

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Apotek merupakan tempat menjual dan kadang membuat atau meramu obat. Apotek juga merupakan tempat apoteker melakukan praktik profesi farmasi sekaligus menjadi peritel obat – obat dan juga peralatan medis. Apotek juga membantu masyarakat atau tenaga medis dalam menyediakan pelengkapan atau alat yang berhubungan dengan kesehatan. Jenis usaha ini dari waktu ke waktu mengalami perkembangan terutama di Kota Gunungsitoli. Perkembangan ini juga melahirkan para pesaing baru yang bergerak dalam bidang yang sama.

Tentunya dengan adanya para pesaing ini memberikan tantangan tersendiri bagi para pelaku usaha apotek. Salah satunya tantangan dalam persaingan yaitu tentang harga. Dimana harga sangat berpengaruh dalam dunia usaha dikarenakan para konsumen lebih cenderung memilih harga yang relatif murah pada produk yang memiliki fungsi yang sama. Dengan adanya perbedaan harga disetiap usaha yang sama memberikan problem tersendiri dalam menetapkan harga produk.

Harga merupakan nilai tukar dalam bentuk mata uang yang dibebankan kepada produk untuk mendapatkan kegunaan dan manfaat dari suatu produk. Menurut Marisa Grace (2022 : 277), Harga berperan sebagai penentu utama pilihan pembeli, walaupun faktor-faktor non-harga telah menjadi semakin penting dalam perilaku pembeli selama ini, harga masih tetap merupakan salah satu unsur terpenting yang menentukan pangsa pasar dan profitabilitas perusahaan. Harga juga tidak dapat ditetapkan semena – mena, namun harus mempertimbang faktor – faktor yang mempengaruhi harga seperti ; biaya total produksi, biaya distribusi, biaya periklanan, harga para pesaing atau faktor lainnya. Dalam penetapan harga juga harus mempertimbangkan keuntungan yang akan diperoleh untuk pertumbuhan usaha. Selain untuk mendapat laba,

harga memberikan informasi kepada konsumen tentang kualitas produk dan juga sebagai bahan pertimbangan untuk membedakan suatu produk. Dalam dunia pemasaran, harga merupakan salah satu elemen bauran pemasaran yang sangat penting untuk menarik para konsumen. Dengan adanya perbedaan harga dalam usaha yang sama memberikan pilihan bagi para konsumen dalam menentukan produk yang akan digunakan.

Dengan peranan penting harga ini dapat mempengaruhi tingkat penjualan dalam suatu usaha. Penjualan merupakan kegiatan perpindahan produk dari tangan penjual ke tangan pembeli dengan melakukan transaksi keuangan yang sudah disepakati. Pertumbuhan perusahaan ditandai dengan tingkat penjualan yang baik, atau penjualan telah mencapai atau melebihi target penjualan yang telah direncanakan. Tingkat penjualan merupakan pencapaian laba semaksimal mungkin dengan total penjualan dari setiap unit produk dalam jangka waktu tertentu.

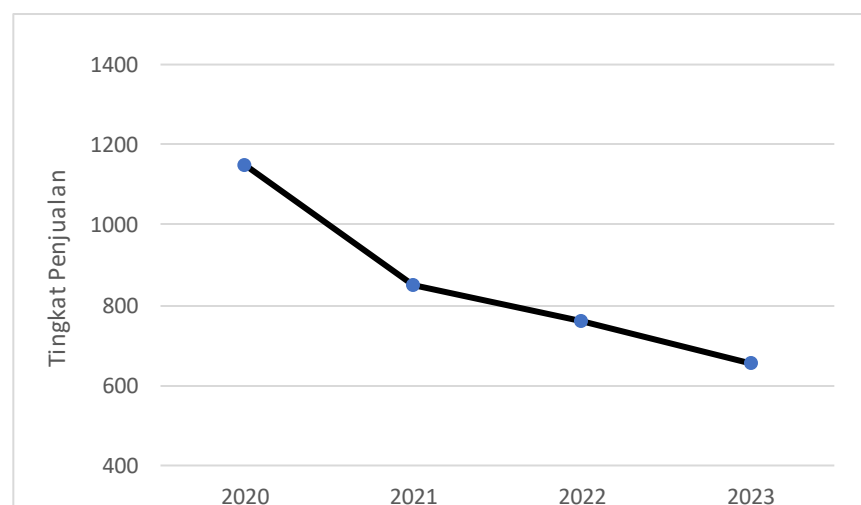
Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Iis Nurlela *et. al.* (2021) pengaruh penetapan harga jual terhadap volume penjualan dengan judul dengan mendapatkan berdasarkan hasil pengujian hipotesis diperoleh nilai = 3,697 lebih besar dibandingkan dengan = 2,228 dengan tingkat kesalahan 0,05. Dengan demikian lebih besar dari ($3,697 \geq 2,228$) maka keputusannya menolak hipotesis nol (H_0) dan menerima hipotesis alternative (H_1) berarti ada pengaruh antara penetapan harga (X) terhadap volume penjualan (Y) pada Tungku Café and Resto Kota Banjar.

