

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Bisnis adalah kegiatan dimana seseorang atau sekelompok orang membuat, menjual, atau menukarkan barang atau jasa dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Dalam bisnis, orang-orang berusaha menciptakan ide-ide baru dan mengembangkan produk atau layanan yang bermanfaat bagi orang lain. Ada banyak jenis bisnis yang berlangsung di kehidupan sehari-hari umumnya seperti bisnis di bidang perdagangan, pertanian, peternakan, jasa, industri, dan sebagainya.

Mebel merupakan salah satu bisnis yang bergerak di bidang industri furniture dan juga merupakan salah satu komoditi hasil kerajinan tangan yang mempunyai peran cukup penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Industri mebel merupakan salah satu pemberdayaan usaha mikro kecil menengah (UMKM). Industri mebel (*Furniture*) merupakan industri yang mengolah bahan baku setengah jadi yang meliputi kayu menjadi produk barang jadi yang bisa disebut dengan mebel yang mempunyai nilai tambah dan manfaat yang lebih tinggi. Industri mebel di Indonesia tersebar hampir diseluruh Provinsi termasuk Sumatera Utara.

Salah satu produsen mebel di Sumatera Utara khususnya di Kabupaten Deli Serdang adalah UD. Sinar Arafah Jaya, yang terletak di desa Bandar Setia, Kecamatan Percut Sei Tuan. Usaha ini berdiri sejak tahun 2015 yang didirikan oleh bapak Mhd. Rusdi Nasution. Usaha ini berfokus pada *Furniture* berbahan baku kayu

yang memproduksi berbagai jenis produk seperti pintu, jendela, kusen, meja, kursi, dan lain sebagainya. Mebel yang di produksi tergolong pada kelas premium yang bergaya klasik maupun minimalis.

Setiap perusahaan didirikan untuk mencapai suatu tujuan. Adapun tujuan yang ingin dicapai berbagai perusahaan pada umumnya sama yaitu mendapatkan keuntungan supaya dapat bertahan hidup. Masalah keuntungan akan berkaitan dengan besarnya volume penjualan setiap usaha, dalam hal ini merupakan tolak ukur keberhasilan sebuah usaha dalam menyediakan kebutuhan konsumen yaitu barang/jasa yang dibutuhkan. Menghasilkan produk sesuai dengan yang dibutuhkan konsumen adalah hal yang ingin dicapai dari proses perancangan. Salah satu caranya adalah dengan merancang dan berorientasi terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen. Dengan tercapainya keinginan dan kebutuhan konsumen, maka akan berpengaruh terhadap volume penjualan. Tingkat volume penjualan yang tinggi dapat meningkatkan perkembangan suatu usaha. Untuk mencapai tingkat volume penjualan pada UD. Sinar Arafah Jaya, perlu diperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi tingkat penjualan seperti kualitas produk dan desain produk.

Tabel 1.1 Volume Penjualan UD. Sinar Arafah Jaya Bulan Januari - Desember 2023

No	Bulan	Target Penjualan	Penjualan	Persentase Capaian Penjualan
1	Januari	100 pcs	82 pcs	82%
2	Februari	100 pcs	79 pcs	79%
3	Maret	100 pcs	84 pcs	84%
4	April	100 pcs	63 pcs	63%
5	Mei	100 pcs	68 pcs	68%
6	Juni	100 pcs	72 pcs	72%
7	Juli	100 pcs	56 pcs	56%
8	Agustus	100 pcs	41 pcs	41%
9	September	100 pcs	37 pcs	37%
10	Oktober	100 pcs	33 pcs	33%
11	November	100 pcs	51 pcs	51%
12	Desember	100 pcs	29 pcs	29%

(Sumber: Bon/Faktur UD. Sinar Arafah Jaya)

Dari tabel 1.1 diatas, dapat dilihat bahwa penjualan di UD. Sinar Arafah Jaya telah menetapkan target penjualannya di bulan Januari - Desember 2023 sebanyak 100 pcs, tetapi pencapain penjualan tertinggi hanya 84 pcs di bulan Maret. Sementara di bulan-bulan lainnya penjualan mengalami penurunan, jika di jumlahkan keseluruhan rata-rata penjualan dari bulan Januari - Desember 2023 berjumlah 58 pcs.

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa penjualan di UD. Sinar Arafah Jaya tidak mencapai target penjualan. Untuk meningkatkan volume penjualan produknya maka pemilik usaha harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan.

