

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan globalisasi yang aktif menciptakan lingkungan bisnis yang penuh dengan kompleksitas. Guna dapat bersaing dalam pasar yang ketat, setiap perusahaan harus membangun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. UKM sebagai bagian integral sistem ekonomi memiliki peran ganda: sebagai penyokong utama penciptaan lapangan pekerjaan dan sebagai penggerak inovasi ekonomi melalui pengembangan produk dan jasa yang kompetitif.

Salah satu sektor UKM yang saat tersebut berkembang adalah industri mebel. Berdasarkan data yang peneliti peroleh dari beberapa sumber di internet, pertumbuhan industri mebel di Indonesia selama 10 tahun terakhir adalah sebagai berikut :

Tabel 1
Pertumbuhan Industri Mebel Di Indonesia

Tahun	Nilai Ekspor (US\$ Miliar)	Pertumbuhan (%)
2015	1.9	
2016	1.6	-15.8
2017	1.7	6.3
2018	1.8	5.9
2019	2.5	38.9
2020	2.7	8
2021	3.47	28.5
2022	3.21	-7.5
2023	2.44	-24
2024	2.37	-2.9

Sumber : Himpunan Industri Mebel dan Kerajinan Indonesia, 2025

Tabel 1, menunjukkan bahwa setelah mencapai puncak ekspor sebesar US\$3,47 miliar pada tahun 2021, nilai ekspor menurun menjadi US\$3,21 miliar pada 2022 dan US\$2,44 miliar pada 2023. Penurunan tersebut disebabkan oleh kondisi geopolitik dan inflasi di negara tujuan ekspor, terutama Amerika Serikat yang menyumbang sekitar 52% dari total ekspor mebel dan kerajinan Indonesia.

Industri mebel merupakan industri yang memberikan kontribusi terbanyak terhadap perekonomian daerah Kota Pasuruan. Banyak masyarakat setempat yang menggantungkan hidupnya dari sektor tersebut, baik sebagai pengrajin, pekerja di pabrik mebel, maupun tenaga pemasaran dan distribusi. Dari segi ekonomi, meningkatnya jumlah usaha mebel juga berkontribusi terhadap perputaran uang di Kota Pasuruan, memaksimalkan daya beli masyarakat, serta memacu pertumbuhan bisnis lain seperti toko bahan baku, alat pertukangan, hingga sektor transportasi dan logistik. Selain itu, pajak yang dihasilkan dari sektor tersebut membantu pembiayaan berbagai program pembangunan, mulai dari infrastruktur hingga layanan publik. Peran pemerintah dalam mendukung industri mebel, seperti memberikan pelatihan, akses modal, serta promosi ke pasar yang lebih luas, semakin memperkuat posisinya sebagai sektor andalan.

Salah satu produsen mebel di Kota Pasuruan adalah UD. Jati Anyar yang berdiri sejak 2004. UD. Jati Anyar menjual lebih dari 15 produk setiap bulannya, dengan berbagai pilihan seperti kursi tamu, meja makan, almari, tempat tidur, serta produk *custom* sesuai pesanan pelanggan. UD. Jati Anyar memasarkan furniturnya di beberapa tempat seperti, Malang, Mojokerto,

Sidoarjo, Jombang, Lombok, Bali, Bima, Manado, Ternate, Balikpapan. Meskipun demikian, kompetisi dari sejumlah pelaku industri mebel lain yang berlokasi di Kota Pasuruan turut menjadi tantangan tersendiri dan perubahan kondisi ekonomi pasca-pandemi telah menyebabkan pergeseran daya beli dan preferensi konsumen, yang semakin selektif dalam memilih kualitas dan desain produk.

