

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Melihat banyaknya perusahaan yang mendirikan usahanya diberbagai daerah memberi gambaran jika potensi usaha pada banyak daerah telah merata, hal ini akan menjadi pertimbangan bagi calon pengusaha yang lain yang berminat untuk mendirikan usahanya. Kita dapat melihat sendiri jika mayoritas usaha yang berdiri telah melewati banyak tahapan dan pertimbangan tertentu saat mendirikan usahanya, keberhasilan yang dirasakan oleh perusahaan pada awal mendirikan usahanya yakni akan menjadi keuntungan yang menjanjikan untuk berusaha meningkatkan usahanya dikemudian hari.

Perusahaan yang kini memiliki jumlah karyawan yang banyak dan omset penjualan yang besar telah melewati berbagai tantangan usaha yang terjadi, setiap tahun perusahaan dihadapkan dengan berbagai macam tantangan yang dapat menggoyahkan kestabilan perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya, salah satu hal yang memiliki dampak langsung bagi kelangsungan kegiatan operasional perusahaan yakni pada kebijakan ekonomi yang ditetapkan oleh pemerintah mengalami perubahan, sehingga hal tersebut sangat memberikan tekanan bagi setiap perusahaan.

Perusahaan memiliki pertimbangan jika akan mendirikan usaha disuatu daerah, pertimbangan yang dilakukan seperti melihat iklim usaha yang terjadi pada perusahaan lain yang telah berdiri sebelumnya dan kebijakan pemerintah daerah yang akan memiliki dampak besar bagi perusahaan terkait kebijakan upah atau gaji tenaga kerja yang akan menjadi hal penting setiap tahunnya saat penetapan dilangsungkan oleh pejabat daerah tempat mendirikannya perusahaan.

Beberapa tahun belakangan ini kita dapat melihat jika tantangan perusahaan terkait persaingan bisnis dengan para kompetitor sangat terasa berat,

semua aspek yang ada di perusahaan sangat bergantung pada strategi yang dijalankan oleh para manajemen agar dapat memenangkan persaingan. Dalam melakukan pelaksanaan strategi harus mengikuti kebijakan perusahaan yang sudah ada, hal itu dikarenakan perusahaan tidak boleh melakukan kesalahan yang akan menimbulkan kerugian dan konflik. Kerugian pada perusahaan memiliki banyak jenis seperti kerugian modal usaha, kerusakan mesin dan tidak maksimalnya kinerja para tenaga kerja yang turut memperburuk keadaan perusahaan.

Resiko terjadinya konflik pada perusahaan dapat menjadi indikasi bahwa sangat penting bagi semua orang yang ada di dalam manajemen dan karyawan untuk saling menjaga hubungan baik dan saling bekerja sama dalam mencapai tujuan perusahaan, kontribusi para manajemen dan karyawan akan sangat menentukan terjadinya keberhasilan perusahaan untuk menjalankan kegiatan operasionalnya secara maksimal. Operasional perusahaan harus terus dilaksanakan meski dalam kondisi perusahaan sedang tidak stabil keuangannya, karna dengan operasional perusahaan akan memberikan keuntungan dan perusahaan dapat mengembalikan kondisi keuangannya agar kembali stabil.

Kegiatan operasional perusahaan harus dapat berjalan sesuai kebijakan perusahaan, setiap kebijakan telah mengatur semua hal yang berkaitan dengan proses pengambilan keputusan agar tidak terjadi kesalahan yang dilakukan oleh bidang tertentu didalam perusahaan. Setiap bidang yang ada didalam perusahaan harus dipimpin oleh pimpinan yang tegas dan bertanggungjawab atas kinerja dari bawahannya, pentingnya memiliki pemimpin perusahaan pada setiap bidang akan menjadi solusi terbaik agar semua bidang memiliki pengawas dalam mengontrol semua pekerjaan.

