

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pada dasarnya kebutuhan dasar manusia adalah pangan, sandang, dan papan. Namun di zaman yang moderen ini, kebutuhan manusia semakin beragam. Ketika kebutuhan sosial menjadi lebih beragam dan canggih, maka sulit untuk menentukan mana yang merupakan kebutuhan primer dan mana yang merupakan kebutuhan sekunder. Perbedaan antara kebutuhan primer dan sekunder dapat berbeda-beda bergantung pada gaya hidup seseorang, misalnya pakaian seseorang lebih penting dibandingkan yang lain. Gaya hidup tidak muncul dengan sendirinya, karena merupakan hasil interaksi sosial seseorang dengan lingkungannya. Dan kehidupan masyarakat seringkali berubah tanpa kendali siapapun. Konsumsi berlebihan mendorong evolusi masyarakat dan mengubah tren, sehingga mengarah pada dorongan menuju postmodernisme. Salah satu perubahan sosial yang terjadi akhir-akhir ini adalah perbedaan gaya berpakaian. Gaya dalam berpakaian telah menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan bermasyarakat akibat adanya diferensiasi sosial. Melalui gaya hidup yang diyakini konsumen memperoleh tingkat kesadaran dan kepekaan yang lebih tinggi terhadap proses konsumsi. Banyak sekali gaya hidup yang dianut masyarakat, dari tingkat terendah hingga tertinggi, masyarakat mempunyai gaya hidup yang sesuai dengan keinginan, kemampuan, kebutuhan, status sosial, daya beli, dan sebagainya. Dalam hal pembelian pakaian bermerek, masyarakat dengan daya beli rendah mungkin merasa kualitas dan penjualannya memadai namun kebutuhan lainnya tidak terpenuhi sehingga membuat mereka enggan untuk membeli.

Saat ini perkembangan fashion sangat pesat dan beragam, meski di toko-toko terdapat model pakaian yang bisa berfungsi sebagai penutup tubuh, namun model pakaian juga dianggap sebagai faktor terpenting dalam memilih pakaian. Sebuah artikel dari Indonesia menyebutkan bahwa pakaian merupakan salah satu

produk konsumsi di masyarakat yang dapat mempengaruhi perilaku konsumsi karena merupakan salah satu produk yang sering digunakan masyarakat sehari-hari. Untuk memenuhi keinginannya, semua orang berlomba ke pusat perbelanjaan dan membeli pakaian cantik dan mahal. Oleh karena itu, banyak item pakaian yang diproduksi dengan berbagai merek ternama. Hal ini dapat mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli produk yang memungkinkan masyarakat untuk mengekspresikan dirinya, dalam hal ini pakaian bisa menggambarkan dirinya.

Demi mendapatkan pakaian yang sesuai, masyarakat rela mencari pakaian di berbagai tempat perbelanjaan seperti mall dan pasar tradisional. Orang yang melakukan pembelian dengan cara ini tidak menghargai produk baru atau harga di bawah rata-rata yang terpenting masyarakat bisa mengekspresikan diri dan menemukan pakaian yang melambungkan jati diri mereka. Meskipun harga pakaian relatif murah, beberapa orang membeli pakaian untuk memenuhi kebutuhan pakaian mereka.

Semua pengusaha berusaha untuk menawarkan model pakaian terkini yang terbuat dari bahan premium dan fitur toko yang unik untuk toko. Konsumen dihadapkan dengan pilihan harga yang berbeda tergantung pada kualitas yang mereka terima. Dengan banyaknya pesaing di bidang yang sama, para pelaku bisnis harus membelikan yang terbaik kepada konsumen. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan kualitas produknya dan menjualnya dengan harga terjangkau untuk mendorong calon konsumen mengambil keputusan pembelian dan mencari strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan.

Menurut Santon dalam Indrasari (2019) harga adalah jumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa produk) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya. Harga menjadi ukuran bagi konsumen dimana ia mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk yang kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan apabila barang yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas atau mutu yang baik maka tentunya harga tersebut mahal sebaliknya bila yang diinginkan konsumen adalah dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harganya tidak terlalu mahal.

Toko Ria Busana merupakan sebuah toko yang bergerak dibidang penjualan pakaian. Adapun lokasi dari Toko Ria Busana yaitu di Jalan Patimura Kelurahan Batupanjang Kecamatan Rupert dan Toko Ria Busana menjual pakaian mulai dari gamis dewasa dan anak, atasan, daster, mukena, jibab, rok, celana dan masih banyak lagi. Toko tersebut berdiri awal tahun 2017. Pesaing dibidang yang sama semakin meningkat, sehingga untuk memenagkan persaingan toko harus menganalisis dan memahami prilaku konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Harga jual yang ditawarkan masih terjangkau namun tetap memiliki kualitas yang bagus. Berikut jumlah pendapatan Toko Ria Busana bulan Januari sampai dengan bulan Maret 2024 pada Toko Ria Busana:

**Tabel 1.1 Jumlah Pendapatan Toko Ria Busana Bulan Januari – Maret 2024**

Bulan (2024)	Jumlah Penjualan
Januari	Rp. 321.000.000
Februari	Rp. 380.393.000
Maret	Rp. 450.345.000

*Sumber : Toko Ria Busana, 2024*

Berdasarkan Tabel 1.1 menjelaskan bahwa jumlah pendapatan pada bulan Maret meningkat pesat. Peningkatan ini terjadi karena bulan maret merupakan bulan Ramadhan dan banyak masyarakat yang membutuhkan pakaian baru untuk menyambut Idul Fitri pada bulan April mendatang. Hasil dari wawancara dengan pelaku usaha Toko Ria Busana, bahwasanya konsumen berbelanja di karenakan harga yang ditawarkan relatif lebih murah dibandingkan dengan Toko lainnya yang ada di sekitar Pulau Rupert.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti skripsi dengan judul“ **Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Toko Ria Busana (Studi Kasus Masyarakat Rupert).**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Rumusan masalah pada Skripsi penelitian ini adalah “Bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada Toko Ria Busana?” (Studi Kasus Masyarakat Rupert)

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian Skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis tanggapan responden tentang harga pada Toko Ria Busana.
2. Untuk menganalisis tanggapan responden tentang keputusan pembelian pada Toko Ria Busana.
3. Untuk menganalisis pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada Toko Ria Busana.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang ingin dicapai oleh penulis dalam penulisan Skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis  
Dengan adanya penyusunan Skripsi ini dapat menambah wawasan serta dapat menerapkan ilmu yang telah didapatkan selama perkuliahan serta penulis dapat meneliti pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen Pada Toko Ria Busana (Studi kasus Masyarakat Rupert).
2. Bagi Perusahaan  
Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai informasi bagi pihak perusahaan dan juga untuk menganalisis tanggapan yang menjadi pertimbangan bagi konsumen.
3. Bagi Pihak lain  
Dengan adanya penyusunan Skripsi dapat menambah wawasan bagi peneliti serta penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi peneliti di masa yang akan datang khususnya bagi mereka yang meneliti tentang pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen.

## **1.5 Sitematika Penulisan Laporan**

Agar penulisan Skripsi ini dapat sistematis dan tersusun dengan rapi maka diperlukan sistematika penulisan skripsi. Berikut ini adalah sistematika penulisan Skripsi:

### **BAB 1 : PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisis uraian mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sitematika penulisan.

### **BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini akan diuraikan tentang penelitian terdahulu dan teori-teori yang relevan engan pokok bahasan dalam penelitian tugas akhir ini, khususnya yang berakitan dengan pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen.

### **BAB 3 : METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab ini mengguraikan secara khusus berkaitan dengan tata car penulisan yang dilakukan meliputi lokasi dan waktu penelitian, objek penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, mettode analisis, dan jenis penelitian.

### **BAB 4 : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini penulis menguraikan analisis haril penelitian yaitu laporan pelaksanaan penelitian tugas akhir/skripsi.

### **BAB 5 : PENUTUP**

Pada bab ini merupakan bab akhir, yang akan dikemukakan kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan, kemudian penulis memberikan saran-saran yang mungkin bermanfaat.