

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Era globalisasi ini, banyak dijumpai adanya perkembangan yang pesat pada sejumlah kota, salah satunya adalah Karanganyar. Perkembangan kota, lingkungan, dan pergaulan sangatlah mempengaruhi perilaku dan gaya hidup masyarakat setempat khususnya remaja dalam hal berpakaian. Sedikit mengembalikan memori untuk mengingat bahwa model gaya berpakaian remaja Karanganyar 5-10 tahun yang lalu sangatlah sederhana, cuek, apa adanya, dan cenderung kurang menyenangkan apabila dipandang oleh mata. Namun, cara dan gaya berpakaian remaja Karanganyar masa kini sangatlah berbeda apabila dibandingkan dengan 5-10 tahun yang lalu, dimana cara dan gaya berpakaian mereka sangat rapi, menarik, keren, dan gaul.

Selain perkembangan jaman dan perubahan gaya hidup, terutama dalam hal mode, ada beberapa hal yang turut mempengaruhi remaja Karanganyar dalam hal berpakaian, salah satunya adalah kualitas produk pakaian. Kualitas produk, dipandang sangat penting karena menyangkut masalah keuangan suatu produk. Semakin cepat usang atau rusak suatu pakaian, maka akan semakin besar pula biaya yang harus dikeluarkan dimana konsumen harus memperbaiki pakaian tersebut atau bahkan harus membeli kembali karena pakaian tersebut sudah tidak dapat digunakan. Bagi remaja Karanganyar,

harga tidak menjamin kualitas produk tetapi kualitas produklah yang terjamin oleh harga yang ditetapkan.

Salah satu cara keberhasilan perusahaan agar dapat mempertahankan eksistensi adalah dengan mempertahankan kualitas produk. Dewasa ini orang selalu mendasarkan diri pada system yang menjamin kualitas, yaitu system yang terdiri dari kebijaksanaan, prosedur, dan pedoman yang membentuk dan memelihara standar tertentu kualitas produk, dengan adanya perkembangan cara dan gaya hidup remaja Karanganyar, industri pakaian atau konveksi kota Karanganyar berkembang sangat pesat dengan ditandai oleh banyaknya Distro (Distributor Outlet) yang saling bersaing untuk mendapatkan pengakuan terbaik, simpati, kepercayaan, dan image dari para remaja Karanganyar terutama dalam hal kualitas produk. Salah satu Distro yang turut bersaing adalah Rown Division. Kualitas dalam era globalisasi telah menjadi harapan dan keinginan semua orang khususnya pelanggan. Oleh karena itu pihak produsen harus berusaha mengembangkan konsepsi dan teknologi kualitas sejalan dengan trend globalisasi.

Pengendalian kualitas adalah suatu aktivitas (manajemen perusahaan) untuk menjaga dan mengarahkan agar kualitas produk dan jasa perusahaan dapat dipertahankan sebagaimana yang telah direncanakan (Agus Ahyari, 1990: 239). Pengendalian terhadap kualitas produk dilaksanakan apabila perusahaan menyadari betapa pentingnya menciptakan atau mempertahankan kualitas produk yang dihasilkan. Pengendalian kualitas lebih menekankan pada keuntungan jangka panjang, dengan mengadakan pengendalian kualitas

maka akan menciptakan atau mempertahankan produk yang berkualitas serta mampu menekan produk yang rusak sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan minat pembelian konsumen dan profitabilitas perusahaan.

Sejarah berdiri berawal dari pertengahan bulan Agustus 2007, dengan support yang selalu menjadi inspirasi dan berbekal sebuah semangat, keyakinan, dan secercah harapan untuk bisa mengangkat dan mengakui-karya sendiri, maka memutuskan untuk membangun sebuah *clothing company* dengan nama Rown Division. Rown Division yang memasuki dunia fashion dengan spesifikasi sebuah *clothing company* mulai beradaptasi dengan merealisasikan kegemaran pada hal yang bernafaskan independent dengan mendistribusikan berbagai macam item stuff.

Rown Division berasal dari nama Ryo Owner yang kemudian disingkat menjadi Rown. Ryo adalah pendiri sekaligus pemilik Rown. Seiring berjalannya waktu, Rown Division berkembang menjadi salah satu Distro ternama yang dikenal oleh banyak remaja di Kota Solo dan sekitarnya. Rown Division merupakan Distro yang menjual dan memproduksi sendiri produk yang berkualitas untuk tingkat menengah. Rown Division lebih mengutamakan kualitas produk karena merupakan salah satu syarat utama untuk menarik minat konsumen.

Mungkin, hampir 5 tahun bukanlah sebuah kurun waktu yang singkat untuk mencoba lebih memperkenalkan atau melekatkan *brand* kami ke masyarakat luas pada umumnya, walaupun banyak kritikan dan saran dari orang lain yang kita jadikan sebagai acuan untuk tetap belajar dari yang

sebelumnya. Kini kami telah mengambil langkah yang lebih mantap, yaitu membangun sebuah store sendiri dengan mendistribusikan product local, juga masih dan tetap memakai nama Rown Division yang beralamatkan di Jl. AdiSucipto No.1 Manahan, Solo.