Manajemen memegang kendali setiap kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan agar rencana yang sudah disusun dapat dijalankan dengan sebaik

mungkin. Perusahaan memiliki tujuan utama yang harus segera dicapai agar semua pengorbanan yang telah dilakukan dapat membuahkan hasil sesuai yang diinginkan. Setelah perusahaan mampu mencapai tujuannya, selanjutnya perusahaan harus dapat menjaga stabilitas internal perusahaan agar tidak terjadi masalah atau konflik dikemudian hari, kunci utama perusahaan dapat menghindari suatu konflik yaitu perusahaan harus dapat memenuhi segala kebutuhan kerja para karyawan dan manajemen perusahaan.

Melihat situasi perekonomian yang terus mengalami kemajuan memberikan indikasi pada pelaku usaha untuk tetap menjalankan usahanya meski semakin banyak tantangan yang dapat menjadi masalah setiap hari, dengan semakin membaiknya situasi bisnis akan berdampak pada peningkatan permintaan pasar yang dapat memberikan peluang usaha lebih banyak. Sistem perekonomian yang terus mengalami perubahan harus disikapi dengan bijaksana, perubahan era ekonomi menjadi digital sangat memberikan manfaat dalam jangka panjang, hal tersebut akan sangat membantu bagi kegiatan operasional perusahaan.

Peluang usaha menjadi komponen yang sangat bagi setiap pebisnis agar memiliki kemampuan untuk memperluas jangkauan usahanya, dalam upaya menjalankan kegiatan usahanya perusahaan harus melakukan kegiatan operasional. Operasional perusahaan merupakan bagian penting yang harus selalu di prioritaskan oleh manajemen agar tidak terjadi kendala atau hambatan di kemudian hari yang dapat mengganggu aktivitas atau kegiatan perusahaan, operasional perusahaan terdiri dengan berbagai macam komponen yang salah satunya ialah teredianya tenaga kerja dan fasilitas penunjang pekerjaan agar berjalan secara efektif dan efisien dalam rangka meminimalisir pembiayaan perusahaan.

Keberadaan perusahaan pada banyak wilayah sangat membantu tugas pemerintah dalam proses menyalurkan tenaga kerja ke banyak perusahaan melalui tersedianya lowongan pekerjaan yang dibuka oleh banyak perusahaan, tersedianya lapangan pekerjaan sangat berdampak besar bagi kesejahteraan masyarakat luas agar memiliki taraf hidup yang lebih besar, terutama masyarakat lingkungan perusahaan.

Perusahaan sangat membutuhkan manajemen yang profesional di seluruh bidangnya agar mampu untuk memberikan kontribusi semaksimal mungkin pada tujuan perusahaan, beberapa komponen lain yang juga sangat dibutuhkan untuk mencapai tujuan perusahaan yakni dengan tersedianya modal usaha yang cukup untuk digunakan sebagai pembiayaan perusahaan dalam kurun waktu beberapa tahun kedepan. Selain itu hubungan antara manajemen pemasaran serta perusahaan ialah perusahaan sangat bergantung pada konsep yang dilakukan dalam melaksanakan kegiatan bisnisnya melalui pemasaran, sangat penting bagi perusahaan untuk memperhatikan kemampuan dalam memasarkan produknya ke konsumen, pengenalan produk kepada konsumen harus dilakukan dengan mengusung keunggulan yang melekat pada produk.

Sistem perekonomian di setiap negara memang berbeda-beda satu dengan yang lainnya, perusahaan yang berdiri harus mengikuti aturan yang telah ditetapkan agar tetap bisa menjalankan kegiatan usahanya. Penyesuaian diri harus dilakukan oleh perusahaan yang mendirikan usahanya di banyak negara, perusahaan harus mampu untuk melakukan analisa atas keuntungan dan resiko kerugian yang dapat terjadi di setiap negara sebagai langkah untuk menghindari terjadinya kerugian.

Bidang usaha menjadi kunci utama para pebisnis dapat meraih kesuksesan dalam mengembangkan usahanya, pemilihan bidang usaha yang tepat sesuai dengan kebutuhan manusia saat ini harus dapat dijalankan dengan

sebaik mungkin, berbagai jenis bidang usaha yang memiliki prospek jangka panjang yang menjanjikan dapat dipilih oleh para pebisnis, selain memperhatikan terkait prospek usaha yang menjanjikan, para pebisnis juga harus bisa memperhitungkan resiko yang dapat terjadi sewaktu-waktu ketika bisnis atau usaha tersebut dijalankan.

Pasar menjadi bagian yang sangat penting bagi suatu usaha agar memiliki akses untuk menjual produknya menjadi lebih luas, hadirnya pasar akan sangat membantu dalam memberikan kesempatan bagi banyak perusahaan untuk memenuhi target penjualannya sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan, beberapa perusahaan memanfaatkan keberadaan pasar untuk dijadikan sebagai tempat mencari mitra usaha agar dapat memberikan kesempatan pihak lain untuk berwirausaha.

Pentingnya menjalankan bisnis ditengah situasi tantangan usaha yang semakin meningkat yakni agar roda perekonomian tetap berjalan dan membantu negara terhindar dari masalah ekonomi, dalam kurun waktu beberapa tahun kebelakang masalah ekonomi terus terjadi dan membuat kondisi ekonomi di beberapa negara mengalami krisis yang cukup mengkhawatirkan, sehingga hal tersebut menjadi ancaman bagi negara lain.

Ekonomi akan selalu menjadi sektor penting yang memiliki resiko terjadinya masalah besar suatu negara apabila pemerintah tidak berpihak pada kebutuhan masyarakatnya, melihat situasi yang terjadi hingga saat ini telah banyak negara yang memiliki konflik antara pemerintah dan rakyatnya, hal itu terjadi disebabkan karna kebijakan pemerintah yang tidak sesuai dengan keadaan rakyat yang kian sulit untuk memperbaiki masalah ekonominya.

Masalah ekonomi akan terus terjadi pada suatu negara di dunia ini yang disebabkan oleh tantangan global yang semakin berat, tantangan usaha pada semua sektor dapat terjadi seiring dengan semakin ketatnya persaingan usaha di

era modern saat ini. Di masa mendatang kita akan melihat suatu persaingan usaha yang terjadi akan semakin tidak terkontrol, sehingga semua pelaku usaha harus berani untuk menerapkan strateginya masing-masing.

Kebijakan ekonomi yang terus mengalami revisi perubahan menjadi indikasi bahwa perekonomian masih terus melakukan penyesuaian dengan kondisi ekonomi dunia saat ini, melihat banyak komoditas yang mengalami kenaikan dan penurunan harga juga menjadikan salah satu faktor yang menjadi penyebab pemerintah terus mengevaluasi atas kebijakan yang telah dilakukan agar berdampak baik bagi masyarakat luas. Kebijakan ekonomi akan selalu menimbulkan pro dan kontra dikalangan elit politik ataupun masyarakat pada umumnya, sehingga pemerintah harus melakukan langkah persuasif dalam memutuskan kebijakan ekonomi.

Penyesuaian kebijakan ekonomi suatu negara harus sesuai dengan perkembangan ekonomi dunia dan kondisi ekonomi masyarakat, kedua komponen tersebut harus memiliki kondisi ekonomi yang seimbang agar menghasilkan kebijakan ekonomi yang adil dan memiliki dampak baik bagi masyarakat. Pemerintah sebagai pemegang kendali atas segala kebijakan harus dijalankan dengan baik, semua rencana harus dijalankan sesuai dengan prosedur yang berlaku agar tidak memicu konflik dikemudian hari yang akan mengakibatkan kondisi ekonomi semakin buruk, prosedur pelaksanaan kebijakan yang dilakukan oleh pemerintah mencerminkan berhasil tidaknya suatu negara dapat menyesuaikan diri kondisi perekonomiannya dengan situasi krisis ekonomi secara global.

Semakin banyak negara yang mengalami krisis ekonomi juga akan berdampak pada negara lain yang memiliki kondisi ekonomi yang stabil, beberapa kebijakan yang telah dilaksanakan oleh negara tersebut belum memberikan hasil yang membuat kondisi perekonomian juga kian terancam dari krisis yang lebih

berat dimasa mendatang. Setiap negara memiliki kebijakan yang berbeda-beda untuk mengatur kondisi ekonomi nasionalnya agar berhasil menjadi negara yang maju, langkah yang ditempuh oleh beberapa negara agar kondisi perekonomiannya membaik yakni dengan bekerja sama dengan negara yang lain.

Prospek usaha pada semua sektor akan terus menjadi bagian penting dari jalannya bisnis saat ini, perkembangan teknologi yang kian canggih dapat digunakan oleh semua jenis usaha agar memberikan dampak baik pada proses pemasaran dan aktivitas usaha setiap harinya, berbagai macam jenis usaha semakin banyak ditemui menandakan bahwa masyarakat sudah memiliki kemampuan untuk mendirikan usahanya dan berkontribusi untuk membantu membuka lapangan pekerjaan. Lapangan pekerjaan sangat penting bagi para calon pekerja agar mampu untuk memberikan kontribusi bagi perusahaan tempat bekerja.

Berbagai sektor bisnis atau usaha yang memiliki prospek jangka pendek serta jangka panjang apabila ditekuni dengan baik akan mampu menjadi usaha yang besar di kemudian hari sesuai dengan target yang telah direncanakan, sehingga usaha yang dijalankan juga harus memiliki strategi tertentu dalam memenangkan persaingan dengan para kompetitor yang sama-sama ingin memenangkan persaingan, persaingan usaha akan terus berlangsung sehingga semua pebisnis untuk terus menjalankan usahanya dengan maksimal. Setiap usaha yang dijalankan harus memperhatikan situasi pasar, hal tersebut menjadi sangat penting bagi para pebisnis untuk terus mendapatkan informasi perkembangan persaingan yang sedang berlangsung.

Penerapan konsep bisnis dengan melakukan adaptasi teknologi akan sangat membantu para pengusaha untuk melakukan kegiatan bisnisnya, teknologi kini telah bertransformasi menjadi fasilitas utama perusahaan yang harus dimanfaatkan dengan sebaik mungkin. Keberadaan teknologi dapat mengurangi

tenaga manusia saat bekerja dan juga dapat mengurangi beban biaya operasional yang harus dikeluarkan oleh perusahaan, sehingga akan menghasilkan produk yang layak untuk di pasarkan dan perusahaan dapat menghemat biaya operasionalnya untuk dikeluarkan pada beban biaya yang lain yang dapat menjadi beban perusahaan.

Budaya masyarakat terkait perilaku sebagai seorang konsumen memiliki gaya dan kemauan yang berubah-ubah, fenomena ini terjadi dikarenakan adanya suatu perkembangan dari aspek budaya. Keberadaan konsumen bagi pelaku usaha sangat menentukan prospek usaha kedepannya, sehingga pelaku usaha harus memahami ilmu manajemen perusahaan dan juga *trend* yang sedang terjadi saat ini supaya mampu bersaing dengan kompetitor. Kemampuan seorang pebisnis dalam menjalankan usahanya sangat bergantung pada keberhasilan dalam melaksanakan manajemen pemasarannya.

Peran penting seorang manajemen dalam suatu perusahaan tidak hanya mampu untuk melaksanakan tugasnya saja ketika kegiatan perusahaan sedang berlangsung, akan tetapi manajemen perusahaan harus mampu untuk menciptakan suatu ide bagi strategi perusahaan agar menghasilkan produk yang terbaik. Melakukan pengawasan pada semua bidang yang ada di perusahaan sangat penting untuk menjaga mutu produk yang diciptakan, beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menciptakan produk baru ialah konsep penjualan yang akan dilakukan, sehingga saat produk sudah tersedia dapat segera di distribusikan ke pasar sasaran sesuai dengan segmentasi pasar yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha.

Seorang kompetitor hadir dari proses pengamatan suatu jenis bidang usaha yang dirasa memiliki prospek usaha jangka panjang, hadirnya kompetitor tidak selalu merugikan bagi pengusaha yang lain, akan tetapi hal tersebut dapat memberikan dampak baik bagi kegiatan suatu usaha seseorang agar mampu

meningkatkan kualitas produknya untuk lebih unggul dari kompetitor tersebut. Saat ini telah banyak contoh bidang usaha yang mempunyai letak usaha yang berdekatan, tentu saja hal ini sudah melalui proses perhitungan dampak positif dan negatifnya dalam jangka panjang.

Saat ini kondisi perekonomian sangat bergantung pada berjalannya roda perputaran kegiatan perusahaan yang tetap berlangsung, permasalahan yang terjadi yakni kurang meratanya jumlah penduduk antar pulau dan kurang meratanya jumlah lapangan pekerjaan yang membuat kondisi ekonomi suatu daerah masih tertinggal dari daerah lain yang memiliki tingkat kesejahteraan yang lebih baik, sehingga solusi utama terciptanya lapangan pekerjaan yakni dengan adanya pembukaan lapangan kerja baru oleh para pengusaha yang dapat menyerap tenaga kerja untuk dipekerjakan.

Pada dasarnya suatu usaha atau bisnis akan menjadi salah satu upaya terbaik untuk memperbaiki taraf kehidupan seseorang, penggunaan ilmu pengetahuan dan keahlian mencari relasi bisnis akan sangat menentukan prospek usaha kedepannya, seseorang akan sangat membutuhkan kerjasama dengan pihak lain sebagai salah satu strategi membangun perusahaan agar dapat berkembang. Semakin beragamnya jenis usaha atau bisnis menandakan bahwa masyarakat memiliki kemampuan untuk berwirausaha, semakin tinggi persaingan usaha saat ini cukup berdampak bagi sebagian pengusaha kecil yang juga ikut meramaikan pangsa pasar, semakin ramainya pangsa pasar juga akan memberikan tantangan yang berbeda bagi para pengusaha dalam mempertahankan usahanya.

Pada sektor usaha memiliki prospek keuntungan material yang cukup besar dan juga terdapat beberapa resiko yang harus diterima serta ditanggung oleh pemilik perusahaan tersebut, pemilik perusahaan sebagai pemegang kendali usahanya diharapkan mampu untuk menjalankan aktivitas usahanya. Aktivitas

usaha pada perusahaan harus memenuhi prosedur yang ditentukan, hal tersebut perlu dilakukan agar semua rencana perusahaan dapat berjalan dengan baik sesuai dengan rencana.

Pada saat ini peluang usaha yang ada semakin besar dan juga memberikan banyak manfaat bagi masyarakat yang salah satunya ialah tersedianya lapangan pekerjaan. Peluang usaha yang ada harus dapat dimaksimalkan oleh setiap orang yang sedang menjadi pengangguran agar memperoleh penghasilan. Beban hidup yang semakin berat menjadi tuntutan yang harus segera terselesaikan secara bertahap, oleh karena itu salah satu cara agar kondisi perekonomian dapat terus membaik yakni dengan tersedianya lapangan pekerjaan sebanyak mungkin.

Persaingan usaha yang sangat ketat menjadi tantangan tersendiri yang harus dihadapi oleh setiap perusahaan saat ini, dalam beberapa tahun terakhir ini tingkat jumlah perusahaan yang mulai mendirikan usahanya juga semakin banyak dan telah tersebar ke banyak wilayah. Perusahaan sebagai tempat dilaksanakannya kegiatan produksi harus selalu berkomitmen untuk menjaga kualitas produknya dengan berbagai macam strategi yang dapat dijalankan, sebab hal ini sangat berhubungan langsung dengan tingkat kepercayaan konsumen terhadap perusahaan, situasi internal yang ada pada setiap perusahaan berbeda-beda, hal ini tentu saja sangat memberikan dampak bila tidak disikapi dengan baik.

Setiap usaha telah menargetkan omset penjualannya pada periode tertentu, hal tersebut harus dilakukan sebagai tujuan utama yakni penjualan produk dapat laku dipasaran sesuai target yang telah ditetapkan, sangat penting memperhatikan penjualan produk apabila setiap perusahaan mampu untuk terus menjalankan aktivitas usahanya, karna dengan keuntungan yang didapatkan suatu perusahaan dapat memperluas usahanya. Dalam memperluas usaha,

manajemen perusahaan harus menjalankan dengan hati-hati, hal itu dilakukan agar terhindar dari resiko yang dapat merugikan perusahaan.

Sejauh ini persaingan produk dari berbagai merek telah mampu membuktikan bahwa penjualan produk di Indonesia memiliki prospek pangsa pasar jangka panjang yang sangat baik serta potensial, saat ini sektor industri makanan dan minuman menjadikan tingkat persaingan antar perusahaan akan semakin ketat, mayoritas perusahaan melihat adanya potensi pangsa pasar yang besar di Indonesia yakni dari segi jumlah penduduk serta kebiasaan konsumtif masyarakat yang tinggi, hal ini menjadi perhatian utama perusahaan untuk berlomba-lomba menciptakan produk agar laku di Indonesia.

Strategi dalam bisnis sangat memberi dampak luar biasa bagi kemajuan perusahaan apabila mampu diterapkan dengan baik, kita dapat melihat fakta dilapangan bahwa perusahaan yang sudah besar mayoritas perusahaan yang mampu untuk menjalankan strategi bisnisnya serta menyesuaikan dengan keadaan peta persaingan usaha yang saat ini terjadi. Perusahaan akan mengkalkulasikan resiko bisnisnya agar dapat menyusun strategi bisnsi yang lain untuk diterapkan, resiko bisnis pada saat ini semakin besar terjadi melihat kondisi ketatnya persaingan usaha disemua sektor yang dapat menjadi indikasi bahwa dimasa mendatang persaingan akan tak terhentikan.

Resiko bisnis dapat saja terjadi pada semua jenis bidang usaha apabila tidak disikapi dengan antisipasi yang tepat, sebuah perusahaan memiliki risiko bisnis yang sewaktu-waktu dapat terjadi baik dari internal dan eksternal perusahaan. Pemahaman manajemen resiko oleh pemilik perusahaan atau manajemen perusahaan sangat perlu dilakukan agar dapat diselesaikan secara bijaksana tanpa merugikan pihak-pihak yang lain.

Perusahaan sebagai produsen atau pencipta produk harus mampu melihat perubahan keinginan konsumen atas produk yang diharapkan, sebagai produsen

harus mampu melakukan inovasi produk pada penggunaan bahan baku atau penggunaan alat penunjang seperti mesin dan teknologi yang dapat meningkatkan mutu serta kualitas produk yang diciptakan.

Semakin tinggi permintaan konsumen atas produk yang biasanya dibutuhkan atau dikonsumsi untuk aktivitas sehari-hari memberikan peluang besar bagi setiap pelaku usaha agar memanfaatkan peluang tersebut menjadi keuntungan, dengan semakin ketatnya persaingan usaha saat ini sangat menentukan keberhasilan dari strategi yang diterapkan, tentu saja hal tersebut sangat memberikan tekanan bagi usaha yang dijalankan apabila tidak memenuhi harapan yang diinginkan. Setiap usaha yang didirikan pasti menginginkan dapat bertahan dalam jangka panjang, sehingga memberikan peluang untuk dapat memperluas jangkauan usaha dikemudian hari.

Lebih lanjut di era teknologi yang semakin maju membuat berbagai pekerjaan yang ada di perusahaan semakin cepat untuk di selesaikan. Semakin cepatnya perusahaan dalam menyikapi persaingan usaha akan memberi dampak baik yakni akan lebih mudah menyesuaikan diri dari berbagai tekanan bisnis yang sedang berlangsung. Keberadaan teknologi sangat dirasakan bagi para pelaku usaha untuk meningkatkan kualitas produknya.

Melakukan pengamatan serta mempertimbangkan suatu produk dilihat dari segi kebutuhan dan manfaat ialah penjelasan secara umum dari keputusan pembelian. Chapma dan Wahler (2016:176), menjelaskan jika keputusan pembelian ialah kegiatan membandingkan suatu produk dengan produk sejenis merek yang lain agar dapat menemukan produk yang diharapkan. Peter (2016:162), membandingkan beberapa produk kemudian melakukan analisa produk tersebut untuk menghasilkan keputusan yang diinginkan. Sehingga tahapan yang dilakukan dalam proses pengambilan keputusan harus sesuai dengan kebutuhan konsumen agar tidak menyesal dikemudian hari. Tercapainya

keputusan pembelian membutuhkan proses yang harus mampu mempengaruhi konsumen lebih cepat dalam berfikir dan menentukan keputusannya.

