

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang Masalah

Pada perkembangan dunia usaha yang semakin maju dan kompetitif menuntut penyesuaian yang harus dilakukan oleh setiap Perusahaan, kemajuan teknologi yang pesat saat ini harus diimbangi dengan kemampuan sumber daya manusia yang handal, sehingga karyawan dari sebuah Perusahaan tersebut tidak merasa ketinggalan dengan Perusahaan yang lain dan dapat mengikutinya.

Untuk merumuskan dan mencapai tujuan ini, setiap Perusahaan memerlukan adanya cara kerja yang baik. Cara kerja yang baik ini didalam pelaksanaannya adalah mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang ada dalam organisasi, agar tujuan yang diinginkan dapat dilaksanakan dengan cara efektif dan efisien.

Kegiatan pemasaran (marketing) sangat menyentuh setiap kehidupan manusia. Melalui sarana pemasaran, produk barang-barang dan jasa dikembangkan dan disuguhkan kepada Masyarakat. Pemasaran menurut sunarta (2003:6) adalah proses social yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang dibutuhkan dan diinginkan dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Pemasaran memadukan beberapa kegiatan yang dirancang untuk melayani dan memenuhi kebutuhan konsumen dalam upaya mencapai tujuan Perusahaan. Keberhasilan Perusahaan pada dasarnya adalah keberhasilan dalam pemasarannya.

Konsep pemasaran berkeyakinan bahwa tugas organisasi adalah menentukan kebutuhan, keinginan dan minta pasar sasaran dan memberikan kepuasan yang diharapkan secara efektif dan efisien dibandingkan para pesaing, sehingga bisa memertahankan atau meningkatkan kesejahteraan konsumen dan Masyarakat. Chandra (2005:3)

Banyaknya jenis kendaraan bermotor roda dua yang menawarkan diri dengan berbagai keunggulan merupakan suatu keuntungan bagi konsumen. Konsumen dapat memilih sesuai dengan kriteria yang diinginkannya. Kriteria ini menjadi pendorong utama mereka dalam membeli kendaraan bermotor roda dua.

PT. Sinar Sentosa Jambi merupakan salah satu Perusahaan yang bergerak dalam bidang pemasaran otomotif merek Honda Scoopy, karena itu meskipun tetap langsung menjual produknya kepada konsumen melalui system pemasaran Perusahaan ini juga tetap me

Mengeluarkan biaya promosi. PT, Sinar Sentosa Jambi salah satu dealer resmi sepeda motor yang menjual sepeda motor. Honda memiliki karyawan yang berkomiten pada pelayanan kepada konsumennya. Adapun jumlah konsumen pada PT. Sinar Sentosa Jambi pada tahun 2013-2017 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1

Jumlah konsumen pada PT. Sinar Sentosa Jambi

Sumber: PT. Sinar Sentosa Jambi, Tahun 2018

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan jumlah konsumen pada PT.

Tahun	Jumlah konsumen (Orang)	Perkembangan (%)
2013	115	-
2014	140	22
2015	120	14
2016	173	44
2017	153	11,56

Sinar Sentosa Jambi dalam lima tahun terakhir. Pada tahun 2013 konsumen pada PT. Sinar Sentosa Jambi sebanyak 115 orang dan pada tahun 2014 meningkat sebanyak 22% menjadi 140 orang, dan tahun 2015 menurun sebanyak 14% menjadi 120 orang, tahun 2016 meningkat sebanyak 44% menjadi 173 orang dan pada tahun 2017 menurun sebanyak 11,56% menjadi 153 orang.

Berdasarkan keterangan diatas maka penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh masalah kualitas produk dan keputusan pembeli pada PT. Sinar Sentosa Jambi dan hasil penelitian ini dalam bentuk skripsi dengan judul “ **Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Kendaraan Bermotor Roda Dua Merek Honda Scoopy Pada PT. Sinar Sentosa Jambi**”

1.2 Identifikasi Masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Jumlah konsumen pada PT. Sinar Sentosa Jambi dalam lima tahun terakhir mengalami peningkatan
2. Berapa konsumen baru menjadi pelanggan loyal pada PT. Sinar Sentosa Jambi
3. Masih banyaknya keluhan yang dialami konsumen PT. Sinar Sentosa Jambi

1.3 Rumusan Penelitian

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah kualitas produk dan Keputusan pembelian dalam membeli produk PT. Sinar Sentosa Jambi?
2. Bagaimanakah pengaruh kualitas produk terhadap Keputusan pembelian dalam membeli produk pada PT. Sinar Sentosa Jambi?

1.4 Tujuan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana kualitas produk terhadap Keputusan pembelian PT. Sinar Sentosa Jambi.
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh kualitas produk Keputusan pembelian pada PT. Sinar Sentosa Jambi

1.5 Manfaat Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini, dapat diharapkan memberikan manfaat bagi :

1. Bagi peneliti

Dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan dan melatih kemampuan menganalisa dan berpikir secara sistematis

2. Bagi pihak manajemen

Untuk menjadi bahan pertimbangan dan koreksi agar Perusahaan menjadi lebih baik

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi peneliti berikutnya

