

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan industri otomotif akhir akhir ini mengalami kemajuan pesat terlihat tingginya nilai penjualan otomotif. Hal ini disebabkan karena tingginya permintaan konsumen yang mendorong sebuah produsen membuat inovasi yang baru serta mempunyai daya beli masyarakat yang tinggi, semakin beraneka ragam kebutuhan manusia sertasemakin berkembang teknologi yang ada. Mendorong perusahaan-perusahaan industri otomotif untuk mendisain hasil pabrikannya agar sesuai di hati konsumen. Perusahaan di era globalisasi harus dapat meningkatkan mutu agar bisa mempertahankan posisinya di tengah persaingan industri otomotif yang ada sekarang ini.

PT. ASTRA HONDA MOTOR (AHM) adalah perusahaan yang bergerak di bidang Industri otomotif dan spareparts motor Honda, tetapi dalam skripsi ini menekankan pada varian Honda yang berjenis skuter matic Honda Vario CBS techno, pada tahun 2009 akhir produk skuter matic ini di keluarkan untuk memenuhi selera konsumen pada type skuter matic yang bisa pengoperasian rem double system.

Vario techno CBS yang di keluarkan pada semester dua tahun lalu selama kurun waktu yang sama terjual 130.968 unit atau 20% dari total penjualan skutik Honda sepanjang periode yang sama.¹

Dengan kondisi seperti itu PT. AHM mengalami kelebihan permintaan dari konsumen yang sangat besar terhitung dari 2009 sampai sekarang 2010 penjualan motor type skuter matic honda vario cbs techno, beberapa faktor yang menentukan konsumen memiliki dan menggunakan skuter matic vario cbs techno di pengaruhi oleh faktor sikap, dan perilaku konsumen dalam memiliki sepeda motor Honda Vario CBS techno.

Untuk memenuhi selera konsumen sepeda motor Honda Vario CBS techno, maka ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dari sikap konsumen dalam memilih produk dari Honda itu sendiri, seperti sepeda motor Honda ini memiliki kenyamanan dalam berkendara, yang lebih terpenting untuk saat ini adalah irit bahan bakarnya atau tidak, dengan seperti itu konsumen telah menentukan sikap pembelian sepeda motor Honda yang sudah terkenal dengan irit bahan bakarnya.

Peranan merek bukan lagi sekedar bagian nama ataupun pembedaan dengan produk-produk pesaing, tetapi sudah menjadi bagian dari faktor penentu dari keunggulan bersaing dan menjadi asset yang bernilai ekonomis. Sebuah merek yang mencapai ekuitas tertinggi merupakan asset yang berharga bagi perusahaan.

¹ Anonym (<http://www.arsip berita.com>, diakses 1 April 2011)

Perilaku konsumen sangat mempengaruhi penjualan produk ini, sehingga PT. AHM selalu melakukan inovasi-inovasi yang canggih agar tidak kalah saing dengan industri otomotif yang ada sebagai pesaing disekitarnya.

Perilaku konsumen adalah proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pencarian, pemilihan, pembelian, penggunaan, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan. Perilaku konsumen merupakan hal-hal yang mendasari konsumen untuk membuat keputusan pembelian. Untuk barang berharga jual rendah (*low-involvement*) proses pengambilan keputusan dilakukan dengan mudah, sedangkan untuk barang berharga jual tinggi (*high-involvement*) proses pengambilan keputusan dilakukan dengan dengan pertimbangan yang matang.

B. Identifikasi Dan Pembatasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

- a. Permintaan konsumen terhadap motor Honda Vario CBS techno semakin menguat.
- b. Tingginya tingkat persaingan dibidang pemasaran produk otomotif .
- c. Semakin meningkat inovasi dalam bidang otomotif .

2. Pembatasan Masalah

Ini dibatasi hanya pada:

- a. Sikap konsumen terhadap produk scooter matic Honda Vario CBS Techno .

- b. Perilaku konsumen terhadap produk scooter matic Honda Vario CBS Techno.

C. Perumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian diatas, maka perumusan masalah penelitian dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana sikap konsumen terhadap Honda Vario CBS Techno
2. Bagaimana perilaku konsumen terhadap Honda Vario CBS Techno

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk :

1. Untuk mengetahui bagaimana sikap konsumen Honda Vario CBS Techno?
2. Untuk mengetahui bagaimana perilaku konsumen Honda Vario CBS Techno?

E. Manfaat Penelitian

Manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis, penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan dibidang pemasaran, khususnya mengenai sikap dan perilaku konsumen.
2. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan referensi upaya perbaikan inovasi produk bagi aktivitas perusahaan ke depan.

3. Bagi penggemar scooter matic sebagai pertimbangan dalam pembelian produk scooter matic.

F. Sistematika Penulisan

Penulisan proposal ini terdiri dari 3 (tiga) bab dengan sistematika pembahasan atau urutan-urutan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan latar belakang masalah, identifikasi pembatasan masalah, perumusan masalah penelitian, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan teori-teori yang melandasi penelitian untuk mengetahui sejauh mana teori dapat diterapkan dalam pelaksanaan yang nyata serta mendukung pemecahan masalah dan bab ini diakhiri dengan kerangka pemikiran dan hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini akan dibahas mengenai tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, metode pengumpulan data, metode pengolahan data, analisis data dan definisi operasional variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

BAB IV : GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

Pada bab ini akan di bahas mengenai tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, gambaran objek penelitian , metode pengolahan data, analisis data dan devinisi operasional variabel yang di gunakan dalam penyusunan penelitian ini.

BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan membahas hasil penelitian yang telah di lakukan. Adapun alat analisis yang di gunakan adalah fishben.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini penulis mencoba untuk dapat menarik kesimpulan dari hasil penelitian yang telah di lakukan serta memberikan saran – saran yang di harapkan dapat bermanfaat bagi pembaca.