BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha sekarang ini banyak yang secara sadar berorientasi pada konsumennya. Salah satunya yaitu usaha bisnis jual-beli kendaraan roda dua (motor) di Sugih Jaya Motor yang muncul dengan menawarkan kualitas pada motor yang ditawarkannya dengan menetapkan harga yang sebanding dengan kualiatas motor yang ditawarkan. Dalam usaha bisnisjual beli motor yang dilakukan Sugih Jaya Motor, diharapkan mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan memperhatikan kemampuan konsumen untuk membeli kendaraan roda dua. Kebutuhan dan keinginan akan menjadi permintaan jika didukung oleh minat dan daya beli sebagai salah satu pertimbangannya. Dalam pembelian motor bekas, konsumen tidak hanya membandingkan harga yang lebih murah dari produk barunya, tetapi juga memperhatikan minat dalam memenuhi kebutuhannya seperti kualitas, model, dan kondisi motor yang ditawarkan.

Melihat begitu pentingnya pengaruh minat konsumen terhadap pengambilan keputusan dalam pembelian kendaraan roda dua (motor), maka usaha bisnis jual beli motor bekas di Sugih Jaya Motor perlu mencari dan mengumpulkan informasi sebanyak mungkin tentang konsumen yang melakukan pembelian motor. Hal ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana faktor minat

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

konsumen dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian.

Pada persaingan bisnis yang semakin tajam di era globalisasi, perusahaan dihadapkan pada tantangan yang lebih berat.Perusahaan dituntut lebih kreatif untuk memanfaatkan peluang yang ada. Salah satu usaha yang dapat dilakukan adalah dengan mengetahui apa yang menjadi penyebab dari peningkatan penjualan.Perubahan lingkungan yang senantiasa terjadi dalam proses perkembangan suatu daerah, secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi kehidupan dan tata ekonominya, cara-cara pemasaran dan perilaku manusia-manusianya. Salah satu tujuan kegiatan pemasaran adalah berusaha mempengaruhi konsumen agar membeli produk yang ditawarkan.

Dengan kata lain pemahaman terhadap perilaku konsumen merupakan salah satu faktor dasar yang diperlukan untuk menyusun strategi pemasaran. Secara umum perilaku konsumen dipengaruhi oleh beberapa faktor, baik yang berasal dari dalam individu itu sendiri (internal) maupun yang berasal dari luar (eksternal).Faktor eksternal yang dimaksud meliputi kebudayaan, sub budaya, kelas sosial, kelompok sosial, kelompok referensi, dan keluarga. Sedangkan faktor internal adalah faktor yang ada pada diri konsumen itu sendiri (psikologis) yang meliputi: belajar, kepribadian, dan konsep diri,serta sikap.

Perubahan tingkat dan pola kehidupan masyarakat yang kian maju,menyebabkan adanya perkembangan dalam setiap aspek kehidupan masyarakat tersebut. Salah satu perkembangan yang terjadi dalam masyarakat saat ini adalah perubahan alat transportasi.Dahulunya alat transportasi yangmenjadi

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

andalan masyarakat adalah sepeda, namun pada saat ini telah berganti menjadi sepeda motor. Perubahan pola kehidupan yang terjadi pada masyarakat ini telah menyebabkan tingkat kebutuhan terhadap sepeda motor menjadi sangat tinggi. Tingginya tingkat kebutuhan akan sepeda motor ini, menyebabkan terjadinya berbagai pola kebutuhan yang ada pada masyarakat.

Kebutuhan akan sepeda motor ini dibagi menjadi dua jenis, yaitu kebutuhan sepeda motor baru dan sepeda motor bekas. Kebutuhan akan sepeda motor bekas ini dipengaruhi oleh berbagai hal, seperti tingkat ekonomi masyarakat, kebudayaan, sosial dan lainnya.Tingginya kebutuhan ini telah memunculkan peluang bisnis yang bagus.

Kendaraan (sepeda motor) merupakan alat transportasi yang praktis dan efisien, tapi sekarang fungsi sepeda motor juga bisa untuk menunjukan kelas sosial seseorang (prestige). Perkembangan tekhnologi yang semakin canggih dan semakin cepat dari tahun ke tahun khususnya dalam hal otomotif menimbulkan persaingan yang ketat daiantara produk-produk tersebut. Hal inidsebabkan, karena beberapa bulan sekali pabrikan sepeda motor dari berbagai merek mengeluarkan model baru yang mempunyai keunggulan masing-masing. Tapi seiring meningkatnya kebutuhan manusia, menyebabkan adanya opsi kedua guna mengurangi pengeluaran.Salah satunya adalah dengan membeli barang second, yang harganya lebih terjangkau tapi kualitasnya masih bagus.

