BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kebutuhan terhadap alat transportasi sepeda motor yang semakin meningkat, merupakan peluang bagi perusahaan-perusahaan otomotif khususnya sepeda motor. Dengan kehadirnya ojek online di indonesia dimana motor sebagai alat transportasinya, hal ini menunjukan bahwa kebutuhan alat transportasi sepeda motor sangat dibutuhkan ditengah masyarakat. Penggunaan sepeda motor di Indonesia sangat populer karena harganya yang relatif murah, terjangkau untuk sebagian besar kalangan dan penggunaan bahan bakarnya serta biaya operasionalnya cukup hemat. Bagi mahasiswa saat ini sepeda motor sangat menunjang mobilitasnya dalam melakukan berbagai aktifitas sehari-hari.

Mahasiswa Universitas Bhayangkara banyak menggunakan sepeda motor sebagai alat penunjang mobilitasnya karena dinilai sangat efektif dan efisien. Dilihat dari fungsi sepeda motor, mereka lebih senang pada produk sepeda motor yang dikeluarkan oleh produsen terkemuka di negeri ini, karena dirasa telah memiliki kualitas terjamin. Selama ini produk Jepang mendapatkan tempat yang lebih tinggi dibandingkan dengan produk dari Cina maupun Korea.

Di Indonesia saat ini banyak bermunculan berbagai merek sepeda motor, seperti Honda, Yamaha, Suzuki, dan Kawasaki sebagai pemain utama dalam pasar sepeda motor di Indonesia, yang selalu bersaing untuk merebut minat konsumen untuk membeli produk sepeda motor.

Pengaruh Harga..., Rida Firmansyah, Fakultas Ekonomi 2019

Tabel 1.1 Data Penjualan Sepeda Motor Di indonesia tahun 2010-2018

Tahun	Honda	Yamaha	Suzuki	Kawasaki
2010	3,416,047	3,326,380	522,269	83.130
2011	4,275,212	3,146,055	494,427	96,058
2012	4,092,693	2,433,924	461,137	131,657
2013	4,696,999	2,492,596	393,803	151,703
2014	5,051,100	2,371,082	275,067	165,371
2015	4,453,888	1,798,630	109,882	115,008
2016	4,380,888	1,394,078	56,824	97,622
2017	4,385,888	1,348,21	72,191	78,637
2018	4,759,202	1,455,088	89,508	78,892

Sumber : http://triatmono.info/data-penjualan-tahun-2012/data-penjualan-motor-tahun-2005/

Berdasarkan tabel 1 menunjukan bahwa penjualan motor Yamaha masih berada jauh dibawah pesaing utamanya yaitu honda dalam lima tahun terakhir, dimana semenjak tahun 2015 angka penjualan motor Yamaha tidak bisa melebihi dua juta unit, jika dibandingkan dengan pesaing utamanya yaitu honda, honda memiliki angka penjualan cukup baik dan stabil dalam beberapa tahun terakhir, dimana dalam delapan tahun terakhir honda berhasil menorehkan angka penjualan diatas empat juta unit, kecuali pada tahun 2010 bahkan pada tahun 2014 penjualan honda menembus angka lima juta unit. Penjualan Yamaha yang jauh dibawah honda pasti ada kaitanya dengan strategi penetapan harga yang dilakukan Yamaha dan juga kualitas produk Yamaha itu sendiri

Pemilihan strategi yang tepat mutlak harus diperlukan Yamaha agar dapat meningkatkan penjualannya dan mampu bersaing dengan merek honda setidaknya bisa mendekati angka penjualan honda. Strategi penetapan harga sangat krusial bagi Yamaha ditengah persaingan yang begitu ketat dengan honda. Penetapan harga yang salah bisa menjadi masalah yang sangat serius bagi Yamaha, karena honda akan selalu siap untuk mengambil konsumen yang kecewa dengan Yamaha. Penetapan harga yang baik yaitu apabila harga tersebut mampu menjawab keraguan konsumen akan kualitas produk tersebut. oleh karena itu Harga yang ditetatapkan oleh Yamaha harus mampu memenuhi ekspektasi konsumen terhadap kualitas produknya

Harga merupakan salah satu faktor penting yang ada dalam variabel bauran pemasaran, harga juga salah satu faktor utama konsumen dalam memutuskan untuk membeli suatu produk, apabila harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk, maka konsumen akan tertarik untuk membelinya. konsumen selalu menjadikan harga sebagai pertimbangan utama sebelum membeli suatu produk. Namun, seiring dengan kondisi ekonomi konsumen yang semakin membaik, faktor non harga juga menjadi faktor yang penting dalam keputusan pembelian

konsumen tidak hanya melihat dari harga dan bentuk fisik suatu produk saja, namun juga manfaat yang dihasilkan suatu produk dan juga kualitas produk itu sendiri. Kualitas produk merupakan faktor penting penentu kepuasan konsumen setelah melakukan pembelian dan pemakaian. Konsumen akan lebih menyukai produk-produk yang menawarkan fitur-fitur bermutu, inovatif, desain yang menarik.

