

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri sepeda motor di Indonesia mengalami pertumbuhan yang positif yang dipengaruhi oleh globalisasi dan pesatnya perkembangan teknologi. Hal ini menghasilkan banyaknya sepeda motor yang diproduksi oleh berbagai pabrikan dengan berbagai tipe, seperti *underbone*, *scooter*, dan *sport*. Kebutuhan akan transportasi kini menjadi hal yang sangat penting bagi berbagai kalangan masyarakat, yang berimbas pada peningkatan penggunaan sepeda motor di Indonesia. Kondisi ini juga memperburuk persaingan di industri transportasi. Hal ini terlihat dari banyaknya produsen seperti Honda, Yamaha, Kawasaki yang terus menciptakan produk baru dengan inovasi yang membedakan mereka dari produk sebelumnya. Inovasi tersebut bertujuan untuk memberikan kemudahan dan memenuhi kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, para pelaku bisnis di sektor transportasi berlomba-lomba dalam hal penetapan harga, promosi, pelayanan konsumen, dan kualitas produk agar dapat menarik perhatian masyarakat dan mendorong mereka untuk membeli serta menggunakan produk tersebut, terutama pada harga yang begitu sangat penting dalam pengambilan keputusan pembelian karena harga yang mampu bersaing dipasaran akan menumbuhkan suatu keinginan untuk melakukan suatu pembelian (Ambarkahi, Y. *et al.*, 2021). Dalam persaingan yang ketat ini, perusahaan dituntut untuk menawarkan produk berkualitas tinggi dan memiliki keunggulan lebih, sehingga dapat membedakan diri dari pesaing (Marfudin, 2024).

Persaingan antar perusahaan menunjukkan keunggulan masing masing perusahaan untuk meningkatkan penjualan. Selain itu banyak sekali yang harus menjadi perhatian perusahaan guna meningkatkan minat beli konsumen dan meningkatkan keinginan konsumen untuk memilih produk, antara lain tentang bauran pemasaran (*marketing mix*). Untuk menghadapi persaingan, perlu menerapkan berbagai strategi seperti meningkatkan kualitas produk, mendiversifikasi produk, dan memperluas pasar melalui

penjualan *online* (Sutantio *et al.*, 2023). Dari bauran tersebut banyak sekali faktor faktor untuk mempengaruhi minat beli konsumen yang wajib menjadi perhatian bagi perusahaan (Tirtayasa, 2024) .

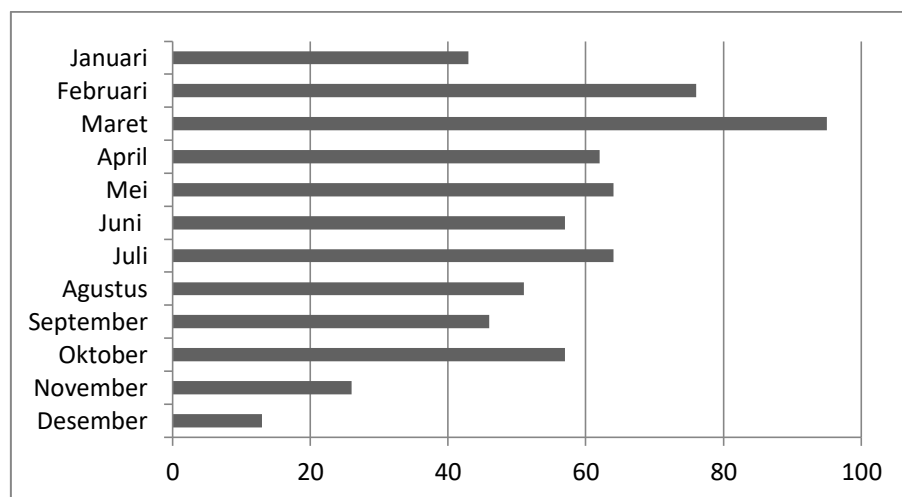
Honda merupakan merek sepeda motor di Indonesia yang dibuat dan didistribusikan oleh PT. Astra Honda Motor. Keunggulan produk Honda dibarengi oleh kemajuan teknologi yang makin canggih dan produk Honda yang semakin bervariasi, membuat produk Honda banyak diminati dan selalu unggul dari merek produk kendaraan roda dua merek lainnya. Honda mampu menjangkau ke seluruh segmen pasar manapun, berdasarkan kriteria usia, jenis kelamin, sampai berdasarkan profesi pembeli. Di era modern, sepeda motor matic menjadi sepeda motor kesukaan masyarakat Indonesia dibandingkan dengan sepeda motor manual. Sepeda motor matic adalah sepeda motor bertransmisi otomatis sehingga memudahkan para penggunaanya (Tahir & Sugiarto, 2023). PT. Astra Honda Motor (AHM) merupakan pelopor industri sepeda motor di Indonesia. Sejak didirikan pada 11 Juni 1971 hingga sekarang perusahaan ini telah menciptakan berbagai jenis sepeda motor di bawah merek Honda. Kegiatan promosi dari PT. Astra Honda Motor (AHM) mengusung tema "*One Heart*" yang saat ini menjadi salah satu slogan perusahaan. Konsep ini adalah penerjemahan dari filosofi yang ingin selalu satu hati dengan konsumen. *One Heart* adalah citra merek perusahaan yang ingin diperkenalkan untuk memberikan semangat baru bagi perusahaan serta para konsumennya (Alfiah, 2022).

