

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Di era globalisasi ini, persaingan bisnis nampaknya semakin ketat. Seiring dengan meningkatnya persaingan bisnis, pelanggan pun semakin cermat dalam memilih produk. Artinya kini perusahaan diharuskan untuk menciptakan inovasi-inovasi baru secara kreatif dalam memproduksi suatu produk atau jasa agar perusahaan tersebut mampu bertahan. Ada banyak strategi yang bisa dilakukan suatu perusahaan untuk bisa tetap bertahan dalam persaingan bisnis ini, misalnya dengan strategi penetapan harga dan meningkatkan kualitas dari produk yang diproduksinya. Sudah menjadi rahasia umum bahwa harga merupakan satu factor penting dari banyaknya faktor yang dipertimbangkan pembeli dalam menentukan pilihan pembelian. Seperti yang dijelaskan Philip Kotler harga telah menjadi aspek yang paling penting dalam menetapkan keputusan para pembeli. Maka secara garis besar harga ialah nilai lengkap yang diperjual belikan pada pembeli untuk keuntungan memiliki produk atau barang. (Herliansyah,2018, hlm. 1)

Harga adalah bagian dari komponen jual beli, dan jual beli sendiri ialah suatu proses pemindahan hak milik barang atau harta kepada pihak lain dengan menggunakan uang sebagai alat tukarnya. Apabila harga tidak sesuai dengan kualitas produk dengan tujuan mencari keuntungan bagi pihak produsen atas harta konsumen, maka hal tersebut akan bertentangan dengan

ajaran islam sebagaimana dijelaskan Allah dalam (Q.S An-Nisa“ayat 29) yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا

تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*Artinya: “Wahai orang- orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S An- Nisa“ ayat29). (Departemen Agama RI, 2000, hlm. 576)*

Ayat di atas menerangkan bahwa penetapan harga dalam perdagangan harus lah saling ridho dan suka sama suka, serta dilakukan dengan senang hati maka kamu boleh memakannya.

Menurut Qardhawi, penetapan harga tidak diperbolehkan oleh agama jika melibatkan memaksa penjual untuk menerima harga yang tidak mereka setujui. Namun, diperbolehkan dan harus dilaksanakan jika penetapan harga tersebut menghasilkan keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti memberlakukan undang-undang yang melarang penjualan diatas harga resmi. (Muhammad, 2013, hlm. 14)

Biasanya, konsumen menyamakan harga barang berkualitas tinggi dengan harga tinggi, dan jika harga suatu produk terlalu rendah, konsumen akan mempertanyakan kualitas produk tersebut. Ketika seseorang pergi berbelanja, harga biasanya menjadi hal pertama yang mereka lihat, diikuti oleh beberapa hal lain untuk dipikirkan. Dikutip dari Brown dalam jurnal

Hasan tahun 2016 pemilihan karakter pada sebuah toko dikarenakan kesan pembeli pada harga daripada harga asli sebuah toko. Nilai dan kualitas suatu produk harus tercermin dalam penetapan harga perusahaan. Pembeli dapat memilih produk berdasarkan harganya atau sebaliknya. Tingginya harga dapat membuat pembeli berpindah pada produk lain yang sejenis begitupun sebaliknya. (Hasan,2016, hlm. 12)

Bukan hanya harga, kualitas suatu produk juga penting agar proses bisnis dapat meningkat. Perusahaan atau organisasi yang menjadikan kualitas produk mereka sebagai instrumen penting akan menikmati keunggulan atas pesaing mereka dalam mengendalikan pasar karena tidak semua perusahaan mampu mencapai popularitas.

