

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

New modern era, para pelaku wirausaha mengalami pertumbuhan yang signifikan. Persainganpun semakin intensif di antara bisnis kecil dan menengah serta perusahaan besar karena munculnya berbagai pelaku bisni. Para pengusaha harus siap menghadapi persaingan yang ketat yang tak bisa dihindari. Mereka perlu memiliki kemampuan untuk memilih strategi yang sesuai dengan kebutuhan pasar agar dapat menguasai pasar ekonomi yang lebih mumpuni.

Di lansir dari Bank Indonesia (2023) pertumbuhan ekonomi di Bali pada tahun 2023 diestimasi berada dalam kisaran 4,50% hingga 5,30% (*year-on-year*), dengan potensi peningkatan dibandingkan dengan pertumbuhan sebesar 4,84% (*year-on-year*) pada tahun 2022. Proyeksi ini didasarkan pada peningkatan kunjungan wisatawan domestik dan internasional yang berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi Bali. Selain dari sektor pariwisata, upaya pemerintah untuk mengembangkan sektor pertanian juga berperan dalam merangsang pertumbuhan ekonomi di Bali. Upaya pemberdayaan dan pengembangan yang dilakukan oleh pemerintah, salah satunya melalui pendirian *Home Industry* Roemah Usaha Cerik yang berlokasi di Desa Les, Kabupaten Buleleng. Desa Les sendiri dikenal sebagai desa penghasil gula lontar yang cukup terkenal di wilayahnya.

Home Industry Roemah Usaha Cerik, yang didirikan pada tahun 2016 oleh Nyoman Nadiana sebagai pemilik, menghasilkan gula yang memiliki keunikan tersendiri, yaitu kemanisan yang sepenuhnya berasal dari cairan pohon lontar

tanpa penambahan pemanis. Metode pembuatan gula ini dipertahankan dengan menggunakan alat-alat tradisional, yang berkontribusi pada kualitas dan aroma khas gula Desa Les. Mayoritas masyarakat Desa Les berprofesi sebagai petani, dengan sebagian besar dari mereka menjadi petani lontar. Dalam dunia bisnis, perusahaan perlu menyadari bahwa inovasi produk yang terus-menerus adalah kunci untuk tetap bersaing dengan kompetitor lainnya.

Dengan kemajuan dalam inovasi produk, perusahaan dapat secara efektif menghadapi persaingan di pasar. Menurut (Bambang. D. Prasetyo, 2020:37) dalam Okhtavia & Setiawan (2022) , inovasi produk merupakan sumber inspirasi baru yang menarik yang memungkinkan orang untuk secara aktif mengajukan konsep kreatif untuk kemajuan dan taktik yang menarik. Hal ini sesuai dengan penelitian Khomilah & Ulang (2020), Arfat (2020), dan Angga (2021) menunjukkan inovasi produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian, mendukung gagasan inovasi produk juga berperan dalam memengaruhi keputusan pembelian secara positif.

Pada tanggal 13 November 2023, Nyoman Nadiana menjelaskan melalui sesi wawancara bahwa gula yang dihasilkan di Desa Les memiliki keunikan tersendiri, yaitu kemanisan murni yang berasal dari cairan pohon lontar tanpa tambahan pemanis. Ia juga menyoroti penggunaan alat tradisional dalam proses pembuatannya, yang mempertahankan keaslian produk serta aroma khas gula Desa Les. Selain itu, ia menyebutkan bahwa petani lontar di Desa Les telah menciptakan inovasi baru dengan meluncurkan produk gula semut lontar (*brown sugar*), yang mendapatkan respon positif dari konsumen. Menurutnya, inovasi ini tidak hanya bertujuan untuk memenuhi permintaan pasar, tetapi juga sebagai

upaya pelestarian budaya, mengingat Desa Les secara budaya merupakan salah satu penghasil turunan pohon lontar, dan hasil gula atau pemanisnya telah digunakan dalam berbagai jenis makanan. Berikut ini daftar harga gula lontar.

Tabel 1.1
Daftar Harga Gula Lontar

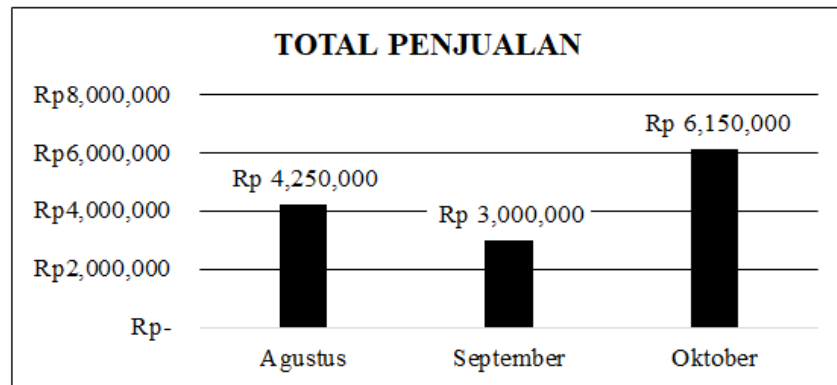
No.	Keterangan	Harga
1	Gula Cair	Rp 35.000/kg
2	Gula Padat	Rp 30.000/kg
3	Gula Semut	Rp 35.000/kg

