

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang masalah

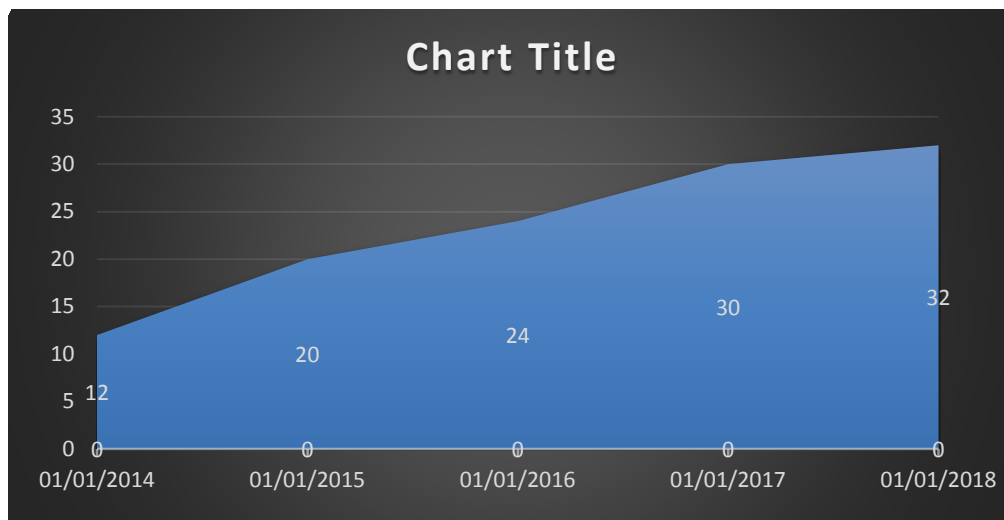
Perkembangan dunia usaha jasa pengiriman barang via transport laut dewasa ini diwarnai dengan persaingan yang ketat. Situasi ini mencerminkan iklim dunia yang berkembang dan dinamis. Meskipun dilihat dari segi lama waktu yang dibutuhkan dalam pengiriman barang, transportasi laut lebih lama dibandingkan dengan transportasi udara. Namun pengiriman barang transportasi laut tetap menjadi pilihan utama bagi konsumen yang khususnya menginginkan ruangan tertentu pada ruangan kapal, misalnya untuk pengiriman barang yang berkapasitas berat, lebar, ataupun panjang.

Berbagai cara serta strategi telah dilakukan guna menghadapi tantangan, persaingan, yang dikembangkan oleh manajer pemasaran sebagai ujung tombak perusahaan dalam menghadapi persaingan dalam bidang pemasaran sekarang ini. Sulit bagi perusahaan untuk merebut pasar pesaing. Kepuasan konsumen adalah kunci sukses dan keberhasilan utama strategi bersaing perusahaan jasa dalam menjalankan usahanya. Untuk mendapatkan kepuasan konsumen, perusahaan harus mengetahui apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan konsumennya yang akan atau selama menggunakan produk jasa yang dipasarkan oleh perusahaannya. Ada begitu banyak macam strategi yang dijalankan oleh para pesaing salah satunya dengan mengedepankan kualitas pelayanan yang baik. Pelayanan yang memuaskan dan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen berperan penting dalam memperkuat minat dari konsumen untuk memakai jasa suatu perusahaan. Sebagian besar kualitas jasa diberikan selama penyerahan jasa terjadi dalam proses interaksi diantara konsumen dan terdapat kontak personil dengan penyelenggara jasa tersebut.

Seiring dengan semakin meningkatnya permintaan akan pengiriman barang bisnis pengiriman barang melalui transportasi laut kini menjadi semakin berkembang dengan prospek yang semakin baik pula untuk masa yang akan datang.

Salah satu contoh perusahaan yang sedang berkembang hingga saat ini adalah PT. KASA HUSADA WIRA JATIM Surabaya. PT. KASA HUSADA WIRA JATIM berdiri sejak 11 Juni 1926. PT. KASA HUSADA WIRA JATIM melakukan strategi untuk mencapai penjualan yang diinginkan serta bisa mewujudkan suatu tingkat efisiensi dan produktivitas yang cukup tinggi. Beberapa diantara perusahaan jasa bersaing dengan memberikan pelayanan terbaik dalam hal jaminan keamanan barang, promosi dan penempatan harga hingga diterima oleh customer.