Artinya suatu perusahaan akan mampu bertahan di tengah persaingan bisnis ini apabila perusahaan tersebut selalu melakukan evaluasi terhadap kualitas produk yang diproduksinya kemudian meningkatkan kualitas dari produk tersebut. Jika kualitas dari suatu produk itu baik dan memenuhi dari kebutuhan atau harapan yang diinginkan oleh pembeli, maka pembeli tidak akan peduli dengan harga yang diberikan atau merasa tidak akan membenci pengorbanan yang dilakukan untuk membeli produk ini. Cara setiap orang membuat keputusan hampir identik dengan yang lain. Namun demikian, usia, karakter, pendapatan, dan cara hidup hanyalah beberapa faktor yang dapat membuat perbedaan dalam cara orang mengambil keputusan. ( Jaya Permana & Widwi Handri, 2021, hlm 2). Menurut Peter dan Olson dalam jurnal Asrizal & Muhammad, 2018, penetapan pembelian ialah interaksi

penggabungan yang mengkonsolidasikan informasi untuk menilai setidaknya 2 pilihan alternatif kemudian memilih satu diantaranya. Singkatnya keputusan pembelian adalah suatu proses menetapkan pilihan untuk membeli produk. (hlm. 84)

Asrizal & Muhammad (2018) menyimpulkan bahwa variabel bebas yaitu harga serta mutu dari pelayanan secara segmental dan bersamaan berdampak positif serta signifikan yakni 21,10% pada keputusan pembelian konsumen lalu sisanya dipengaruhi oleh beberapa faktor lainnya. (hlm 84)

Sedangkan pada penelitian (Rissa Mustika Sari Prihartono,2021) menunjukkan hasil tentang pandangan responden bahwa keputusan pembelian produk sprej rise tidak dipengaruhi oleh harga namun justru dipengaruhi faktor lainnya seperti mutu produk serta strategi promosi yang berdampak positif secara signifikan. Berdasarkan dua penelitian sebelumnya, dapat disimpulkan harga bisa memberikan pengaruh signifikan namun dapat juga sebaliknya. Maka harga dapat memberikan pengaruh pada ketetapan pembelian produk tergantung dari produk apa yang diteliti dalam penelitian itu sendiri.

Dibandingkan dengan penelitian-penelitian yang dilakukan sebelumnya, produk yang kali ini dijadikan variabel penelitian adalah moringa factory. Penelitian ini dilakukan pada produk *Moringa Factory* atau tumbuhan yang bermanfaat, yang menjelaskan tentang daun kelor dan sejenisnya.

*Moringa Factory* atau daun kelor memiliki manfaat untuk Kesehatan, manfaat daun kelor dalam AL Qur'an surah Al-fath ayat 29, dideskripsikan

sebagai tanaman yang menyenangkan atau menyejukan hati. Pada Daun kelor merupakan tumbuhan akar tunggal dengan ciri-ciri daunnya yang berukuran kecil dan bersusun majemuk dalam satu batang, Ciri-ciri tumbuhan kelor yang sejuk ini disebutkan sebagai tanaman yang sengaja diciptakan oleh Allah SWT untuk menjengkelkan hati orang-orang kafir dan meneduhkan hati orang-orang beriman. Penjelasan tentang daun kelor didalam Al Qur'an tercatat disurah Al Fath ayat 29 yang berbunyi:

مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ وَالَّذِينَ مَعَهُ أَشِدَّاءُ عَلَى الْكُفَّارِ رُحَمَاءُ بَيْنَهُمْ تَرَاهُمْ رُكَّعًا سُجَّدًا يَبْتَغُونَ

فَضْلًا مِنَ اللَّهِ وَرِضْوَانًا سِيمَاهُمْ فِي وُجُوهِهِمْ مِنْ أَثَرِ السُّجُودِ ذَلِكَ مَثَلُهُمْ فِي التَّوْرَةِ يَوْمِ ثَمَلُّهُمْ

فِي الْإِنْجِيلِ كَرْنَجٍ أخرج شطئه فازره فاستغلظ فاستوى على سوقه يعجب الزراع ليغيظ

بهم الكفار يعد الله الذين آمنوا وعملوا الصالحات منهم مغفرة وأجرًا عظيمًا

*Artinya ". Muhammad adalah utusan Allah dan orang-orang yang bersama dengan dia bersikap keras terhadap orang-orang kafir, tetapi berkasih sayang sesama mereka. Kamu melihat mereka rukuk dan sujud mencari karunia Allah dan keridaan-Nya. Pada wajah mereka tampak tanda-tanda bekas sujud. Demikian lah sifat-sifat mereka (yang diungkapkan) dalam Taurat dan sifat-sifat mereka (yang diungkapkan) dalam Injil, yaitu seperti benih yang mengeluarkan tunasnya, kemudian tunas itu semakin kuat lalu menjadi besar dan sejajar dengan batang atas; Karena Allah ingin mengiritasi hati orang-orang kafir (melalui kekuatan orang-orang beriman), tanaman itu menyenangkan penanamnya. Allah menjanjikan ampunan dan pahala yang besar bagi orang-orang yang beriman dan beramal."(29)*

Selain itu, daun kelor dimanfaatkan untuk kesehatan manusia. Beberapa manfaat tersebut juga sudah teruji secara klinis, seperti mengendalikan hormone hingga menjaga kesehatan liver. Kandungan *flavonoid* pada daun kelor juga bermanfaat untuk menangkal radikal bebas, sementara kandungan

*polifenol* didalamnya dapat meredakan inflamasi. Daun kelor juga dapat mengendalikan gula darah.

Berdasarkan artikel yang berjudul *Moringa Factory* Buah Karya Mahasiswa, yang diterbitkan oleh Fakultas Pertanian ULM Banjarbaru, mengatakan bahwa Dalam hal ini *Moringa Factory* merupakan salah satu rencana usaha yang berhasil lolos pada program Kegiatan Berwirausaha Mahasiswa Indonesia (KBMI) yang digagas oleh kemendikbud 2021. Sebuah kelompok dari Fakultas Pertanian Universitas Lambung Mangkurat mencetuskan ide untuk program ini. Pabrik Kelor adalah perusahaan yang membudidayakan tanaman kelor dan membuat bahan baku seperti daun segar, daun kering, dan bubuk kelor siap pakai. Budi daya tanaman kelor dilakukan dilahan terlantar yang tidak dimanfaatkan baik milik perorang maupun pemerintah, dengan tenaga kerja memanfaatkan petani disekitar wilayah sehingga dapat menjadi sumber penghasilan tambahan Untuk *Moringa Factory* sendiri, dapat dikatakan memiliki harga produk yang menarik di banding produk lainnya yang ada dipasaran, dikarenakan kualitas yang berbeda dari yang lain juga berbeda dari produk *Moringa Factory* pada umumnya. Seperti misalnya rasa dan keunikan bentuknya serta keunggulan nutrisi, sehingga sangat mempengaruhi minat pelanggan untuk membeli produk tersebut, karena dengan berbahan yang mudah dan berbahan baku daun kering dan daun segar kelor sehingga mampu membuat rasa yang khas. Inilah salah satu alasan yang menjadikan *Moringa Factory* tersebut mempunyai keunggulan produk yang tidak mungkin dimiliki oleh pesaing.

Produk-produk berkualitas yang dibuat melalui suatu proses akan memiliki sejumlah keistimewaan yang mampu meningkatkan keputusan pembeli atas penggunaan produk itu. Karena setiap pelanggan pada umumnya akan memaksimalkan utilitas dalam mengonsumsi produk, jelas bahwa produk-produk berkualitas tinggi pada tingkat harga yang kompetitif akan dipilih oleh konsumen. Hal ini yang akan meningkatkan penjualan dari penjualan dari produk-produk itu yang berarti pula meningkatkan pangsa pasar sehingga pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan perusahaan atau organisasi itu sendiri.

Untuk itu, muncul pertanyaan apakah kualitas produk dan harga memengaruhi keputusan pembelian? Oleh karena itu maka penulis mencoba meneliti apakah kualitas “*Moringa Factory* (daun kelor)” yang mana memiliki keunggulan produk dalam rasa dan keunggulan nutrisi dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli produk tersebut, dan apakah harga yang ditetapkan pada produk “*Moringa Factory* (daun kelor)” tersebut sudah sesuai dengan kualitas produknya.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis melakukan penelitian untuk mengetahui apakah variabel harga dan kualitas mempengaruhi keputusan pembelian produk “*Moringa Factory* (daun kelor)” di Banjarbaru. Untuk itu dalam menyusun skripsi ini saya mengambil judul “Pengaruh Harga dan Kualitas terhadap Keputusan Pembelian *Moringa Factory* di Banjarbaru”.

## **B. Rumusan Masalah**

Pertanyaan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut, berdasarkan batasan masalah sebelumnya, yaitu:

1. Apakah harga dan kualitas produk berpengaruh parsial terhadap

keputusan pembelian *Moringa Factory*?

2. Apakah harga dan kualitas produk berpengaruh simultan terhadap keputusan pembelian *Moringa Factory*?

### C. Tujuan Penelitian

Berikut adalah tujuan penelitian, yang didasarkan pada rumusan masalah di atas dan latar belakangnya:

1. Mengetahui seberapa besar pengaruh harga dan kualitas produk berpengaruh parsial terhadap keputusan pembelian produk *Moringa factory*
2. Mengetahui seberapa besar pengaruh harga dan kualitas produk berpengaruh simultan terhadap keputusan pembelian produk *Moringa Factory*.

### D. Signifikansi Penelitian

1. Secara Teoritis

Penelitian ini digunakan untuk memperdalam pengetahuan dibidang usaha, khususnya dibidang ekonomi dan dapat menambah atau melengkapi referensi karya ilmiah yang dapat dijadikan sebagai sumber informasi bagi peneliti selanjutnya.

2. Secara Praktis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan bagi pemilik *Moringa Factory* untuk dijadikan pengemabangan pada masa yang akan datang untuk meningkatkan harga dan kualitas yang lebih baik. *Moringa Factory* ini dari perusahaan agrikultur yang mana agrikultur adalah suatu upaya yang memproduksi atau membuat makanan, pangan, seratdan hasil lainnya dalam bidang pertanian yang memerlukan tenaga kerja manusia. Manfaat meneliti:



i. Bagi peneliti:

1. Menambah wawasan serta pengalaman dalam kehidupan berbisnis
2. Mengetahui tentang bagaimana membuat strategi terhadap penjualan produk
3. Sebagai referensi dalam memecahkan masalah-masalah dalam berbisnis dimasa yang akan datang

ii. Bagi Produsen

1. Sebagai bahan pertimbangan bagi produsen untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan pembelinya.
2. Memberikan manfaat bagi produsen agar lebih bijak menerapkan strategi harga dan kualitas di masa yang akan datang.

iii. Bagi Pembeli

Hasil penelitian ini dapat menjadi gambaran dan tambahan pertimbangan bagi pembeli tentang hal yang perlu diperhatikan sebelum mereka membeli suatu produk. Oleh karena itu, diharapkan pada konsumen menjadi lebih cerdas dalam memutuskan untuk membeli suatu produk.

iv. Bagi akademik

Menambah pengetahuan dan sebagai bahan tambahan referensi untuk mahasiswa/Definisi Oprasional

## **E. Definisi Oprasional**

Definisi operasional variabel adalah suatu definisi mengenai variabel yang dirumuskan berdasarkan karakteristik-karakteristik variabel tersebut yang di amati. Definisi operasional variabel perlu dijelaskan untuk memberikan batasan penelitian yang memudahkan dalam menginterpretasikan semua variabel yang digunakan. Sebagai berikut :

1. Harga

Menurut Philip Kotler dan Gray Armstrong (2006) Harga merupakan jumlah dari seluruh nilai-nilai yang ditukar pembeli atas manfaat-manfaat memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Untuk itu yang menjadi indikatornya yaitu harga yang terjangkau, harga yang sesuai dengan manfaat, harga yang seseuai dengan kualitas dan harga yang bersaing. (hlm. 345)