Produk UD. Jati Anyar dikenal memiliki kualitas bahan yang baik dengan pengerjaan yang teliti. Namun, kurangnya perawatan terhadap produk sebelum sampai ke tangan pelanggan menyebabkan beberapa masalah, sebagian hambatannya yaitu serangga, terutama pada produk yang tidak mendapatkan perlindungan maksimal seperti lapisan anti serangga atau penyimpanan yang kurang optimal. Akibatnya, daya tahan produk terhadap faktor lingkungan menjadi berkurang. Selain itu, proses pengiriman juga menjadi faktor yang memengaruhi kualitas akhir produk. Tanpa perlindungan yang cukup, warna cat pada mebel rentan tergores atau bahkan mengalami kerusakan kecil yang dapat mengurangi nilai estetika. Hal tersebut menyebabkan ketidakpuasan konsumen dan memaksimalkan risiko pengembalian barang, yang pada akhirnya berdampak pada kepercayaan pelanggan terhadap merek UD. Jati Anyar. Kotler dan Keller (2016) menjelaskan kualitas produk merupakan kecakapan suatu produk guna menciptakan performa sesuai ekspektasi pelanggan. Arianto (2020) menekankan minat beli timbul karena kemauan pelanggan guna mempunyai suatu produk ketika konsumen merasa terpengaruh oleh mutu dan kualitas produk tersebut.

Beberapa tahun belakangan, preferensi konsumen terhadap desain produk mebel mengalami perubahan. Dulu banyak yang masih mengutamakan desain klasik dan mewah. Produk dengan ukiran tradisional dan detail yang rumit sangat diminati, terutama oleh konsumen kelas menengah ke atas yang mencari furnitur tahan lama dengan nilai estetika tinggi. Selain itu, furnitur dengan ukuran besar juga populer karena banyak rumah yang masih memiliki ruang luas guna menampungnya. Namun saat tersebut terjadi perubahan signifikan dalam preferensi konsumen. Saat tersebut, tren yang berkembang mengarah pada konsep minimalis, fungsional, dan modern. Konsumen lebih menyukai furnitur yang simpel, praktis, dan fleksibel, dengan sentuhan warna netral, yakni putih, abu-abu, dan coklat muda, yang memberi kesan minimalis. Selain itu, dengan meningkatnya jumlah hunian berkonsep apartemen dan rumah berukuran *compact*, konsumen tersebut lebih memilih furnitur modular dan multifungsi yang dapat menghemat ruang.

Namun karena tidak tersedianya bahan baku atau accessories di pasar lokal maka Perusahaan harus mememesannya dulu dari luar kota sehingga membutuhkan waktu lebih guna pengerjaannya dan minimnya kreatifitas dari sumber daya manusia yang ada, membuat UD. Jati Anyar mencari tenaga ahli yang lain dengan biaya produksi yang lebih tinggi. Suwandi (2019) menyatakan Desain produk adalah proses perancangan yang bertujuan menciptakan produk dengan nilai estetika, ketahanan, dan ciri khas yang dapat menarik konsumen. Terlebih lagi bila produk tersebut memiliki desain produk yang menambah kegunaan dari produk tersebut, hal tersebut akan sangat mendukung

peningkatan keputusan pembelian dari konsumen (Widyastuti dan Said, 2017). Clara (2021) juga mengungkapkan bahwa desain produk secara individu punya dampak penting pada variabel minat beli.

Penetapan harga menjadi elemen utama yang memengaruhi pangsa pasar dan profitabilitas perusahaan. Harga yang ditawarkan oleh UD. Jati Anyar tetap bersaing di pasaran, meskipun cenderung lebih tinggi dibanding beberapa pesaing, harga tersebut sebanding dengan biaya produksi seperti mutu bahan, ketahanan, serta nilai estetika yang dihadirkan dalam setiap produk. Persaingan yang ketat menjadikan harga sebagai beberapa unsur penting yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Harga adalah sejumlah uang yang dikeluarkan oleh konsumen sebagai bayaran guna manfaat atau nilai yang mereka peroleh dari penggunaan suatu produk atau jasa (Kotler dan Armstrong, 2018). Harga tidak semata-mata merepresentasikan biaya produksi, melainkan juga berperan sebagai indikator nilai atas produk atau jasa yang diberikan kepada konsumen (Anjanarko dan Mardikaningsih, 2022). Tsaniya (2022) menyatakan harga berpengaruh positif signifikan terhadap minat beli konsumen.