Pengorbanan harus selalu menyertai ketika sebuah ambisi dan obsesi mewujudkan suatu keinginan untuk maju ditopang dengan semangat yang tinggi dari team work yang sudah solid ini dan bertekad bulat untuk terus berjalan kedepan apapun yang terjadi. Rown Division pada awalnya memproduksi barang untuk cowok, kemudian kami mengembangkan ide dan kebutuhan pasar dengan mengeluarkan produk baru dengan nama PRETTY ROWN yang khusus memanjakan kebutuhan cewek di bidang *fashion* pada umumnya dengan konsep dan ciri khas *simple but different* dari rown division.

Meningkatnya minat konsumen dalam hal pembelian produk, pendapatan akan meningkat dan labapun akan tinggi. Syarat yang harus dipenuhi oleh suatu perusahaan agar dapat sukses dalam persaingan adalah berusaha mencapai tujuan untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan (Levit, 1987 dalam Tjiptono, 2004). Berbekal prinsip itulah, kini Rown Division telah berkembang pesat dengan membuka cabang di Kota Karanganyar yang beralamatkan Jl.Timur Taman Pancasila No.9 Karanganyar.

Terciptanya kepuasan pelanggan dapat memberikan bebrapa manfaat di antaranya adalah hubungan antara perusahaan dan konsumen menjadi harmonis, memberikan dasar yang baik untuk melakukan pembelian ulang

dan terciptanya loyalitas pelanggan dan membentuk suatu rekomendasi dari mulut ke mulut *word of mouth communication* yang menguntungkan bagi perusahaan (Swasta, 2001: 84). Perilaku konsumen sendiri merupakan tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh, menggunakan, dan menentukan produk dan jasa, termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan tersebut (Engel et al., 1990 dalam Tjiptono, 2004).

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dan pentingnya kualitas produk maka penulis dalam penelitian ini memilih judul: **“Pengaruh Kualitas Produk dan Gaya Hidup Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Distro (Distributor Outlet) Rown Division Karanganyar”**.

## **B. Batasan Masalah**

Variabel yang mempengaruhi hasil penjualan, maka untuk memperoleh dalam pengumpulan data juga keterbatasan berfikir dibutuhkan adanya pembatasan masalah. Adapun pembatasan masalah sebagai berikut:

1. Konsumen yang diteliti terbatas pada kalangan remaja yang berpenampilan menarik dan modis.
2. Variabel yang diteliti adalah kualitas produk dan gaya hidup konsumen terhadap keputusan pembelian produk Distro Rown Division Karanganyar.

## **C. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah maka permasalahan yang akan dikemukakan penulis adalah :

1. Apakah faktor kualitas produk mempengaruhi keputusan pembelian produk pada Distro (Distributor Outlet) Rown Division di kota Karanganyar?
2. Apakah faktor gaya hidup mempengaruhi keputusan pembelian produk pada Distro ( Distributor Outlet ) Rown Division di kota Karanganyar?
3. Manakah diantara variabel kualitas produk dan gaya hidup yang paling berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembelian produk Distro (Distributor Outlet) Rown Division Karanganyar?.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penulis dalam penelitian ini adalah :

1. Mengetahui berapa besar pengaruh kualitas produk dan faktor gaya hidup terhadap keputusan pembelian produk Distro (Distributor Outlet) Rown Division di kota Karanganyar
2. Mengetahui faktor manakah yang lebih dominan terkait dengan keputusan pembelian produk Distro Rown Division Karanganyar

#### **E. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pemikiran, bahan pertimbangan, dan bahan informasi bagi pimpinan Distro Rown Division Karanganyar dalam menjaga kualitas produk dan meneliti gaya hidup konsumen terhadap keputusan pembelian.

2. Bagi Akademis

Diharapkan penelitian tentang kualitas produk dan gaya hidup konsumen terhadap keputusan pembelian produk Distro Rown Division Karanganyar ini dapat menambah wawasan, pengetahuan serta memberikan informasi atau masukan terhadap penelitian selanjutnya untuk dikembangkan lebih lanjut.

## **F. Sistematika Penelitian**

Untuk menyusun laporan penelitian dalam bentuk skripsi digunakan sistematika sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penelitian.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menguraikan teori pemasaran, perilaku konsumen, kualitas dan produk (produk dan dimensi-dimensi produk), gaya hidup (dimensi-dimensi gaya hidup, sikap dan kepribadian), keputusan pembelian, proses pengambilan keputusan, penelitian terdahulu, hipotesis dan teori-teori yang relevan mendukung penelitian ini.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini menguraikan tentang kerangka pikiran, jenis penelitian, metode pengambilan sampel (populasi dan sampel), metode pengumpulan data, sumber data, definisi operasional, analisis data.

### **BAB IV ANALISIS DATA dan HASIL PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan deskripsi data, analisis data dan pembahasan serta hasil penelitian.

## BAB V PENUTUP

Bab ini berisikan tentang kesimpulan, keterbatasan penelitian dan saran-saran yang diperlukan.

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN