BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Sejak dahulu manusia telah mengenal transportasi atau pengangkutan, mulai dengan cara pengangkutan sederhana dengan sistem transportasi barang diatas kepala atau menjunjung atau menggunakan gerobak barang yang ditarik dengan hewan. Oleh karena perkembangan tingkat peradaban manusia, kebutuhan akan sarana transportasi juga meningkat. Perkembangan sarana transportasi di Indonesia memberikan dampak positif bagi maasyarakat pada umumnya, dengan geografis yang terdiri dari 17.000 pulau dan 230 juta penduduk, menunjang perkembangan transportasi di Indonesia berkembang pesat, seperti industri pembuatan sarana transportasi yang besar, industri perkeretaapian, industri pelayaran dan pengangkutan udara. Pemerintah Indonesia juga memproritaskan pembangunan sarana transportasi umum, baik darat, laut, dan udara.

Perkembangan transportasi darat di Indonesia telah dirasakan oleh masyarakat. Masyarakat yang dahulu menggunakan alat transfortasi tardisional sudah beralih kealat transfortasi modern, perkembangan tersebut diakibatkan dengan meningkatnya kebutuhan dari masyarakat itu sendiri.

Pertambahan penduduk dan luas kota menyebabkan jumlah lalu lintas juga meningkat. Sedangkan sistem lalu lintas mendekati jenuh, sehingga bertambahnya jumlah lalu lintas berpengaruh besar terhadap kemacetan lalu lintas, yang berarti

pula bertambahnya waktu dan biaya perjalanan di dalam sistem lalu lintas tersebut. Efisiensi penggunaan bahan bakar, energi, ruang dan waktu yang digunakan dalam transportasi akan sangat berbeda untuk setiap jenis sistem transportasi. Kegiatan manusia seiring dengan kebutuhan dasar manusia dengan manusia lainnya atau sistem kebutuhan lainnya seperti alat perhubungan yang disebut dengan alat transportasi. Dengan adanya alat transportasi, maka pergerakan lalu lintas menjadi lebih cepat, aman, nyaman dan terintegrasi. Pemilihan sistem transportasi yang salah untuk wilayah perkotaan dapat mengakibatkan terjadinya kemacetan lalu lintas, yang berarti pemborosan besar dari penggunaan energi dan ruang (Allafa 2007:1). Untuk itulah mengapa masyarakat memilih sepeda motor sebagai alat transportasi yang paling cocok digunakan sehari-hari, selain bisa menghemat waktu juga dapat meminimalisasi biaya yang dikeluarkan.

Para pelaku bisnis dan perusahaan-perusahaan besar penghasil sepeda motor melihat peluang dari kebutuhan masyarakat dalam sarana transportasi, maka para pelaku bisnis bekerja sama dengan produsen sepeda motor dengan membuka dealer-dealer resmi di Indonesia. Itu bertujuan juga agar masyarakat dapat lebih mudah menemukan tampat penjualan sepeda motor. Bandung pun menjadi salah satu target pelaku bisnis untuk membuka dealer, selain Bandung adalah salah satu kota dengan penduduk yang banyak, lalu lintas yang padat pun menjadi peluang untuk membuka dealer motor disana.

Banyaknya dealer-dealer sepeda motor membuat persaingan antar dealer sepeda motor tidak bisa dihindari oleh dealer kecil maupun dealer besar, para

dealer mencari cara agar dapat memenangkan persaingan. Mereka berlomba menarik minat konsumen agar melakukan pembelian sepeda motor di dealernya. Dengan meningkatnya kebutuhan konsumen terhadap sepeda motor, menyebabkan dealer-dealer lebih memfokuskan pada pemenuhan keinginan dan kebutuhan konsumen.

