

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri kayu di Indonesia dinilai sangat menjanjikan. Banyak jenis pohon tanaman yang digunakan untuk kebutuhan industri contohnya Sengon, Jabon, Jati dan Sonokeling. Jenis-jenis pohon tersebut adalah jenis kayu yang mampu menjadi substitusi kayu alam. Kayu alam adalah kayu yang tersedia di alam sedangkan kayu tanaman adalah kayu yang sengaja ditanam di lahan untuk kebutuhan industri sebagai pengganti kayu alam. Pasokan kayu alam di Indonesia semakin terbatas dan kemudian semakin mendongkrak harga dari kayu alam tersebut. Pohon-pohon ini kerap digunakan sebagai pengganti utama kayu-kayu alam untuk produksi veneer atau triplek (kayu lapis). Kayu tanaman juga dinilai murah untuk bibit pohon nya mulai dari tiga ribu rupiah (3000) hingga lima ribu rupiah (5000). Pasar untuk kayu tanaman juga dinilai sangat luas karena kebutuhan bahan baku rumah untuk membuat pintu, jendela sampai furnitur akan membutuhkan bahan baku kayu (DetikFinance, 2018).

Direktur Asosiasi Pengusaha Hutan Indonesia (APHI), Purwadi Suprihanto juga mengatakan bahwa ekspor kayu Indonesia bisa sampai ke Timur Tengah. Hanya saja, kayu Indonesia masih kalah dengan produk veneer Tiongkok yang memang sudah lama menggunakan pohon yang ditanam berkala dari tahun ke tahun untuk keperluan industri, jadi wajar apabila Indonesia kalah bersaing dari segi harga dan kualitas. Selain itu menurut Purwadi, Indonesia bisa mengekspor

kayu ke Amerika karena Tiongkok adalah supplier kayu Amerika tetapi Tiongkok telah melakukan dumping sehingga ini pasar yang potensial bagi Indonesia. Selain itu, perang dagang AS dan China yang berkelanjutan hingga menaikkan bea masuk produk ke AS dan sebaliknya dinilai menjadi kesempatan yang bagus bagi Indonesia untuk memasuki pasar AS. Baginya, Indonesia hanya harus meningkatkan kualitas dan standar saja agar bisa masuk ke pasar Amerika (DetikFinance, 2018).

Kualitas kayu alam maupun kayu tanaman dari Indonesia memiliki kualitas yang tinggi. Hal ini dikarenakan kesuburan tanah di Indonesia yang kemudian menghasilkan pohon berkualitas tinggi. Kayu tanaman biasa ditanam di Pulau Jawa, karena banyak daerah yang iklimnya krisis di tepi atau pinggiran Jawa. Langkah ini menurut Direktur APHI Purwadi dirasa tepat karena kayu tanaman contohnya jenis Sengon mampu hidup di iklim yang keras (DetikFinance, 2018). Kayu Kalimantan sangat terkenal dengan kekuatan dan ketahanannya sedangkan kayu dari Sulawesi terkenal dengan kualitas dan eksotismenya. Faktor kualitas dari Indonesia sudah tidak perlu diragukan lagi, baik untuk pasar lokal maupun pasar internasional (Detik.com, 2013).

PT. Tatehe Nusa Jaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri kayu di Donggala, Sulawesi Tengah. Penelitian ini digunakan untuk mengetahui faktor apa yang paling mempengaruhi minat beli konsumen di PT. Tatehe Nusa Jaya.

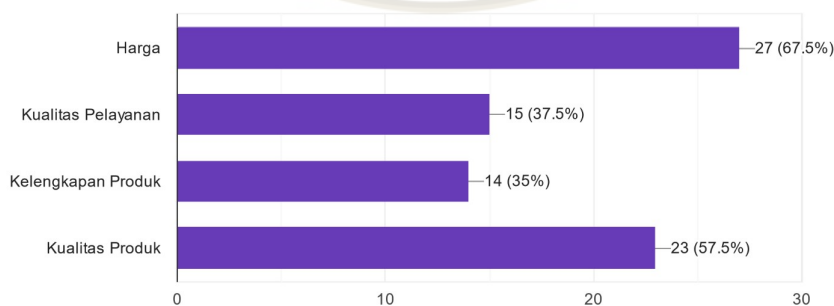
Kualitas produk menurut Kottler (2009;143), menyatakan bahwa kualitas

adalah totalitas fitur dan karakteristik yang memungkinkan produk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan maupun yang tidak dinyatakan”. Kualitas produk dinilai dari berbagai kriteria mengingat kepentingan dan persepsi kebutuhan setiap konsumen berbeda. Kualitas produk yang dinilai baik menurut persepsi konsumen akan menciptakan minat beli terhadap produk tersebut.

Faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen tidaklah hanya harga dan kualitas produk. Adapun faktor lain yang mampu mempengaruhi minat beli konsumen terhadap kayu di PT. Tatehe Nusa Jaya contohnya sistem pembayaran, kualitas pelayanan, serta ketersediaan barang dan produk. Untuk mengetahui faktor apa saja yang paling berpengaruh terhadap minat beli konsumen, maka dilakukan pra survei terhadap 30 responden. Berikut ini adalah data pra survei terhadap 30 responden yang memiliki bisnis kayu namun belum pernah membeli di PT. Tatehe Nusa Jaya.

Tabel 1.1

Faktor apa saja yang memengaruhi minat beli anda di PT. Tatehe Nusa Jaya ?
40 responses



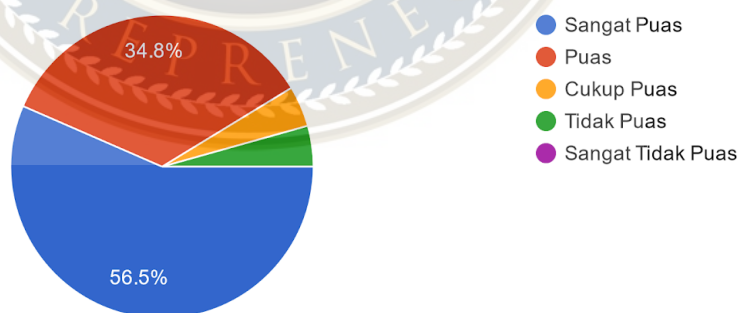
Jumlah responden adalah 40 orang.

Menurut data pra survei yang telah dipaparkan diatas, harga dan kualitas produk adalah 2 (dua) faktor yang paling berpengaruh terhadap minat beli konsumen. Harga dan Kualitas produk merupakan faktor yang dipertimbangkan oleh konsumen dan berpengaruh secara langsung terhadap keputusan pembelian konsumen. Kottler dalam jurnal L.Kurnia (2019), menyatakan indikator harga ada 4 (empat) yaitu keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas produk, daya saing harga, dan kesesuaian harga dengan manfaat produksi.

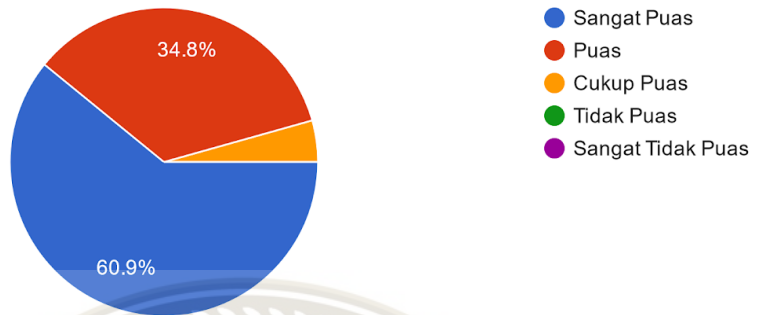
Setelah melihat data dari pra-survei yang dilakukan di atas, maka peneliti mengambil topik penelitian: Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen di PT. Tatehe Nusa Jaya

Gambar 1.1

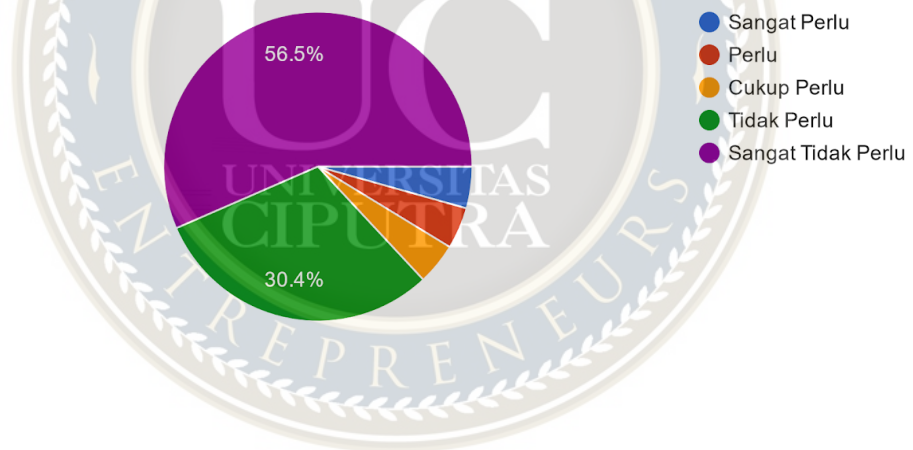
Apakah anda puas dengan harga yang ditentukan oleh PT.Tatehe Nusa Jaya?
23 responses



Apakah anda puas dengan kualitas produk yang dimiliki oleh PT.Tatehe Nusa Jaya?
23 responses

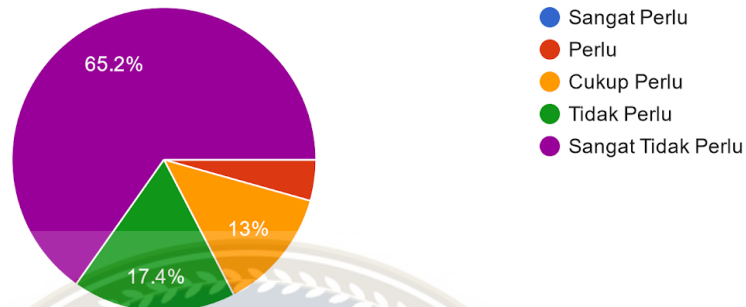


Apakah harga yang ditentukan oleh PT. Tatehe Nusa Jaya perlu di perbaiki lagi?
23 responses



Apakah kualitas produk yang dimiliki oleh PT. Tatehe Nusa Jaya perlu diperbaiki dan ditingkatkan lagi?

23 responses



Gambar-gambar di atas menunjukkan hasil survei kritik dan saran konsumen yang sudah pernah melakukan pembelian di PT. Tatehe Nusa Jaya. Hasil di atas dapat disimpulkan bahwa harga dan kualitas produk sangat bisa dikaitkan terhadap minat beli konsumen.

Peneliti menilai harga dengan kualitas produk sangat berkaitan dengan minat beli dikarenakan harga dan kualitas produk berpengaruh secara langsung terhadap minat beli konsumen. Menurut S.Sari (2020; 153), terdapat hubungan positif dan signifikan antara minat beli terhadap keputusan pembelian yang berarti semakin tinggi minat beli konsumen maka semakin tinggi pula keputusan pembelian pada konsumen di perusahaan tertentu. Tingginya keputusan pembelian konsumen di perusahaan akan meningkatkan penjualan yang terjadi di perusahaan. Atas dasar ini peneliti mengaitkan harga dan kualitas produk dengan minat beli konsumen di PT. Tatehe Nusa Jaya.

1.2 Rumusan Masalah

Data yang dipaparkan di atas menunjukkan bahwa harga dan kualitas produk adalah yang paling berpengaruh terhadap minat beli konsumen di PT. Tatehe Nusa Jaya. Penelitian ini ditujukan untuk membuktikan bahwa harga dan kualitas produk berpengaruh terhadap minat beli konsumen di PT. Tatehe Nusa Jaya. Berdasarkan hasil data yang sudah didapatkan diatas menunjukkan bahwa faktor yang paling berpengaruh terhadap minat beli konsumen di PT. Tatehe Nusa Jaya adalah harga dan kualitas produk maka dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Apakah harga mempengaruhi minat beli konsumen?
2. Apakah kualitas produk mempengaruhi minat beli konsumen?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah harga produk mempengaruhi minat beli konsumen.
2. Untuk mengetahui apakah kualitas produk mempengaruhi minat beli konsumen.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis:

1. Penelitian ini dapat menjadi referensi kajian bagi pengusaha kehutanan startup yang ingin memulai bisnis kayu.
2. Penelitian ini dapat menjadi referensi dan acuan untuk penelitian terkait dengan tema yang sama oleh peneliti berikutnya.
3. Penelitian ini memberikan referensi tambahan tentang pengaruh harga dan kualitas produk terhadap minat beli di bidang industri kayu.

2. Manfaat Praktis :

1. Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi pengusaha untuk mengembangkan bisnis kayu.
2. Penelitian ini diharapkan dapat membantu pengusaha kayu dalam mengatasi kendala yang dapat muncul ketika mengembangkan bisnis kayu.

1.5 Batasan Penelitian

Objek penelitian yang dilakukan berfokus pada calon konsumen yang semuanya memiliki bisnis kayu yakni sebanyak 50 orang. Faktor yang diteliti lebih lanjut berfokus pada 2 faktor yaitu Harga dan Kualitas Produk. Pemilihan kedua faktor tersebut didasari oleh hasil data pra survei yang telah dilakukan pada periode Februari-Maret 2021.