2. Kualitas Produk

Kualitas secara umum dapat diartikan sebagai jumlah karakter terukur yang menunjukkan derajat kebaikan suatu produk, ataupun dapat diartikan sebagai suatu keadaan terbaik dalam batas-batas kondisi tertentu sesuai dengan keinginan, dan juga merupakan sesuatu yang dapat memberikan kepuasan kepada pembeli. Maka dari itu yang menjadi indikatornya adalah cita rasa yang khas, warna yang khas daya tahan produk, dan daya saing yang tinggi. (Rachman, Hermani, dan Hidayat 2018, hlm. 5)

### 3. Keputusan Pembelian

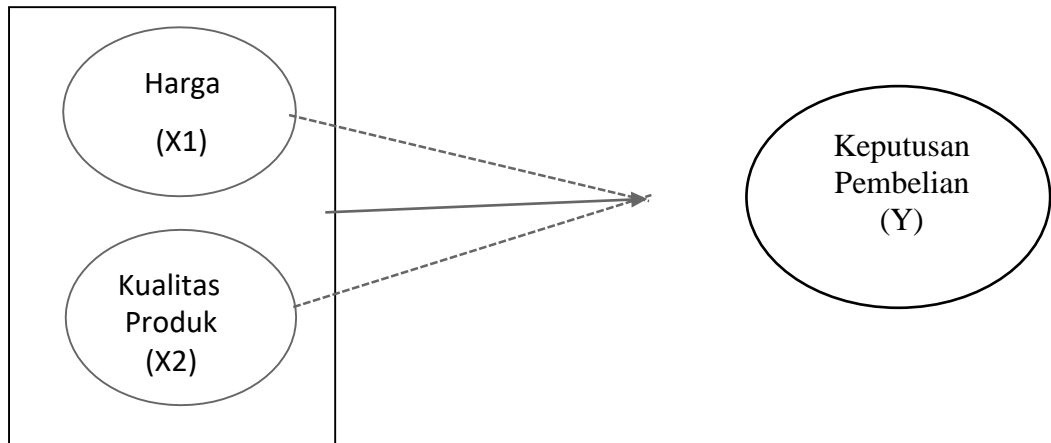
Keputusan pembelian sebagai sebuah pendekatan penyelesaian suatu masalah pada kegiatan manusia untuk membeli suatu barang atau jasa dalam memenuhi keinginan dan kebutuhan yang terdiri dari pengenalan kebutuhan dan keinginan, pencarian suatu informasi, evaluasi terhadap alternatif pembelian, dan tingkah laku setelah pembelian.

Untuk itu yang menjadi indikatornya yaitu saya merasa yakin dengan keputusan pembelian produk *Moringa Factory*, saya mendapat informasi tentang *Moringa Factory* dari orang lain, saya merasa harga produk *Moringa Factory* sesuai dengan kualitas yang ditawarkan, produk *Moringa Factory* sesuai dengan kebutuhan. (Handoko, 2000, hlm. 15)

### 4. *Moringa Factory*

*Moringa Factory* merupakan budidaya tanaman kelor dilakukan dilahan terlantar yang tidak dimanfaatkan baik milik perorangan maupun pemerintah, dengan tenaga kerja memanfaatkan petani disekitar wilayah sehingga dapat menjadi sumber penghasilan tambahan.

## F. Kerangka Pemikiran



Keterangan:

..... : Uji Secara Parsial  
 \_\_\_\_\_ : Uji Secara Simultan

## G. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap masalah penelitian mengenai keadaan populasi yang akan di uji kebenarannya melalui data yang diperoleh dari sampel penelitian. (Sugiyono 2018, hlm. 99) Karena hipotesis bersifat sementara dan perlu dibuktikan dengan penelitian lebih lanjut, maka peneliti mengajukan hipotesis alternatif ( $H_a$ ) dan hipotesis nol ( $H_0$ ), sebagai berikut:

1.  $H_0$  = Harga tidak terdapat pengaruh secara parsial terhadap keputusan pembeli *Moringa Factory*.
2.  $H_1$  = Harga terdapat pengaruh secara parsial terhadap keputusan pembeli *Moringa Factory*.
3.  $H_0$  = Kualitas Produk mempunyai pengaruh secara simultan terhadap keputusan pembeli *Moringa Factory*.