Untuk memenangkan persaingan, selain memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen itu sendiri, perusahaan juga mesti mempelajari karakteristik dan perilaku konsumen tersebut. Konsumen umumnya, pada saat akan melakukan pembelian terlebih dahulu mencari informasi mengenai produk tertentu dari lingkungan sekitar. Lingkungan terdekat dari konsumen yang dapat mempengaruhi perilaku pembelian konsumen yaitu keluarga. Hal ini sesuai dengang ungkapan Rorlen (2007 : 13) bahwa “keluarga memberikan informasi atas produk yang akan di beli”.

PT. Aneka Jasa motor adalah salah satu dealer resmi Yamaha yang berada di Kota Bandung, dealer ini menjual sepeda motor Yamaha seperti Yamaha Vega R, Yamaha Vega ZR, Yamaha Jupiter Z, dan Jupiter MX dimodel bebek, Yamaha Nouvo, dan Yamaha Mio di model matic dan Yamaha RX King, Yamaha Scorpio, dan Yamaha Vixion di model sports tersedia di PT. Aneka Jasa Motor selaku daeler resmi Yamaha.

Berdasarkan informasi dari manager PT. Aneka Jasa Motor yaitu bapak Andri mulyono. Salah satu sepeda motor yang diunggulkan untuk menarik konsumen dari PT. Aneka Jasa Motor Bandung adalah Yamaha Jupiter MX,

dengan sasaran penjualan kepada semua lapisan dan cocok untuk dipakai semua usia, diharapkan sepeda motor Yamaha Jupiter MX menjadi pilihan utama bagi para konsumen karena salah satu produk sepeda motor ynag banyak dipakai dan digunakan oleh masyarakat. Tetapi berdasarkan informasi dari beliau juga, pada saat ini terjadi adanya kecenderungan penurunan jumlah konsumen yang membeli sepeda motor Yamaha Jupiter MX di PT. Aneka Jasa Motor Bandung. Selain itu banyak juga konsumen yang datang ke dealer PT. Aneka Jasa Motor tidak langsung melakukan pembelian, melainkan hanya mencari informasi mengenai sepeda motor Yamaha Jupiter MX di PT. Aneka Jasa Motor. Sehingga sepertinya hanya membandingkan-bandingkan dealer terlebih dahulu sebelum melakukan pembelian sepeda motor Yamaha Jupiter MX.

Bapak Andri Mulyono selaku Manager PT. Aneka Jasa Motor juga menuturkan, pada umumnya konsumen yang datang pada saat itu tidak datang sendiri, melainkan datang dengan membawa kerabat atau anggota keluarganya seperti anak atau pun istrinya. Maka dengan datang secara bersama-sama mereka dapat berunding terlebih dahulu sebelum memilih, karena mereka mempunyai perbedaan pendapat dan selera mengenai sepeda motor. Itu yang membuat konsumen tidak dapat memutuskan pembelian secara langsung dan sepihak.

Berdasarkan hasil survey awal dari 30 konsumen di PT. Aneka Jasa Motor, 75% menyatakan melibatkan anggota keluarga dalam membeli sepeda motor, 25% menunjukan tidak melibatkan keluarganya. Hal ini menunjukan adanya indikasi bahwa keluarga memiliki peran dalam membeli sepeda motor.

Dari hasil survey awal tersebut, penulis ingin membuktikan lebih lanjut mengenai peran keluarga.

Berdasarkan latarbelakang diatas, maka Penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Peran Keluarga Inti Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Sepeda Motor Yamaha Jupiter MX Di PT. Aneka Jasa Motor Bandung".**

1.2 Identifikasi Dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Lalu lintas yang padat membuat masyarakat membutuhkan alat trasnportasi yang lebih bisa mengatasi persoalan tersebut. Selain itu juga dapat menghemat waktu dan biaya pengeluaran sehari-hari. Untuk itulah mereka memilih sepeda motor sebagai alat transportasi yang dianggap cocok untuk mengatasi persoalan tersebut.

Sepeda motor Yamaha Jupiter MX yang tadinya diharapkan oleh perusahaan dapat menjadi pilihan utama para konsumen yang akan membeli sepeda motor disana, namun pada saat ini terjadi kecenderungan penurunan jumlah konsumen yang membeli sepeda motor Yamaha Jupiter MX di PT. Aneka Jasa Motor Bandung.