(Sumber: Data Roemah Usaha Cerik)

Berdasarkan informasi yang tertera dalam Tabel 1.1, terlihat bahwa beragam jenis gula lontar yang diproduksi menawarkan inovasi produk dan variasi harga sesuai dengan jenisnya. Proses dalam membuat keputusan pembelian oleh konsumen cenderung memperhitungkan aspek harga sebagai salah satu faktor utama. Variabel Harga dianggap krusial karena perannya dalam proses pengambilan keputusan pembelian. Faktor penting dari harga menjadi perhitungan konsumen sebelum membeli, karena harga dianggap memengaruhi keputusan pembelian mereka. Menurut Mardia *et al.* (2021) dalam Santoso & Teguh (2024), harga merupakan jumlah uang yang dikeluarkan untuk membeli barang atau jasa, yang ditetapkan sebagai nilai atas manfaat barang atau jasa. Kriteria harga yang ditentukan oleh perusahaan memengaruhi ketertarikan konsumen terhadap produk yang diinginkan, yang konsisten dengan temuan Selvia dkk. (2022) yang mengatakan harga memiliki dampak signifikan serta positif terhadap keputusan pembelian.

Meski *Home Industry* Roemah Usaha Cerik telah melakukan inovasi pada produk gula lontarnya, permintaan konsumen masih menunjukkan fluktuasi

dengan pola naik-turun. Berikut ini disajikan grafik Penjualan Gula Lontar *Home Industry* Roemah Usaha Cerik.



Gambar 1.1
Grafik Penjualan Gula Lontar
(Sumber: Data Roemah Usaha Cerik Tahun 2023)

Berdasarkan data yang tercantum dalam Gambar 1.1, terlihat bahwa penjualan produk Gula Lontar Desa Les dari *Home Industry* Roemah Usaha Cerik mengalami fluktuasi selama periode Agustus hingga Oktober 2023, dengan penurunan penjualan sebesar 4,7% dari bulan Agustus hingga September, diikuti oleh peningkatan yang signifikan sebesar 34,1% dari bulan September ke Oktober. Data tersebut juga menunjukkan bahwa konsumen lebih tertarik membeli gula dalam bentuk cair, diikuti oleh gula semut dan gula padat, sehingga dapat disimpulkan bahwa gula cair merupakan produk yang paling diminati oleh konsumen.

Meskipun demikian, konsumen yang membeli produk gula lontar Desa Les dari *Home Industry* Roemah Usaha Cerik telah tersebar luas di beberapa wilayah Bali, yang mengindikasikan bahwa produk tersebut semakin dikenal di pasaran. Hal tersebut didukung dengan adanya sejumlah daftar nama mitra yang menjalin kerja sama aktif dengan *Home Industry* Roemah Usaha Cerik, yang

mengindikasikan bahwa produk dari *Home Industry* Roemah Usaha Cerik memiliki daya tarik dan daya saing di masyarakat serta memiliki tingkat distribusi pasar yang perlu diperhatikan melalui penjualan dari produk-produk gula lontar mereka tersebut. Berikut ini daftar mitra gula lontar dari *Home Industry* Roemah Usaha Cerik pada tabel.

Tabel 1.2
Daftar Mitra Gula Lontar Roemah Usaha Cerik

No	Mitra	Tahun Bekerja Sama
1	<i>Julia Coffee Eatery Pastries</i>	2020
2	<i>Gdas Bali Health and Wellness Resort</i>	2021
3	<i>Shamana Mama Restaurant</i>	2022
4	<i>Sanjiwani Coffee RTH Bung Karno</i>	2023
5	<i>Be Essential, Natural Skincare</i>	2023

(Sumber: Data Roemah Usaha Cerik)

Kolaborasi ini tidak hanya memperluas jangkauan distribusi produk, tetapi juga meningkatkan pemahaman dan keunikan tentang gula lontar sebagai produk lokal yang memiliki kualitas yang unggul. Data pada Gambar 1.1 menunjukkan adanya penurunan penjualan gula lontar pada *Home Industry* Roemah Usaha Cerik yang mengindikasikan adanya penurunan keputusan pembelian. Sebelum melakukan pembelian konsumen perlu melalui beberapa tahap, termasuk mengidentifikasi kebutuhan, mengumpulkan informasi, mempertimbangkan pilihan, membuat keputusan, dan bertindak setelah pembelian. Banyak elemen, termasuk persepsi pelanggan, pengalaman sebelumnya, rekomendasi dari orang lain, dan kondisi pasar, yang memengaruhi setiap tahap ini.