Produk yang mampu bersaing di pasaran diidentik dengan produk yang memiliki ciri khas atau keunggulan tertentu dibandingkan produk yang lainnya, sehingga sangat penting bagi perusahaan untuk menciptakan produk dengan ciri khasnya sendiri. Prawirosentono (2016:16), berpendapat jika produk yang berkualitas harus memiliki suatu nilai tambah yang melekat atau terdapat pada suatu produk sebagai strategi bisnis dalam menarik minat konsumen untuk membelinya. Kualitas produk ialah keunggulan yang dimiliki oleh suatu produk yang sudah dirancang agar memberikan manfaat kepada konsumen yang membelinya, sehingga mampu menciptakan keputusan pembelian (Yuri dan Nurcahyo, 2017:11). Kualitas suatu produk dapat dilihat dari bahan baku yang dipakai, pemilihan bahan baku menjadi bagian penting dalam menghasilkan produk jadi yang berkualitas. Bahan baku yang berkualitas dipilih dari sumber bahan baku yang terbaik, sehingga keamanan bahan baku dapat terjamin dengan baik. Selain pemilihan bahan baku, hal lain yang menjadi pertimbangan ialah proses produksi agar hasil yang sudah diproduksi sesuai dengan apa yang diharapkan, proses produksi biasanya menggunakan peralatan yang modern dan menjamin ke higienisan hasil produksi.

Harga menjadi faktor utama yang akan dipertimbangkan oleh para konsumen sebelum memasuki tahap pembelian. Dharmmesta dan Handoko (2017:242), berpendapat jika harga memiliki peran yang penting bagi pelaku usaha dalam menentukan nilai jual produknya. Schiffman dan Kanuk (2017:111), berpendapat bahwa persepsi harga ialah anggapan seorang konsumen atas nominal suatu produk dengan membandingkan jumlah yang dikeluarkan dengan manfaat yang didapatkan setelah membeli.

Sangat penting memiliki strategi bisnis yang dapat dijadikan untuk menggaet konsumen yang lebih banyak melalui komunikasi dua arah yakni hubungan baik antara penjual dengan konsumen. Kotler dan Armstrong (2016:112), memperkenalkan produk yang telah diproduksi kepada konsumen secara luas melalui media komunikasi seperti visual dan verbal ialah promosi.

Kini berbagai macam jenis promosi sudah banyak tersedia dan telah diteapkan oleh banyak perusahaan, promosi menjadi bagian penting strategi pemasaran perusahaan atau produsen dalam menjual produk kepada konsumen. Promosi dilakukan dapat dengan cara manual dan mengandalkan teknologi yang kini sudah banyak digunakan atau diteapkan, promosi secara manual yakni dengan memperkenalkan produk secara langsung dilapangan dengan menemui calon pembeli yakni para konsumen yang sudah ditetapkan sebagai target promosi. Selain itu terdapat promosi yang dilakukan dengan mengandalkan teknologi yakni dengan memanfaatkan adanya media sosial, media cetak serta promosi visual pada televisi yang dianggap menjadi promosi penjualan yang dapat menjangkau konsumen secara luas melalui penayangan produk dalam iklan televisi sesuai dengan kontrak yang telah disepakati.

Selama proses promosi setiap perusahaan perlu memperhatikan teknik promosi yang digunakan dalam konsep promosi produk yang dijual, terdapat beberapa konsep promosi yang dianggap dapat mempengaruhi konsumen untuk berminat membeli produk yang dijual, beberapa konsep promosi yakni dengan menggunakan jasa model yang sudah terkenal dan memiliki banyak pengikut pada media sosial untuk melakukan rivew produk yang ingin diperkenalkan kepada publik secara luas, selain itu juga dapat menggunakan jasa seorang ahli dalam bidang tertentu sesuai jenis produk yang dijual seperti dokter, pakar lingkungan dan lain sebagainya sesuai kebutuhan promosi.

Keberhasilan promosi suatu produk terletak pada teknik penyampaian yang dilakukan kepada para konsumen, hal penting yang harus menjadi perhatian utama ialah memperkenalkan produk sesuai dengan manfaat yang akan didapatkan oleh konsumen setelah mengkonsumsi produk yang telah dibeli, selain itu juga sangat penting mencantumkan harga jual produk agar konsumen dapat mengetahui nominal yang harus dikeluarkan untuk membeli produk yang sedang dipromosikan oleh pihak produsen.