4. H2 = Kualitas Produk mempunyai pengaruh secara simultan terhadap keputusan pembeli Moringa Factory.

## H. Kajian Pustaka

1. Penelitian terdahulu oleh Elisa Desy Rinda Putri dengan NIM:142214164 dari Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, dibuat pada tahun 2018 yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Minat Beli (Studi Pada Konsumen Wardah *Cosmetic* Di Indonesia)”. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang saya tulis yaitu sama-sama meneliti harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian. Sedangkan perbedaannya pada Penelitian ini menggunakan keputusan pembelian dan minat beli sebagai variable dependennya sedangkan penelitian yang saya angkat variable dependennya yaitu Cuma keputusan pembelian.
2. Penelitian terdahulu oleh Ahmad Saifullah dari UIN Antasari Banjarmasin jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, dibuat pada tahun 2020 yang berjudul “Pengaruh Harga, Lokasi, Storeatmosphere dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian di De’Kopi Arwana”. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang akan saya teliti yaitu sama-sama meneliti harga dan kualitas terhadap keputusan pembelian. Akan tetapi yang membedakan adalah penelitian terdahulu menggunakan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembeli sedangkan penelitian

yang sedang saya angkat yaitu tentang kualitas produk terhadap keputusan pembelian

3. Penelitian terdahulu oleh Sintia Norariani dari UIN Antasari Banjarmasin, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, dibuat pada tahun 2020 yang berjudul “Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Konsumen Raytwo Distro Kotabaru Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang akan saya teliti yaitu sama-sama meneliti harga, dan kualitas produk. Akan tetapi yang membedakan adalah penelitian terdahulu menggunakan loyalitas konsumen sebagai variabel y nya sedangkan penelitian yang saya teliti yaitu menggunakan keputusan pembelian untuk variabel y nya.

## **I. Sistematika Penulisan**

Penulis akan memaparkan sistematika penulisan sebagai berikut agar penulisan skripsi dan makalah penelitian lebih mudah.

Bab I adalah berupa pendahuluan, diawali dengan membuat latar belakang masalah yaitu kerangka dasar pemikiran yang melatar belakangi permasalahan yang akan diteliti. Masalah yang telah diuraikan menjadi latar belakang masalah yang akan dikaji dengan merumuskan rumusan masalah. Dari rumusan masalah tersebut kemudian akan ditetapkan tujuan penelitian atau outcome yang diinginkan. Definisi operasional dirumuskan untuk membatasi istilah-istilah yang bermakna luas sehingga didapatkan

pemahaman objek yang diinginkan oleh peneliti titik untuk memudahkan dalam penulisan skripsi ini, maka peneliti membuat kajian pustaka kaserta terdapat sistematika penulisan.

Bab II adalah berupa landasan teori yang menjelaskan tentang pengertian masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung secara relevan. Baik itu berasal dari buku ataupun literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, dan juga bisa dari sumber informasi dari penelitian lainnya.

Bab III adalah berupa metode penelitian, dimana bab ini berisikan tentang bagaimana penelitian ini akan dilaksanakan secara operasional yaitu terdiri dari jenis, sifat dan lokasi penelitian, data dan sumber data, terkait pengumpulan data analisis data peserta tahapan penelitian.

Bab IV adalah berupa hasil dan pembahasan di mana berisikan tentang hasil analisa dan jawaban apa rumusan masalah

Bab V adalah berupa penutup, di sini akhirnya peneliti membuat kesimpulan atau hasil penelitian dan juga memberikan saran berdasarkan hasil penelitian.