Kotler & Keller (2016), menegaskan bahwa dengan memiliki pemahaman menyeluruh tentang proses ini, bisnis dapat menentukan area yang dapat ditingkatkan untuk memengaruhi keputusan pembelian. Misalnya, peningkatan kualitas produk, penawaran harga yang lebih kompetitif, atau penyediaan

informasi yang lebih jelas dan lengkap tentang produk dapat meningkatkan minat dan kepuasan konsumen, hal ini akan meningkatkan penjualan sebagai konsekuensinya. Selain itu, rencana pemasaran yang sukses, seperti promosi yang menarik dan pelayanan pelanggan yang memuaskan, dapat memperkuat keputusan pembelian dan meningkatkan loyalitas konsumen. Menurut Yusuf (2021), menggambarkan proses pembelian sebagai proses di mana konsumen mempertimbangkan beberapa opsi sebelum memilih satu produk dari serangkaian opsi potensial. Menurut Tanady & Fuad (2020), menegaskan bahwa proses pengambilan keputusan berdampak pada apa yang konsumen putuskan untuk dibeli. Temuan konsisten dengan hasil dari Dewi (2022) dan Putra (2021), yang mengidentifikasi mengenai harga dan inovasi produk berpengaruh signifikan serta positif terhadap keputusan pembelian.

Namun, perlu diketahui pengaruh keputusan pembelian terhadap harga dan inovasi produk dapat menghasilkan dampak positif maupun negatif. Inovasi produk yang relevan dan harga yang bersaing dapat meningkatkan minat serta kepuasan konsumen, yang pada gilirannya dapat mendorong peningkatan penjualan. Sebaliknya, inovasi yang tidak memenuhi kebutuhan konsumen dan harga yang berlebihan dengan nilai yang ditawarkan dapat menurunkan minat penjualan. Pasar yang kompetitif harus memahami bagaimana harga dan inovasi produk memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Latar belakang ini mengidentifikasi penelitian tentang hubungan antara inovasi produk dan harga terhadap keputusan pembelian. Oleh karena itu, penulis ingin melakukan penelitian lebih lanjut tentang **“Pengaruh Inovasi Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Gula Lontar *Home Industry* Roemah Usaha Cerik”**.

1.2 Identifikasi Masalah Penelitian

Masalah penelitian dapat diidentifikasi oleh peneliti berdasarkan latar belakang, berikut.

1. Produksi gula lontar *Home Industry* Roemah Usaha Cerik mengalami fluktuasi dari bulan September Tahun 2023.
2. Harga berbeda dari setiap produk yang diproduksi dapat dijadikan pertimbangan konsumen dalam membeli produk gula lontar *Home Industry* Roemah Usaha Cerik dengan *Home Industry* lainnya.
3. Penelitian sebelumnya tentang pengaruh harga dan inovasi produk terhadap keputusan pembelian secara konsisten menghasilkan temuan yang tidak konsisten, sehingga diperlukan pengujian lebih lanjut untuk memastikan pengaruh dari faktor-faktor ini terhadap keputusan pembelian konsumen.

1.3 Pembatasan Masalah Penelitian

Peneliti memutuskan untuk membatasi variabel penelitian setelah mengidentifikasi masalah yang ada saat ini. Dalam penelitian ini, satu variabel dependen keputusan pembelian dan dua variabel independen inovasi produk dan harga.

1.4 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan pembatasan masalah tersebut, rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Apakah inovasi produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian gula lontar pada *Home Industry* Roemah Usaha Cerik?

2. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian gula lontar pada *Home Industry* Roemah Usaha Cerik?
3. Apakah inovasi produk dan harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian gula lontar pada *Home Industry* Roemah Usaha Cerik?

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menemukan penjelasan yang kredibel untuk faktor-faktor berikut berdasarkan pernyataan masalah yang telah disiapkan.

1. Untuk menguji pengaruh antara inovasi produk terhadap keputusan pembelian gula lontar pada *Home Industry* Roemah Usaha Cerik.
2. Untuk menguji pengaruh antara harga terhadap keputusan pembelian gula lontar pada *Home Industry* Roemah Usaha Cerik.
3. Untuk menguji pengaruh antara inovasi produk dan harga terhadap keputusan pembelian gula lontar pada *Home Industry* Roemah Usaha Cerik.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat berikut diharapkan dari penelitian ini, baik secara konseptual maupun praktis:

1. Manfaat Teoritis

Temuan studi ini diharapkan dapat memberikan pencerahan dan memajukan bidang ilmu manajemen pemasaran, khususnya yang berkaitan dengan harga, inovasi produk, dan bagaimana faktor-faktor ini memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Studi ini juga diharapkan dapat menjadi panduan bagi

Home Industry Roemah Usaha Cerik dalam upaya meningkatkan penjualan bulanan mereka.

2. Manfaat Praktis

Home Industry Roemah Usaha Cerik dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagai panduan dan referensi untuk mengembangkan strategi pemasaran, khususnya dalam hal harga dan inovasi produk dalam kaitannya dengan keputusan pembelian, untuk meningkatkan volume penjualan.