Sebagai cara agar usaha yang dijalankan dapat diketahui oleh orang-orang secara luas membutuhkan tempat usaha yang strategis atau mudah untuk diakses. Rahayu (2018:9), lokasi bisnis merupakan penentuan tempat usaha yang tepat sesuai dengan harapan. Fahmi Abdullah Arif (2019:6), lokasi usaha menjadi tempat operasional suatu usaha yang telah dipilih dengan pertimbangan yang matang, pertimbangan pemilihan lokasi usaha harus sesuai dengan konsep lokasi yang strategis untuk digunakan sebagai tempat usaha.

Banyak sumber daya alam yang tersedia bisa dimanfaatkan sebagai penggerak lajunya suatu usaha, manusia memiliki kelebihan yakni dapat mengetahui sumber daya manusia yang dapat dimanfaatkan sebagai usaha yang menghasilkan keuntungan. Manusia juga harus memiliki rasa empati pada kondisi lingkungan apabila berniat untuk mengambil hasil bumi yang tersedia saat ini agar tidak merusak lingkungan dikemudian hari, beberapa jenis sumber daya alam yang dapat dimanfaatkan keberadaannya yakni sumber daya air. Sumber daya air menjadi sumber daya alam yang sangat dibutuhkan oleh manusia untuk membantu berbagai macam kegiatan.

Perkembangan usaha disektor air minum isi ulang kini sudah semakin meningkat dalam beberapa tahun terakhir ini, salah satu alasan meningkatnya usaha sektor ini ialah banyaknya sumber mata air murni alami yang berasal dari sumber mata air pegunungan dan air dalam tanah diberbagai daerah yang dapat

diolah menjadi air minum yang aman dan baik untuk kesehatan, sehingga mulai berdiri perusahaan-perusahaan yang mengelola air alami menjadi air layak untuk konsumsi. Tersedianya sumber air yang memiliki kandungan mineral yang tinggi menjadi keuntungan tersendiri bagi pelaku usaha, pemanfaatan sumber daya air yang tersedia harus dilakukan dengan metode yang ramah lingkungan, artinya teknologi yang digunakan harus sesuai dengan tingkat keamanan.

Kondisi air setiap tahun mengalami penurunan kualitas, hal tersebut terjadi disebabkan oleh tingginya pencemaran tanah yang terjadi oleh limbah industri diberbagai wilayah yang sangat mengancam kelestarian sumber daya air dimasa sekarang dan masa mendatang. Kualitas air sangat bergantung pada aktivitas manusia yang berada di sekitarnya, apabila manusia mampu menjaga kelestarian alam dengan baik akan berdampak baik bagi sumber air, air memberikan sumber kehidupan yang tidak terbatas keberadaannya, namun apabila air telah tercemar oleh limbah industri dan limbah lain sebagainya juga akan membuat air yang tersedia tidak layak untuk dikonsumsi oleh manusia lagi dimasa mendatang.

Inno Water menjadi salah satu produsen air minum isi ulang yang sudah banyak dikenal masyarakat sekitar wilayah Kecamatan Krian, Sidoarjo. Inno Water berhasil mengembangkan usahanya yakni dengan memproduksi air minum isi ulang yang sumber airnya langsung diambil dari dalam tanah, dengan memanfaatkan teknologi yang modern membuat proses produksi air minum Inno Water lebih efektif dan efisien, sehingga dapat mempersingkat waktu produksi dan menekan biaya produksi. Inno water memiliki tujuan utama didirikannya perusahaan yakni memanfaatkan sumber daya alam bawah tanah yang mengandung khasiat bagi kesehatan. Melalui pengamatan yang telah dilakukan oleh pemilik perusahaan, ketersediaan sumber daya air bawah tanah saat ini akan terus mengalir dalam kurun waktu puluhan tahun kedepan, akan tetapi resiko yang terjadi akibat dari pemanfaatan sumber daya air ini harus dipertimbangkan agar

tidak berakibat fatal dikemudian hari. Pemanfaatan air bawah tanah sebagai air minum harus terus dilakukan kontrol yang baik, sehingga kualitas air akan terus memiliki khasiat bagi para konsumennya.