Hal ini menunjukkan peran harga memiliki pengaruh penting terhadap tingkat penjualan yang dilakukan. Penawaran harga yang tepat kepada konsumen memberikan nilai lebih terhadap tempat usaha yang dijalankan. Begitu pula dengan usaha apotek yang harus memperhatikan elemen harga agar dapat bersaing dipasar. Penetapan harga yang memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dan reponsif terhadap perubahan permintaan yang dapat meningkat maupun menurun. Contoh, produk masker pada tahun 2020 mengalami peningkatan permintaan dan sempat mengalami kelangkaan yang diakibatkan oleh penyakit menular Covid-19. Usaha apotek dapat

menyesuaikan harga terhadap perubahan yang terjadi, kondisi seperti ini memberikan peluang dalam menetapkan harga baru terhadap produk masker tersebut. Atau pada saat ini usaha apotek di Kota Gunungsitoli berkembang pesat, keadaan tersebut tentunya dapat menimbulkan persaingan harga. Dengan adanya persaingan harga tentunya membuat para pelaku usaha apotek ini menekan harga terendah atau menyamakan harga agar dapat diterima oleh para konsumen. Pada dasarnya konsumen cenderung memilih harga murah dengan produk yang memiliki jenis dan kegunaan yang sama.

Begitu pula yang dilakukan oleh Apotek Wisna yang bergerak dalam menjual produk obat – obatan dan peralatan medis. Harga yang ditetapkan dalam usaha apotek ini tidak hanya mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh, tapi juga memberikan kualitas dan mutu produk yang cukup baik dengan produk obat yang terpercaya dan sudah terdaftar di Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) untuk menghindari obat palsu yang dapat membahayakan kesehatan. Dengan memperhatikan merk obat, terjaminnya mutu obat dan peralatan medis yang dijual mengakibatkan perbedaan harga terhadap para pesaing lain.

Dari pengamatan sementara yang dilakukan penulis di Apotek Wisna, mendapatkan data penjualan yang menunjukkan adanya penurunan dari tahun ke tahun. Hal ini ditunjukkan dari grafik penjualan Apotek Wisna sebagai berikut :



Sumber : Apotek Wisna, 2024.

Gambar 1.1 Grafik Tingkat Penjualan pada Apotek Wisna dari 2020 - 2023

Dilihat pada gambar 1.1 diatas menunjukkan penurunan terhadap tingkat penjualan pada Apotek Wisna begitu pesat. Pada grafik menunjukkan pada tahun 2020 terjadi peningkatan pembelian dikarenakan pada masa itu terjadinya kasus Covid-19 di Kota Gunungsitoli, tentu saja banyak orang membutuhkan obat dan perkelengkapan medis pada saat itu. Namun ditahun berikutnya adanya penurunan yang signifikan terhadap tingkat penjualan yang terjadi. Penurunan penjualan ini berdampak terhadap pertumbuhan suatu usaha, pada dasarnya tingkat penjualan yang sesuai/maksimal merupakan kunci keberhasilan suatu usaha.

Penurunan penjualan yang dialami oleh Apotek Wisna saat ini dari pengamatan sementara disebabkan oleh faktor harga yang cukup tinggi dari para apotek lain yang berada di Kota Gunungsitoli. Perbedaan harga ini menyebabkan para konsumen beralih ke apotek lain. Untuk itu pada penelitian ini penulis mencoba meneliti permasalahan apakah faktor harga mempengaruhi tingkat penjualan, sehingga penulis mengangkat judul tentang **“PENGARUH HARGA TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA APOTEK WISNA DI KOTA GUNUNGSITOLI”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah merupakan langkah awal dalam sebuah penelitian dalam menetapkan dan mendefinisikan sebuah masalah dalam penelitian. Dalam identifikasi masalah ini para peneliti diwajibkan mendefinisikan masalah yang sesuai dengan fakta di lapangan, dan yang telah tertuang didalam latar belakang. Hal ini selaras yang dengan pandangan Sinaga (2022) bahwa dalam proses identifikasi masalah ini krusial untuk memastikan bahwa rumusan masalah menjadi fokus dan mencerminkan kebutuhan pemecahan masalah melalui penelitian ilmiah. Berdasarkan latar belakang diatas, identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Tingkat penjualan pada Apotek Wisna di Kota Gunungsitoli mengalami penurunan dari tahun ke tahun.

2. Penurunan tingkat penjualan yang ini berdampak pada perkembangan dan pertumbuhan pada Apotek Wisna di Kota Gunungsitoli.
3. Perbedaan harga barang dari pada pesaing terdapat pada Apotek Wisna di Kota Gunungsitoli.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian bertujuan untuk memudahkan peneliti agar tidak melebar atau menyimpang dan memfokuskan terhadap masalah yang akan dibahas agar tercapainya tujuan dari yang diteliti. Adapun yang menjadi batasan masalah dalam penelitian ini adalah :

Penelitian ini berfokus dalam membahas mengenai pengaruh harga terhadap tingkat penjualan pada Apotek Wisna di Kota Gunungsitoli.

1.4 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian merupakan sebuah pertanyaan atau persoalan yang akan dicari jawabannya. Rumusan masalah ini juga sering dianggap sebuah pernyataan yang disajikan dalam bentuk pertanyaan. Rumusan masalah ini juga menjadi pedoman untuk menetapkan tujuan dari sebuah penelitian. Rumusan masalah yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Rumusan Asosiatif. Menurut Sugiyono dalam Tamaulina Br. Sembiring *et. al* (2023 : 41) bahwa Rumusan Asosiatif adalah berkaitan dengan menemukan hubungan antara dua variabel atau lebih. Hubungan yang ditemukan dapat berupa hubungan gejala atau kausal. Berdasarkan latar belakang dalam penelitian ini, maka permasalahan yang timbul dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah Ada Pengaruh Harga Terhadap Tingkat Penjualan Pada Apotek Wisna Di Kota Gunungsitoli.
2. Seberapa Besar Pengaruh Harga Terhadap Tingkat Penjualan Pada Apotek Wisna Di Kota Gunungsitoli.

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan sebuah pernyataan untuk menunjukkan hasil akan dicapai, yang akan dihasilkan atau yang akan diperoleh dalam penelitian. Tujuan penelitian ini juga harus selaras dengan rumusan masalah yang telah dibuat, maka tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk Mengetahui Pengaruh Harga Terhadap Tingkat Penjualan Pada Apotek Wisna Di Kota Gunungsitoli.
2. Untuk Mengetahui Seberapa Besar Pengaruh Harga Terhadap Tingkat Penjualan Pada Apotek Wisna Di Kota Gunungsitoli.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian adalah merujuk pada keuntungan atau *kontribusi* yang diperoleh dari hasil penelitian tersebut. Menurut Bittersweet By Najla dalam Haribowo *et al.*, (2022:1) bahwa, “Manfaat penelitian adalah sebagai bahan masukan dan evaluasi agar tetap mempertahankan dan meningkatkan kepercayaan konsumen dengan menggunakan strategi marketing *celebrity endorser* dan *brand image* sehingga dapat bersaing dengan kompetitor lainnya”, Kajian ini dilakukan untuk menambah pemahaman kita. Penelitian memberikan pengetahuan dan informasi yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah dan mengambil keputusan. Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai pengaruh Harga terhadap Tingkat Penjualan terutama dalam dunia usaha maupun dunia pendidikan serta dapat menjadi acuan atau pedoman dalam pengembangan ilmu pengetahuan dan peneliti selanjutnya.

b. Manfaat Empiris

- 1) Bagi Mahasiswa. Sebagai wadah belajar untuk melatih diri untuk meneliti suatu masalah sesuai kaidah karya ilmiah dan sebagai bahan

- 2) penyusunan skripsi untuk tugas akhir dalam menyelesaikan pendidikan jenjang Srata Satu (S-1) di Universitas Nias.
- 3) Bagi Tempat Penelitian. Penelitian ini dapat menjadi pemahaman dalam mengatasi masalah harga yang akan di tawarkan kepada konsumen dan dampak yang diberikan harga terhadap tingkat penjualan serta melalui penelitian ini juga dapat menjalin kerja sama antara pihak Universitas Nias dan Apotek Wisna di Kota Gunungsitoli.
- 4) Bagi Universitas Nias. Penelitian ini dapat menjadi bahan motivasi bagi mahasiswa/mahasiswi Universitas Nias untuk menumbuh kembangkan sikap seorang pemasar dalam memahami masalah harga dan tingkat penjualan produk dan sebagai bahan pembelajaran dan bahan refrensi bagi para pembaca dan penelitian selanjutnya dalam memahami dan menyelesaikan masalah – masalah yang terjadi dalam pemasaran terutama untuk kosentrasi pemasaran.