Merujuk pada penelitian-penelitian terdahulu sebagai studi empiris. Tingkat volume penjualan dipengaruhi oleh kualitas produk Septiyas 2020 dalam Ni Komang

Intan Sritini & Ni Nyoman Yulianthini (2023). Kualitas merupakan suatu hal yang penting dalam kegiatan penjualan sehingga perlu diperhatikan agar dapat memenuhi keinginan dan harapan konsumen, sehingga konsumen tertarik dan merasa puas dengan produk yang dihasilkan. Kualitas produk juga merupakan kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, meliputi daya tahan, keandalan, ketepatan, kemudahan operasi dan perbaikan serta atribut bernilai lainnya, Kotler dan Keller dalam Khotimah, Et al. (2019).

Masalah desain dari suatu produk juga diduga telah menjadi faktor yang perlu mendapatkan perhatian serius dalam pengembangan produk baru, karena sasaran konsumen yang dituju tidak sedikit yang mulai mempersoalkan desain suatu produk yang mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Desain produk berperan sebagai elemen pembeda yang dapat memberikan identitas unik bagi sebuah produk di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Dengan desain yang tepat, suatu perusahaan dapat menarik minat konsumen lebih efektif dibandingkan pesaingnya.

Perusahaan perlu merancang produk dengan memperhitungkan faktor ergonomis, kepraktisan, inovasi, dan estetika yang sesuai dengan selera serta kebutuhan target pasar. Selain berfungsi sebagai daya tarik utama, desain produk juga mencerminkan citra dan nilai dari sebuah merek. Produk dengan desain yang baik tidak hanya memudahkan pengguna dalam mengoperasikan atau menggunakan produk tersebut, tetapi juga memberikan pengalaman yang lebih menyenangkan dan memuaskan.

Oleh karena itu, penelitian tentang pengaruh kualitas produk dan desain

produk penting untuk dilakukan. Maka dari itu peneliti tertarik memilih 2 variabel bebas yaitu kualitas produk dan desain produk yang diduga merupakan faktor yang berpengaruh besar terhadap volume penjualan sebagai variabel terikat. Untuk itu, dalam penelitian ini peneliti mengambil judul ***“Pengaruh Kualitas Produk Dan Desain Produk Terhadap Volume Penjualan Pada UD. Sinar Arafah Jaya Di Deli Serdang”***

1.2. Identifikasi Masalah

Dari beberapa uraian yang dikemukakan pada latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

- a. Volume penjualan pada UD. Sinar Arafah Jaya mengalami penurunan
- b. Kualitas bahan baku yang digunakan pada UD. Sinar Arafah Jaya masih kurang bermutu, sehingga berpengaruh pada kualitas produk yang ditawarkan
- c. Desain yang ditawarkan pada UD. Sinar Arafah Jaya belum berinovasi, sehingga desainnya masih tergolong model lama/*out of date*.

1.3. Batasan Masalah

Dari berbagai masalah diatas, untuk membatasi ruang lingkup permasalahan agar penelitian terarah, maka permasalahannya hanya dibatasi pada variabel yang diteliti saja yaitu: Kualitas Produk dan Desain Produk dalam mempengaruhi Volume Penjualan pada UD. Sinar Arafah Jaya.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan

masalah yang dapat diangkat dalam penelitian ini adalah:

- a. Apakah kualitas produk dapat mempengaruhi volume penjualan pada UD. Sinar Arafah Jaya
- b. Apakah desain produk dapat mempengaruhi volume penjualan pada UD. Sinar Arafah Jaya
- c. Apakah kualitas produk dan desain produk dapat mempengaruhi volume penjualan UD. Sinar Arafah Jaya.

1.5. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap volume penjualan pada UD. Sinar Arafah Jaya
- b. Untuk mengetahui pengaruh desain produk terhadap volume penjualan pada UD. Sinar Arafah Jaya
- c. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan desain produk terhadap volume penjualan pada UD. Sinar Arafah Jaya

1.6. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diambil oleh penulis maupun pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini adalah:

- a. Sebagai bahan dan referensi bagi pembaca dalam pengembangan ilmu pengetahuan serta wawasan tentang kualitas produk dan desain produk
- b. Bagi pelaku usaha, hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan

pertimbangan atau evaluasi dalam pengambilan keputusan dan kebijakan, khususnya mengenai kualitas produk dan desain produk. Bagi peneliti, diharapkan penelitian ini dapat dijadikan salah satu modal pembelajaran dan pengetahuan serta dapat mengaplikasikannya dalam praktek dunia nyata. Bagi peneliti lain, sebagai tambahan literatur dalam membuat penelitian selanjutnya.

