

ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM KEPUTUSAN
PEMBELIAN PRODUK YAMAHA MIO
(STUDI KASUS PADA DEALER YAMAHA RANI SAKTI MOTOR PEKALONGAN)

Oleh :

Ratnawati

Dian Miliani

M. Shoffyuddin

Fakultas Ekonomi
Universitas Pekalongan

2019



UNIVERSITAS PEKALONGAN

FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jl. Sriwijaya No. 3 Pekalongan Telp. (0285) 421464 Ext. 14

SURAT TUGAS

Nomor : 224 / J.16.03 / FE / VIII / 2018

Dekan Fakultas Ekonomi UniversitasPekalongan dengan ini menugaskan kepada :

N a m a : Dra.Retnowati,MSi
Dian Milasari,SE.MM
M.Shofiyuddin,DE.MSi

J a b a t a n : Dosen Fakultas Ekonomi

Unit Organisasi : FakultasEkonomi Universitas Pekalongan

T u g a s : Melakukan Penelitian dengan Judul “ Analisis Perilaku
Konsumen Dalam Keputusan Pembelian Produk Yamaha Mio
Pada Dealer.
Yamaha Rani Sakti Motor Pekalongan “.

Tempat : Di Wilayah Kota Pekalongan

Jangka Waktu : 6 Bulan (September 2018 – Maret 2019)

Demikian untuk dilaksanakan sebaik-baiknya

Pekalongan. 28 Agustus 2018



[Handwritten Signature]
Sabana S.E. MSi

LAPORAN PENELITIAN

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : " Analisis Perilaku Konsumen Dalam Keputusan Pembelian Produk Yamaha Mio
(Studi Kasus Pada Dealer Yamaha Rani Sakti Motor Pekalongan)

Bidang Ilmu : Ekonomi

Ketua Peneliti

- a. Nama Lengkap : Dra.Retnowati,MSi
- b. NPP : 110995095
- c. Jabatan Fungsional : Lektor
- d. Program Studi : Manajemen
- e. Telepon/Email : 08156937580/ retno.adyvis@gmail.com
- f. Waktu : September 2018 – Maret 2019
- g. Biaya : Rp 3000.000

Pekalongan, 23 Maret 2019

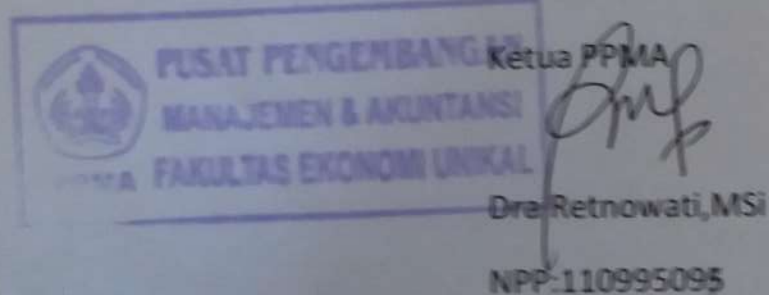
Mengetahui



Ketua Tim

Dra.Retnowati,MSi

Menyetujui



SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

- Nama : Dra.Retnowati, MSi
- NPP : 110995095
- Jabatan : Ketua PPMA

Menyatakan bahwa :

Penelitian dengan Judul: Analisis Perilaku Konsumen Dalam Keputusan Pembelian Produk Yamaha Mio (Studi Kasus Pada Dealer Yamaha Rani Sakti Motor Pekalongan)

Bidang Ilmu : Manajemen

I.Ketua Peneliti

- Nama Lengkap : Dra.Retnowati,MSi
- NPP : 110995095
- Jabatan Fungsional : Lektor
- Program Studi : Manajemen
- Telepon/e-mail : 08156937580

II.Anggota Peneliti

Nama Lengkap : - Dian Milasari,SE.MM

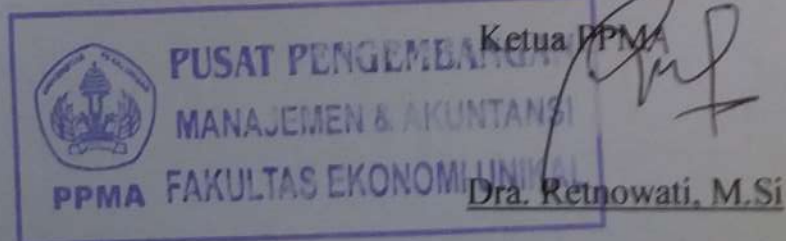
- M.Shofiyuddin,SE.MSi

Biaya yang diusulkan : Rp 3.000.000,-

Adalah penelitian yang tidak di publikasikan.

Demikian surat keterangan inidibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekalongan, 23 Maret 2019



NPP.110995095

Kata Pengantar

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan Rahmat

dan Hidayah Nya dengan keterbatasan kemampuan yang ada akhirnya penulis menyelesaikan penelitian yang berjudul "Analisis Perilaku Konsumen Dalam Keputusan Pembelian Produk Yamaha Mio (Studi Kasus Pada Dealer Yamaha Rani Sakti Motor Pekalongan).

Dalam menyelesaikan penelitian ini penulis mendapatkan bantuan dari berbagai pihak , oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya.

Smoga penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi penulis serta semua pihak

yang berkepentingan ,oleh karena itu penulis sangat mengharapkan adanya saran atau masukan yang bersifat membangun guna perbaikan penelitian ini.

Pekalongan, Maret 2019

Peneliti

Retnowati

ABSTRAKSI

ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK YAMAHA MIO (STUDI KASUS PADA DEALER YAMAHA MIO RANI SAKTI MOTOR PEKALONGAN)

Oleh : Retnowati

Dian Milasari

M. Shofiyuddin

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis ada tidaknya hubungan perilaku konsumen yang diukur dari jenis kelamin, usia, pekerjaan dan pendapatan dalam keputusan pembelian produk Yamaha Mio yang diukur dari atribut harga, mutu, warna dan desain.

Hasil analisis deskriptif responden berjenis perempuan sebesar 56 %, sedangkan sebagian besar responden berusia kurang dari sama dengan 48 %. Pekerjaan responden sebagian besar bekerja lain pedagang, buruh dll sebesar 35 %. sedang pendapatan responden sebagian besar kurang dari rp 1.000.000 sebesar 41%.

Hasil analisis dengan Chi Square menunjukkan bahwa tidak ada hubungan antara karakteristik responden atau perilaku konsumen yang diukur dari jenis kelamin, usia, pekerjaan, pendapatan terhadap atribut produk yang diukur dari harga, mutu, warna dan desain, dimana nilai X^2 hitung lebih kecil dari X^2 tabel.

Strategi yang perlu dilakukan perusahaan untuk meningkatkan penjualan atau pembelian terhadap produk yamaha Mio dengan strategi promosi baik melalui periklanan, promosi penjualan atau lainnya dengan meyakinkan sehingga terjadi keputusan pembelian.

Kata kunci: Perilaku konsumen (Behavior), Attribute, keputusan pembelian

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan pesatnya kemajuan industri otomotif menuntut perusahaan otomotif agar dapat mempertahankan hidupnya untuk berkembang dan mendapatkan laba. Untuk mencapai kesuksesan, perusahaan otomotif harus melakukan strategi yang lebih baik dari pesaingnya untuk memuaskan konsumen sasarnya. Sehingga strategi pemasaran harus disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Berdasarkan pada ukuran dan posisi dalam industri, perusahaan otomotif harus memutuskan bagaimana akan memposisikan diri berhadapan dengan pesaing agar memperoleh keunggulan bersaing. Salah satu hal merancang strategi pemasaran yang bersaing adalah dengan memberikan kepuasan kepada konsumen.

PT. Yamaha Motor Kencana Indonesia merupakan salah satu perusahaan otomotif yang mempunyai pangsa pasar cukup besar di Indonesia. Sebagai perusahaan otomotif, PT. Yamaha Motor Kencana Indonesia selalu berupaya menciptakan keunggulan dalam persaingan dengan perusahaan sejenis. Berbagai usaha dilakukan untuk menarik konsumen sebanyak mungkin dan memuaskan kebutuhannya. Salah satunya adalah dengan memasuki pangsa pasar baru dengan mengeluarkan produk baru pula. Setelah 30 tahun Yamaha mempersembahkan yang terbaik untuk laki-laki, kini Yamaha menciptakan Mio, motor otomatis paling cocok untuk wanita, dengan kenyamanan dan kemudahan berkendara meskipun dalam perkembangannya produk ini banyak juga diminati oleh kaum laki-laki.

Pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dalam memperkenalkan dan menjual produk-produk yang dihasilkan. Dalam memasarkan produknya ini, PT. Yamaha Motor Kencana Indonesia perlu mengetahui alasan