

**ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM
PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBELIAN
SEPEDA MOTOR MERK SUZUKI**



SKRIPSI

**Dimaksudkan Untuk Memenuhi Tugas dan Persyaratan
Guna Menyelesaikan Studi Program Strata I
Jurusan Manajemen**

Disusun oleh :

HENDRA ADI KURNIAWAN

B 100 060 078

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2009

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap perusahaan akan selalu berupaya untuk dapat melayani konsumen dengan sebaik-baiknya. Menurut Kotler (1994:111) tujuan utama untuk perusahaan adalah melayani dan memuaskan seperangkat kebutuhan khusus dari sebuah pasar sasaran yang terpilih dan menguntungkan perusahaan itu. Ada tiga alasan yang dikemukakan Peter (1999) mengapa perusahaan melakukan perubahan agar dapat melayani konsumen dengan baik, yaitu dengan penyediaan produk bermutu dan bermanfaat, peningkatan kualitas riset konsumen dan riset pemasaran, termasuk didalamnya riset perilaku konsumen. Perusahaan yang sukses menyadari pentingnya konsumen dan memiliki pendekatan yang canggih dan komprehensif yang dapat dipakai untuk mengembangkan strategi organisasi dan pemasaran. Perdagangan pada era globalisasi dan liberalisasi mewarnai millenium baru abad 21. Banyak perubahan telah, sedang dan akan terjadi. Dapatlah dikatakan bahwa tidak ada yang tidak berubah, kecuali perubahan itu sendiri (G. Chandra, 2001: 1). Kemajuan diberbagai bidang seperti ilmu pengetahuan, telekomunikasi, teknologi informasi, jaringan informasi jaringan transportasi dan sektor-sektor kehidupan lainnya menyebabkan arus informasi semakin mudah dan lancar mengalir antar individu, antar kelompok dan antar lembaga, termasuk antar perusahaan. Dunia yang sudah terasa ibarat sebuah dusun global, batas

geografis maupun negara sudah tidak lagi signifikan. Konsumen menjadi lebih banyak tahu berbagai pilihan barang yang akan dibelinya. Konsumen sudah semakin terdidik, banyak menuntut dan memiliki posisi tawar-menawar yang semakin kuat. Kebutuhan dan keinginan konsumen berkembang, konsumen sekarang menuntut enam hal sekaligus (G. Chandra, 2001: 1-2) yaitu: 1) Produk berkualitas tinggi; 2) Harga yang wajar; 3) Penyerahan produk yang cepat; 4) Produk yang mempunyai fleksibilitas tinggi; 6) Akrab dengan pemakai, canggih dan mudah dimakan.

Sarana transportasi merupakan suatu aktivitas yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat. Sarana transportasi diperlukan untuk menjamin kelancaran perekonomian, dalam memenuhi kebutuhan masyarakat yang semakin lama semakin meningkat. Manfaat dan kegunaan dari transportasi tersebut tergantung pada masing-masing individu seperti kegiatan bisnis, sebagai sarana menuju tempat kerja untuk berpergian dan adapula yang hanya sekedar pelengkap dalam rumah tangga. Sarana transportasi yang paling praktis, ekonomis, mudah pengoperasiannya dan paling banyak digemari adalah sepeda motor.

Setiap perusahaan yang bergerak di bidang industri sepeda motor bersaing di pasaran untuk berada paling depan dengan menampilkan model-model baru yang penekanannya terutama pada teknologi dari desain yang sempurna. Penyempurnaan-penyempurnaan tersebut selalu dilakukan untuk menarik perhatian dan memberikan kenyamanan serta kepuasan kepada

komsumen, dengan adanya penyempurnaan tersebut konsumen akan tertarik melakukan suatu pembelian

Sepeda motor merk Suzuki merupakan salah satu sepeda motor yang cukup banyak diminati oleh konsumen, karena perawatannya lebih mudah dan tingkat kerusakannya lebih rendah, apalagi saat ini sepeda motor merk Suzuki banyak sekali menampilkan model-model/bentuk warna desain yang canggih. Hal ini sesuai dengan motto mereka "Inovasi tiada henti". Pada umumnya konsumen melakukan pembelian sepeda motor dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut seperti persepsi, motivasi, dan keluarga, serta tuntutan jaman yang semakin berkembang sehingga perusahaan yang memasuki pasar yang ada harus mengidentifikasi pasar yang dituju, karena setiap segmen yang berbeda akan memerlukan aktivitas pemasaran yang berbeda pula.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka penyusun dalam kesempatan ini tertarik untuk mengadakan penelitian di Kecamatan Kemusu Kabupaten Boyolali, karena Kecamatan Kemusu ini merupakan suatu tempat yang ramai dan berkembang cukup pesat. Sehingga tingkat pendapatan dan kesejahteraan masyarakat meningkat, hal ini tidaklah mengherankan kalau hampir setiap rumah tangga mampu membeli barang-barang kebutuhan bersifat mewah, misalnya sepeda motor dimana dari sekian banyak kendaraan bermotor di Kecamatan Kemusu cukup banyak sepeda motor merk Suzuki.

Berdasar uraian diatas maka penulis tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul : "ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM

PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MERK SUZUKI.”

B. Perumusan Masalah

Sepeda motor pada saat sekarang ini sudah merupakan kendaraan yang banyak dimiliki orang, dan tidak jarang dalam satu keluarga memiliki lebih dari dua sepeda motor. Dan diantaranya mereka mempunyai sepeda motor merk Suzuki.

Maka peneliti merumuskan permasalahan yang dihadapi yaitu :

1. Apakah faktor persepsi, motivasi, keluarga berpengaruh dalam pengambilan keputusan pembelian sepeda motor merk Suzuki.
2. Faktor manakah (persepsi, motivasi, keluarga) yang paling dominan dalam pengambilan keputusan pembelian sepeda motor merk Suzuki.

C. Batasan Masalah

Ulam penelitian ini sengaja dibatasi pada faktor-faktor yang secara logis akan mempengaruhi konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian sepeda motor merk Suzuki. Dimana beberapa faktor yang dibahas bersumber pada latar belakang permasalahan yaitu faktor persepsi, motivasi dan keluarga yang akan mempengaruhi konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian sepeda motor merk Suzuki yang mana penelitiannya dilakukan di Kecamatan : Kemusu Kabupaten Boyolali.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah faktor persepsi, motivasi, dan keluarga mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian sepeda motor merk Suzuki.
2. Untuk mengetahui faktor (persepsi, motivasi, dan keluarga) yang paling dominan dalam pengambilan keputusan pembelian sepeda motor merk Suzuki.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah :

1. Penelitian ini bermanfaat bagi perusahaan terkait guna sebagai masukan untuk meningkatkan kualitas sepeda motor merk Suzuki serta agar konsumen tetap tertarik untuk memakamya.
2. Hasil penelitian diharapkan dapat menambah cakrawala berpikir bagi para mahasiswa, dosen dan para ilmuwan yang ingin mengembangkan disiplin ilmu.

F. Sistematika Skripsi

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menguraikan tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan hipotesis.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan diuraikan tentang pengertian perilaku konsumen, Pendekatan Perilaku Konsumen. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, model perilaku konsumen Teori-teori permintaan konsumen, Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini diuraikan tentang kerangka pemikiran, populasi dan sampel, data dan sumber data, metode pengumpulan data, definisi variabel, instrumen penelitian, dan metode analisis data.

BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang gambaran umum daerah penelitian, gambaran responden, hasil analisa data dan pembahasan.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini berisi kesimpulan dan saran.