Menurut Ferdinand (2014), minat beli merupakan keinginan konsumen terhadap suatu produk yang timbul setelah melalui proses observasi dan pembelajaran mengenai produk tersebut. Menurut Setiadi (2011) minat beli (niat beli) dibentuk dari sikap konsumen terhadap produk yang terdiri dari kepercayaan konsumen terhadap merek dan evaluasi merek, sehingga dari dua tahap tersebut muncul-lah minat guna membeli. Semakin rendah Tingkat

keyakinan konsumen pada karya, sehingga berkurang pula minat beli pelanggan. Berdasarkan data penjualan UD. Jati Anyar tahun 2020-2024, sebagai berikut :

Tabel 2
Data Penjualan 5 Tahun Terakhir

Tahun	Penjualan (Rp)	Peningkatan/Penurunan (%)
2020	Rp. 1.360.000.000,00	
2021	Rp. 1.120.000.000,00	-17.65%
2022	Rp. 827.000.000,00	-26.16%
2023	Rp. 549.000.000,00	-33.62%
2024	Rp. 620.000.000,00	12.93%
Rata-Rata	Rp. 895.200.000,00	-16.12%

Sumber : UD. Jati Anyar, 2025

Tabel 2 menunjukkan bahwa rata-rata penjualan UD. Jati Anyar menurun sebesar 16.12%. UD. Jati Anyar mengalami penurunan minat beli konsumen karena pembeli sangat mempertimbangkan kualitas dan desain produk. Persaingan harga yang ketat juga mengurangi daya saing produk mereka, sebab konsumen tersebut lebih memilih produk berkualitas baik dengan harga terjangkau.

UD. Jati Anyar tetap berpeluang ramai dikunjungi konsumen jika dapat memahami perilaku mereka secara mendalam. Hal tersebut menjadi perspektif kritis yang perlu dicermati sungguh-sungguh oleh organisasi, pengalaman pembelian positif sebelumnya cenderung memacu konsumen untuk melakukan pembelian ulang dengan mempertimbangkan kualitas, desain, dan harga yang sesuai pada transaksi berikutnya. Selaras dengan hasil penelitian yang

dilakukan Ramadhan (2025) “menunjukkan bahwa desain grafis, kualitas produk, dan harga berpengaruh positif terhadap minat beli.”

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, maka penelitian ini diarahkan guna mengangkat judul **“Pengaruh Kualitas Produk, Desain Produk, dan Harga terhadap Minat Beli Pada UD. Jati Anyar di Kota Pasuruan”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti merumuskan rumusan masalah diatas yakni sebagai berikut :

1. Apakah kualitas produk, desain produk, dan harga secara simultan berpengaruh terhadap minat beli pada UD. Jati Anyar?
2. Apakah kualitas produk secara parsial berpengaruh terhadap minat beli pada UD. Jati Anyar?
3. Apakah desain produk secara parsial berpengaruh terhadap minat beli pada UD. Jati Anyar?
4. Apakah harga secara parsial berpengaruh terhadap minat beli pada UD. Jati Anyar?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang disusun dari latar belakang, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas produk, desain produk, dan harga secara simultan terhadap minat beli pada UD. Jati Anyar.
2. Mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas produk secara parsial terhadap minat beli pada UD. Jati Anyar.
3. Mengetahui seberapa besar pengaruh desain produk secara parsial terhadap minat beli pada UD. Jati Anyar.
4. Mengetahui seberapa besar pengaruh harga secara parsial terhadap minat beli pada UD. Jati Anyar.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi konseptual dalam pengembangan kajian ilmiah, serta menjadi referensi dan perbandingan bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan pengaruh kualitas produk, desain produk, dan harga terhadap minat beli.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan tambahan bagi UD. Jati Anyar, serta menjadi bahan masukan tentang kualitas produk, desain produk, dan harga terhadap minat beli, sehingga dapat dijadikan pertimbangan agar UD. Jati Anyar bisa berkembang lebih besar lagi.

3. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan pengetahuan, serta mengembangkan pola pikir kritis yang telah diperoleh selama perkuliahan. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan guna memperdalam pemahaman mengenai pengaruh kualitas produk, desain produk, dan harga terhadap minat beli konsumen.