Saat ini salah satu usaha barang second (bekas) yang sedang berkembang adalah jual-beli sepeda motor bekas. Dealer motor second, menjadi pilihan konsumen untuk mencari kendaraan sesuai dengan kebutuhan. Dealer motor

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

second biasanya menyediakan sepeda motor dari berbagai merek, dan tentunya harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan harga barunya.Dealer motor second, menjadi pilihan alternatif oleh para konsumen guna mendapatkan sepeda motor dengan harga miring dan berkualitas.Salah satu dealer sepeda motor second yang ada di jalan, HR, Subrantas pekanbaru yaitu Sugih Jaya Motor, yang menyediakan sepeda motor bekas dari berbagai merek dengan kualitas yang menjanjikan. Keinginan untuk memiliki kendaraan juga dipicu oleh kemudahan-kemudahan yang ditawarkan oleh pihak dealer maupun biro-biro leasing untuk kredit sepeda motor dengan proses yang sangat cepat. Sehingga tidak mengherankan apabila pemilik sepeda motor setiap tahunnya mengalami peningkatan.

Dengan kebutuhan dan keinginan konsumen sangat penting untuk diketahui oleh suatu perusahaan yang menerapkan pemasaran.Untuk meningkatkan keberhasilan perusahaan semua kegiatan pemasaran yang dilakukan harus diarahkan untuk memberikan kepuasan bagi pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen karna konsumen merupakan faktor utama bagi eksistensi suatu perusahaan.Memahami perilaku konsumen dan mengenal pelanggan bukan merupakan masalah yang sederhana.Para pelanggan mungkin menyatakan kebutuhan dan keinginan mereka namun bertindak sebaliknya.Para pelanggan tersebut mungkin tidak memahami motivasi mereka yang lebih dalam.

Mereka lebih menanggapi pengaruh yang mengubah fikiran mereka pada menit-menit terakhir proses pembelian.Seorang manajer pemasaran harus dapat memahami bagaimana konsumen bereaksi baik terhadap rangsangan atau

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

kebijakan dari berbagai bentuk produk, harga, pelayanan, pembelian dan promosi, sebab keseluruhan rangsangan tersebut mengasilkan keputusan konsumen dalam pilihan produk,pilihan merek, penyaluran maupun pembelian. Adapun tingkat penjualan sepeda motor bekas yang telah dicapai oleh Sugih Jaya Motor dapat dilihat pada tabel berikut:

Table 1.1

Volume Penjualan Sugih Jaya Motor Januari –Juni 2016

No	Bulan	Penjualan/unit
1	Januari	37 unit
2	Februari	21 unit
3	Maret	42 unit
4	April	12 unit
5	Mei	14 unit
6	Juni	18 unit
	Total	144 unit

Sumber:Sugih Jaya Motor, 2016

Dari tabel 1.1 diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah konsumen sepeda motor bekas yang di pasarkan oleh Sugih Jaya Motor mengalami perubahan dari bulan ke bulan. Hal ini tentu saja dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satu faktor tersebut adalah pengambilan keputusan konsumen dalam melakukan pembelian. Pengambilan keputusan konsumen dalam pembelian ini juga banyak dipengaruhi oleh berbagai hal,diantara faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli sepeda motor bekas ini adalah faktor kebudayaan.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Berdasarkan latar belakang diatas maka penyusun tertarik untuk mengangkat dalam sebuah penelitian yaitu dengan judul

"Analisis Pengambilan Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Motor Bekas Di Kota Pekanbaru**"**

1.2 Perumusan Masalah

Dari hasil pengamatan yang dilakukan diketahui bahwa masih belum terealisasinya target penjualan beberapa bulan terakhir, melihat kenyataan itu, maka permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut: "Bagaimanakan analisis pengambilan keputusan konsumen dalam pembelian motor bekas di Sugih Jaya Motor"?

1.3 Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengambilan keputusan konsumen dalam pembelian motor bekas di Sugih Jaya Motor.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat:

1. Bagi Penulis

   Untuk menerapkan teori-teori dan pengetahuan yang didapat dibangku kulyah ke dalam masalah yang sebenarnya terjadi pada suatu perusahaan khususnya mengenai pemasaran yang dilaksanakan pada suatu perusahaan.

2. Bagi Perusahaan

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Hasil penelitian ini diharapkan biar menjadi bahan masukan bagi perusaaan terutama sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang terkait dengan tujuan jangka yang pendek ataupun jangka panjang pada perusahaan khususnya dalam hal pemasaran.

3. Bagi Pihak Lain

   Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi maupun sebagai acuan khususnya bagi yang berminat pada permasalahan baruran pemasaran.

Perpustakaan Universitas Islam Riau
Dokumen ini adalah Arsip Milik :