Motor Yamaha memiliki harga tidak jauh beda dengan beberapa pesaingnya. Untuk kualitas motor yamaha memiliki kualitas produk yang sangat baik, ini dikarenakan motor yamaha merupakan salah satu merek otomotif terkenal di dunia asal jepang. Sehingga motor yamaha memiliki kualitas produk yang tidak kalah baiknya dengan produk motor asal jepang lainya, seperti honda, Suzuki dan kawasaki. Jika harga dan kualitas

Pengaruh Harga..., Rida Firmansyah, Fakultas Ekonomi 2019

produk memberikan pengaruh positif maka akan memperkuat keputusan pembelian atau konsumen akan melakukan pembelian ulang untuk suatu produk yang sama dan jika memberikan pengaruh negatif maka akan semakin memperlemah keputusan pembelian atau konsumen tidak akan membeli lagi produk yang sama. Berdasarkan pada latar belakang tersebut maka peneliti akan melakukan penelitian dengan mengambil suatu judul: **"Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha (Studi Kasus Pada Mahasiswa Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Prodi Manajemen Angkatan 2015"**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang yang telah dikemukan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yang akan dibahas adalah:

1. Apakah harga berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan pembelian motor Yamaha pada Mahasiswa Ekonomi Universitas Bhayangkara Prodi Manajemen angkatan 2015
2. Apakah Kualitas Produk berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan pembelian motor Yamaha pada Mahasiswa Ekonomi Universitas Bhayangkara Prodi Manajemen angkatan 2015?
3. Apakah Harga dan Kualitas Produk berpengaruh secara postif dan signifikan secara simultan terhadap pengambilan keputusan pembelian motor Yamaha pada Mahasiswa Ekonomi Universitas Bhayangkara Prodi Manajemen angkatan 2015?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh harga secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian ulang sepeda motor Yamaha.
2. Untuk mengetahui pengaruh Kualitas Produk secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian ulang sepeda motor Yamaha.

3. Untuk mengetahui pengaruh harga dan kualitas produk secara postif dan signifikan secara simultan terhadap pengambilan keputusan pembelian motor Yamaha.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi praktisi

   Penelitian ini merupakan suatu proses pembelajaran dalam memahami dan menerapkan teori serta pengetahuan yang telah diperoleh dan dipelajari di bangku kuliah.

2. Bagi peneliti lain yang akan meneliti masalah sejenis

   Penelitian ini mampu menjadi bahan referensi untuk penelitian-penelitian berikutnya yang sama dan dapat memperbaiki dan menyempurnakan kelemahan dalam penelitian ini.

1.5 Batasan Masalah

Agar penelitian mengenai pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian motor yamaha seusai dengan tujuan yang akan ditetapkan, maka dilakukan pembatasan terhadap ruang lingkup penelitian, pembatasan tersebut meliputi :

1. Penelitian ini hanya terfokus pada variabel Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian
2. Data yang digunakan untuk membuktikan secara empiris menggunakan koesioener kepada mahasiswa bhayangkara prodi management ankatan 2015

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang dilakukan maka disusunlah suatu sistematika penulisan yang berisi informasi

Pengaruh Harga..., Rida Firmansyah, Fakultas Ekonomi 2019

mengenai materi dan hal–hal yang dibahas dalam tiap–tiap bab. Adapun sistematika penulisan tersebut adalah sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

Pada Bab ini akan membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, dan sistematika penulisan

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Pada Bab ini akan mengungkapkan tinjauan pustaka yang digunakan dan menjadi acuan bagi saya dalam menyusun proposal penelitian. Selain itu diuraikan pula mengenai buku-buku yang relevan dan berhubungan untuk pembahasan masalah yang akan dikaji dalam proposal penelitian ini.

BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini berisi mengenai jenis penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, definisi operasional variabel, penentuan sampel, serta metode analisis yang digunakan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi mengenai gambaran umum Universitas, analisis, dan hasil analisis data.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.

Pengaruh Harga..., Rida Firmansyah, Fakultas Ekonomi 2019