Kabupaten Jember sendiri memiliki 12 dealer resmi milik Honda yang dimana memudahkan para konsumen untuk membeli sepeda motor Honda yang diinginkan. Honda Jaya Abadi Motor merupakan salah satu cabang dealer Honda di Indonesia yang berada di Kabupaten Jember yang dimana pada Dealer ini menjual sepeda motor honda yang lumayan lengkap, seperti: PCX, ADV, Vario, Scoopy, Genio, Beat, Supra X, Revo

Sebagai dealer resmi, Jaya Abadi Motor juga menawarkan berbagai jenis layanan berupa penjualan unit sepeda motor honda keluaran terbaru dengan model sepeda motor honda yang lengkap dan juga menerima

pembelian sepeda motor secara *cash* maupun kredit bukan hanya itu, Jaya Abadi Motor juga memberikan layanan servis bagi pelanggan honda. Dealer Jaya Abadi Motor juga menawarkan harga yang sangat kompetitif, layanan purna jual yang baik, serta banyak memberikan promo dan diskon yang menarik. Menurut kepala cabang Dealer Jaya Abadi Motor menyatakan bahwa penjualan sepeda motor Honda di Dealer Jaya Abadi Motor pada bulan Januari sampai bulan maret yang dimana penjualannya meningkat secara drastis. Data dibawah ini adalah data penjualan sepeda motor Honda di dealer Jaya Abadi Motor Jl Gajah Mada.

Data Penjualan 2024



Gambar 1. 1 Data penjualan

Sumber penelitian 2025

Pemilihan Dealer Jaya Abadi Motor sebagai lokasi penelitian didasarkan oleh data penjualan sepeda motor yang menunjukkan adanya naik turunnya penjualan pada beberapa bulan dalam setahun. Data tersebut memperlihatkan bahwa jumlah penjualan mengalami perubahan dari bulan ke bulan dikarenakan adanya masalah sehingga menarik untuk diteliti lebih lanjut terkait faktor yang memengaruhi minat beli konsumen, serta tempat dari Dealer Jaya Abadi Motor sendiri sangatlah strategis karena terletak di pinggir jalan Gajah Mada NO. 237 yang bisa dijangkau oleh konsumen,

untuk produk sepeda motor di dealer Jaya Abadi Motor sendiri yang dipasarkan sangatlah minim karena akibat distribusi dari pabrikan yang mengecil, dan untuk promosinya setiap hari dilakukan dengan promosi lewat sosial media, pameran, pemasangan sebanduk. Banyaknya masalah diatas maka peneliti akan melakukan penelitian berjudul “Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas produk terhadap minat beli sepeda motor honda di Dealer Jaya Abadi Motor Kabupaten Jember”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah harga (X1) berpengaruh secara signifikan terhadap minat beli sepeda motor honda di dealer Jaya Abadi Motor Kabupaten Jember?
2. Apakah promosi (X2) berpengaruh secara signifikan terhadap minat beli sepeda motor honda di dealer Jaya Abadi Motor Kabupaten Jember?
3. Apakah kualitas produk (X3) berpengaruh secara signifikan terhadap minat beli sepeda motor honda di dealer Jaya Abadi Motor Kabupaten Jember?
4. Manakah diantara harga (X1), promosi (X2), dan kualitas produk (X3) yang memiliki pengaruh secara dominan terhadap minat beli sepeda motor honda di dealer Jaya Abadi Motor Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap minat beli sepeda motor honda di dealer Jaya Abadi Motor.
2. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap minat beli sepeda motor honda di dealer Jaya Abadi Motor.
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap minat beli sepeda motor honda di dealer Jaya Abadi Motor.
4. Untuk mengetahui apakah variabel harga, promosi, dan kualitas produk berpengaruh terhadap minat beli sepeda motor honda di dealer Jaya Abadi Motor.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan bagi dealer Jaya Abadi Motor dalam memasarkan produk honda.

b. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat jadi acuan untuk menambah pengetahuan sekaligus menerapkan teori - teori dan konsep yang berkaitan dengan pemasaran maupun perilaku konsumen.

c. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan pengetahuan dan bentuk penerapan teori yang telah didapatkan selama pembelajaran di perguruan tinggi.