

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan harus meningkatkan persaingan dengan cara terus melakukan inovasi terbaru agar dapat mempengaruhi konsumen kiranya dapat melakukan tindakan untuk memutuskan atau melakukan pembelian produk di tempat tertentu. Sampai saat ini banyak para pelaku ekonomi yang menjadi pengusaha dalam bidang otomotif sehingga banyak menimbulkan harga-harga yang terbaru yang dapat mempengaruhi konsumen untuk tertarik membeli produk yang ditawarkan tersebut. Dengan demikian demi kelangsungan hidup perusahaan otomotif untuk dapat mempertahankan konsumen maka diperlukan adanya inovasi-inovasi baru dari harga produk otomotif itu sendiri.

Pengambilan keputusan konsumen dalam pembelian kendaraan bermotor roda dua diwarnai oleh pertimbangan rasional yang sangat bertumpu pada harga yang ditawarkan oleh produk tersebut. Saat ini banyak sekali bermunculan merek kendaraan bermotor roda dua dengan berbagai model, desain, memberikan kualitas yang bagus, dan harga yang cukup bersaing. Dengan demikian keputusan pembelian dapat diartikan serangkaian proses kognitif yang dilakukan seseorang untuk sampai pada penentuan pilihan atas produk yang akan dibelinya sehingga akan mendorong seseorang untuk membeli suatu produk. (Kotler, 2008).

Harga produk sangat menentukan konsumen untuk dapat mengambil suatu tindakan keputusan dalam pembelian suatu produk. Karena untuk mampu bersaing, perusahaan juga harus mampu menciptakan suatu peluang yang belum dilakukan oleh pesaingnya untuk bisa lebih maju agar tercipta suatu usaha yang mempunyai nilai lebih ditengah-tengah terjadinya persaingan tersebut. Dengan harga yang sesuai dengan kemampuan konsumen dan dengan kualitas yang bagus, konsumen akan melakukan keputusan pembelian produk tersebut. Harga juga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang ataupun jasa. (Hermawan, 2009).

Di Provinsi Gorontalo sudah banyak terdapat beberapa perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan produk kendaraan, seperti Yamaha, Suzuki, dan masih banyak lainnya. Dengan munculnya berbagai perusahaan seperti ini menyebabkan persaingan antara perusahaan otomotif dengan lainnya semakin ketat sehingga mendorong setiap perusahaan otomotif untuk berusaha meningkatkan strategi harga promosi yang terjangkau untuk menjangkau luas permintaan pasar.

PT. Putra Sulawesi Sedjati Perkasa Kota Gorontalo yang terletak di Jalan Nani Wartabone merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan bermotor (motor Honda) yang semakin lama semakin maju. Perkembangan PT. Putra Sulawesi Sedjati Perkasa

Kota Gorontalo tidak lepas dari strategi harga yang dilakukan oleh perusahaan tersebut, antara lain dengan cara mengadakan harga promosi, hadiah langsung serta hadiah undian pada momen tertentu seperti lebaran, tahun baru, natal, hari kemerdekaan dan lain sebagainya. Namun dalam melakukan hal tersebut, perusahaan ini tidak selalu berjalan dengan mulus, selalu saja ada kendala yang dihadapinya dalam mempromosikan harga tersebut baik di luar maupun di dalam perusahaan.

Namun pada kenyataannya konsumen dalam melakukan pembelian berdasarkan kebiasaan membeli produk di perusahaan tersebut. Hal ini juga dapat membuat konsumen tak perlu khawatir dengan produk yang kurang berkualitas yang ditawarkan oleh perusahaan karena sudah sering melakukan pembelian ulang di perusahaan tersebut bahkan dapat merekomendasikan kepada kerabat, keluarga atau orang lain, perubahan harga yang secara mendadak disebabkan oleh kurangnya atau terhambatnya distribusi yang dilakukan oleh perusahaan sehingga harus mengubah harga produk di perusahaan tersebut, dan semakin banyaknya pesaing yang saling berkompetisi dalam melakukan harga promosi seperti melakukan pameran dan melakukan diskon besar-besaran dan lain-lain.

Berikut ini adalah data penjualan pada PT. Putra Sulawesi Sedjati Perkasa Kota Gorontalo.

Tabel 1. Data Penjualan pada PT. Putra Sulawesi Sedjati Perkasa Kota Gorontalo.

BULAN	TIPE MOTOR	HARGA (Rp.)	MELAKUKAN PEMBELIAN (Unit)
JAN 2017	BEAT FI CW	16.500.000	29
	BLADE R 125	18.150.000	11
	CB 125 R MMC	50.700.000	1
	NEW VARIO TECHNO	19.950.000	20
	REVO FIT FI	14.950.000	14
	SUPRA X 125 FI	18.900.000	6
FEB 2017	BEAT FI CW	16.750.000	18
	BLADE R 125	18.200.000	14
	CB 125 R MMC	50.500.000	1
	NEW VARIO TECHNO	19.750.000	27
	REVO FIT FI	14.850.000	6
	SUPRA X 125 FI	18.700.000	3
MARET 2017	BEAT FI CW	16.600.000	24
	BLADE R 125	18.250.000	16
	CB 125 R MMC	50.750.000	1
	NEW VARIO TECHNO	19.750.000	15
	REVO FIT FI	14.750.000	7
	SUPRA X 125 FI	18.750.000	4
APRIL 2017	BEAT FI CW	16.500.000	18
	BLADE R 125	18.250.000	9
	CB 125 R MMC	50.750.000	1
	NEW VARIO TECHNO	19.900.000	21
	REVO FIT FI	14.800.000	6
	SUPRA X 125 FI	18.700.000	3
MEI 2017	BEAT FI CW	16.600.000	20
	BLADE R 125	18.250.000	6
	CB 125 R MMC	50.700.000	0
	NEW VARIO TECHNO	19.750.000	28
	REVO FIT FI	14.750.000	7
	SUPRA X 125 FI	18.600.000	2
JUNI 2017	BEAT FI CW	16.550.000	15
	BLADE R 125	18.300.000	4
	CB 125 R MMC	50.750.000	1
	NEW VARIO TECHNO	19.850.000	22
	REVO FIT FI	14.850.000	6
	SUPRA X 125 FI	18.750.000	3
JUMLAH			392

Sumber data: PT. Putra Sulawesi Sedjati Perkasa 2018

Berdasarkan tabel di atas yang paling banyak melakukan pembelian terjadi pada bulan Mei tahun 2015 dengan tipe motor NEW VARIO TECHNO dengan harga Rp.19.750.000 sebanyak 28 konsumen. Sedangkan yang melakukan pembelian paling sedikit terjadi setiap bulan dengan tipe motor CB 125 R MMC rata-rata sebanyak 1 konsumen.

Sistem penjualan secara kredit ini memberikan banyak keuntungan dan kemudahan, bukan hanya untuk perusahaan tapi juga untuk masyarakat. Keuntungan bagi perusahaan adalah dengan menggunakan sistem ini penjualan perusahaan meningkat dan mendapatkan laba yang sangat besar dibandingkan dengan penjualan secara cash, tetapi resiko yang timbul dari penjualan secara kredit adalah lamanya laba yang dihasilkan. Sedangkan keuntungan bagi masyarakat adalah kemudahan proses persyaratan yang mudah hanya dengan menggunakan KTP suami istri, kartu keluarga, buku nikah, rekening listrik, dan slip gaji bagi yang pegawai. Selain itu, tingkat suku bunga yang rendah dengan cicilan perbulan yang terjangkau dibandingkan dengan pembelian secara cash yang dirasa terlalu berat.

Dalam menghadapi persaingannya, PT. Putra Sulawesi Sedjati Perkasa Kota Gorontalo menerapkan inovasi dan strategi mengenai harga. Fenomena yang terjadi saat ini, banyak dari konsumen yang mendapatkan harga yang sangat terjangkau dengan cara melakukan penetapan harga uang muka yang sangat rendah dibandingkan dengan perusahaan otomotif lainnya. Oleh sebab itu, PT. Putra Sulawesi Sedjati

Perkasa Kota Gorontalo terkonsentrasi pada kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga mampu memberikan respon positif dalam hal keputusan pembelian produk sepeda motor di PT. Putra Sulawesi Sedjati Perkasa Kota Gorontalo.

Berdasarkan pemikiran diatas maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dan menyajikannya dalam suatu kerangka ilmiah yang berjudul **“Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Motor Honda Pada PT. Putra Sulawesi Sedjati Perkasa Kota Gorontalo”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas maka dapat di ambil identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Keputusan konsumen membeli produk yang sama bahkan cenderung smenurun.
2. Perubahan harga yang secara mendadak disebabkan oleh kurangnya atau terhambatnya distribusi di perusahaan tersebut.
3. Semakin banyaknya pesaing yang saling berkompetisi dalam melakukan harga promosi.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas maka dapat di rumuskan masalah sebagai berikut: Seberapa besar pengaruh harga terhadap keputusan pembelian motor honda pada PT. Putra Sulawesi Sedjati Perkasa Kota Gorontalo?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas maka tujuan penelitian ini sebagai berikut: Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh harga terhadap keputusan pembelian motor honda pada PT. Putra Sulawesi Sedjati Perkasa Kota Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat-manfaat yang diharapkan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Sebagai salah satu bahan kajian dalam menambah pengetahuan dalam bidang manajemen pemasaran khususnya mengenai pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen.

2. Secara Praktis

- a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi PT. Putra Sulawesi Sedjati Perkasa Kota Gorontalo dalam usaha memberikan kredit yang terbaik bagi konsumennya.

- b. Bagi Konsumen

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tentang harga khususnya dalam pengajuan pengambilan barang kredit.

c. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai upaya penerapan konsep dan teori yang diperoleh melalui pengalaman di bangku kuliah.