Volume penjualan PT. KASA HUSADA WIRA JATIM Surabaya dalam 5 tahun terakhir mengalami peningkatan total perhitungan volume pembelian barang dapat dilihat pada grafik 1.1 dibawah ini :



Grafik 1.1 keputusan pembelian barang alat kesehatan dalam 5 tahun terakhir

Secara keseluruhan dapat dilihat pada gambar grafik keputusan pembelian barang selama 2014 – 2018 mengalami peningkatan. Meningkatnya keputusan

pembelian terus menerus dalam beberapa tahun merupakan indikasi semakin meningkatnya persaingan dan strategi yang diterapkan oleh PT. KASA HUSADA WIRA JATIM Dengan adanya peningkatan tersebut perlu adanya pengkajian apa yang menjadi penyebab adanya peningkatan keputusan pembelian, sehingga perlu dicari kiat – kiat usaha apa yang dapat meningkatkan keputusan pembelian. Hal ini bertujuan agar terus terjadi peningkatan penjualan untuk tahun berikutnya. Mengingat strategi pemasaran dapat berpengaruh baik dalam meningkatkan kelangsungan hidup perusahaan. Dari latar belakang di atas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul ANALISIS HARGA, PROMOSI, DAN KEAMANAN BARANG TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ALAT KESEHATAN

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, pokok masalah yang menjadi sasaran dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana harga secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian alat kesehatan ?
2. Bagaimana promosi secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian alat kesehatan ?
3. Bagaimana keamanan barang secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian alat kesehatan ?
4. Apakah harga, promosi dan keamanan barang secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian alat kesehatan ?

1.3 Batasan Masalah

PT Kasa Husada Wira Jatim yang berlokasi di jalan Kalimas Barat 17-19, Surabaya merupakan sebuah perusahaan manufaktur yang memproduksi berbagai macam keperluan kesehatan seperti, kapas, kasa, serta pembalut wanita yang telah memenuhi Standar Farmakope Indonesia IV. PT Kasa Husada Wira Jatim didirikan oleh pengusaha Belanda bernama NV

Verbandstoffen Fabriek Soerabaia pada tanggal 11 Juni 1926. PT Kasa Husada Wira Jatim telah mengalami perubahan manajemen.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan diatas adapun tujuan di adakan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh faktor harga secara parsial terhadap keputusan pembelian alat kesehatan
2. Untuk mengetahui pengaruh promosi secara parsial terhadap keputusan pembelian alat kesehatan
3. Untuk mengetahui pengaruh keamanan barang secara parsial terhadap keputusan pembelian alat kesehatan
4. Untuk mengetahui pengaruh harga, promosi, dan keamanan barang secara simultan terhadap keputusan pembelian alat kesehatan

1.5 Manfaat Penelitian

Setiap penulis memiliki manfaat yang akan diperoleh dari adanya penelitian ini antara lain dari segi pandangan umum dan khusus. Berikut manfaat yang diperoleh dari penelitian ini dari masing-masing pandangan :

1. Manfaat Bagi Mahasiswa

Penelitian ini dapat digunakan untuk menerapkan teori-teori yang di peroleh di bangku kuliah dan mengaplikasikannya dengan kenyataan yang ada, serta menambah pengalaman dan pengetahuan penulis akan masalah-masalah yang terjadi dalam perusahaan khususnya dalam hal pengaruh harga, promosi dan keamanan barang terhadap keputusan pembelian alat kesehatan

2. Manfaat Bagi Perguruan Tinggi

Penelitian ini diharapkan dapat membantu memberikan gambaran dan informasi yang relevan bagi mahasiswa lain yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut terutama yang berhubungan dengan pengaruh harga,

promosi dan keamanan barang terhadap keputusan pembelian alat kesehatan.

3. Manfaat bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan informasi yang dapat dimanfaatkan bagi perusahaan dan dapat memberikan masukan untuk dijadikan bahan pertimbangan dalam melaksanakan strategi yang berhubungan dengan harga, promosi, dan keamanan barang untuk meningkatkan keputusan pembelian alat kesehatan.

4. Penelitian selanjutnya

Penelitian ini dapat dijadikan referensi atau acuan dan pembandingan untuk penelitian selanjutnya.

1.6 Sistematika penulisan

Salah satu aspek dalam penyusunan skripsi adalah sistematika penulisan. Oleh sebab itu, pada bagian awal skripsi, berisikan halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman persembahan, abstraksi, kata pengantar, daftar isi, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan daftar lampiran.

1. BAB I Pendahuluan

Pada bab ini berisikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, sistematika penulisan.

2. BAB II Landasan teori

Merupakan bab yang berisikan tentang teori-teori yang berkaitan dengan kegiatan bisnis distribusi alat teknik dan bangunan, strategi penetapan harga, promosi, dan keamanan barang, fasilitas pendukung hipotesis, kerangka pemikiran teoritis.

3. BAB III Metode Penelitian

Merupakan bab yang berisikan mengenai jenis penelitian, lokasi penelitian, populasi, sampel, definisi operasional dan variabel penelitian dan metode analisis data.

4. BAB IV Analisa dan Pembahasan

Merupakan bab yang berisikan tentang gambaran umum perusahaan yang meliputi sejarah singkat perusahaan yang meliputi sejarah singkat perusahaan, visi misi dan struktur organisasi serta pembagian tugas dan data kegiatan perusahaan

5. BAB V kesimpulan dan saran

Pada bab ini berisikan tentang kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan.