis khususnya yang berhubungan dengan perusahaan percetakan.
2. Membantu pengembangan ilmu pengetahuan khususnya pada bagian manajemen pemasaran serta melengkapi kajian teori yang telah ada berkaitan dengan percetakan.
3. Menambah wawasan pada penulis khususnya bidang percetakan karena dapat mempelajari ilmu mengenai berbagai macam mesin percetakan.

1.7. Sistematika Penulisan

Untuk memahami lebih lanjut laporan ini, maka materi yang tertera pada laporan ini dikelompokkan menjadi beberapa sub bab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menguraikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan, manfaat penelitian serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini menguraikan tentang landasan teori penunjang penelitian, penelitian terdahulu yang sejenis, kerangka pemikiran teoritis dan hipotesis penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini menguraikan tentang variabel penelitian dan definisi operasional variabel, penentuan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data dan metode analisis.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menguraikan tentang deskripsi umum perusahaan, deskripsi umum responden, hasil jawaban responden dan hasil dari olah data.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini menguraikan tentang simpulan dan saran dari penelitian yang telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal dan rujukan yang secara sah digunakan dalam menyusun penelitian ini.