Konsumen terlebih dahulu berunding dengan keluarga sebelum memilih sepeda motor Yamaha Jupiter MX di PT. Aneka Jasa Motor sehingga membuat

konsumen tidak dapat langsung melakukan pembelian. Keluarga menjadi pertimbangan pada saat akan membelli sepeda motor.

1.2.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana tanggapan konsumen sepeda motor Yamaha Jupiter MX di PT. Aneka Jasa Motor Bandung terhadap peran keluarga inti.
2. Bagaimana keputusan pembelian konsumen pada produk sepeda motor Yamaha Jupiter MX di PT. Aneka Jasa Motor Bandung.
3. Seberapa besar peran keluarga inti berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk sepeda motor Yamaha Jupiter MX di PT. Aneka Jasa Motor Bandung.

1.3 Maksud dan Tujuan

1.3.1. Maksud Penelitian

Penelitian dilakukan dengan maksud agar peneliti dapat mengumpulkan data dan informasi yang terkait dengan keluarga inti dalam pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk sepeda motor Yamaha Jupiter MX di PT. Aneka Jasa Motor Bandung.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui tanggapan konsumen sepeda motor Yamaha Jupiter MX di PT. Aneka Jasa Motor Bandung terhadap peran keluarga inti.
2. Untuk mengetahui keputusan pembelian konsumen pada produk sepeda motor Yamaha Jupiter MX di PT. Aneka Jasa Motor Bandung.

3. Untuk mengetahui seberapa besar peran keluarga inti pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk sepeda motor Yamaha Jupiter MX di PT. Aneka Jasa Motor Bandung.

1.4.1 Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian ini nantinya diharapkan bisa bermanfaat dan berguna bagi semua pihak yang ada, dan secara lebih lanjut hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi untuk menciptakan data yang lebih sempurna lagi.

1.4.2 Kegunaan Akademis

1. Bagi Penulis

   Dengan penulisan laporan penelitian ini diharapkan mampu menerapkan ilmu yang telah didapat di kampus terutama mengenai peran keluarga inti dalam pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen dan mengaplikasikannya kepada produk sepeda motor Yamaha Jupiter MX di PT. Aneka Jasa Motor Bandung, dan diharapkan penulis dapat memperoleh informasi tentang situasi dan kondisi kerja yang sebenarnya.

2. Bagi Peneliti Lain

   Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi penulis lainnya mengenai peran keluarga inti dalam pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen, khususnya yang berminat pada penelitin ini.

3. Bagi Pengembangan Ilmu Manajemen

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan dan pemikiran yang dapat dipertimbangkan guna mengambil suatu putusan manajemen terutama mengenai peran keluarga inti dalam pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Bagi Perusahaan

Dengan penelitian ini tentunya dapat memberikan informasi kepada perusahaan, khususnya informasi tentang peran keluarga inti dalam pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen.

2. Bagi Pihak Terkait

Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk menambah pengetahuan dan bahan pertimbangan atau lainnya yang mungkin digunakan untuk penelitian lebih lanjut khususnya tentang peran keluarga inti dalam pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen.

3. Bagi Pihak Lain

Menjadi sumber referensi sebagai bahan pemikiran yang bermanfaat dan sebagai bahan bacaan yang dapat memberikan gambaran tentang peran keluarga inti dalam pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini pada Dealer Resmi Yamaha PT. Aneka Jasa Motor Jl. Ibu Inggit Ganarsih (Ciateul) no.48 Bandung.

1.5.2 Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian yang dilaksanakan pada tabel dibawah ini :

Table 1.1
Waktu Penelitian

No.	Kegiatan	Maret				April				Mei				Juni				Juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Rencana UP : a. Penulisan UP																				
	b. Bimbingan UP																				
	c. Sidang UP																				
2.	Pengambilan Data																				
3.	Pengolahan Data																				
4.	Penyusunan Skripsi																				
5.	Sidang Skripsi																				