

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Para pengusaha harus mampu mengenali secara dini apa yang menjadi kebutuhan dan harapan konsumen saat ini maupun masa yang akan datang. Termasuk pesaing disekitar tempat bisnis. Dengan adanya produk pesaing baru, kemajuan teknologi, hukum atau kebijakan pemerintah yang terus berubah–ubah secara cepat diharapkan nantinya para pebisnis mampu bertahan dan terus bersaing untuk memenuhi keinginan dan harapan konsumen. Aktifitas manusia dalam era gliblisasi mengalami peningkatan yang sangat signifikan, salah satunya adalah bidang otomotif yang menjadi trend masa kini dalam aktifitasnya di jalan. Bidang otomotif mengalami perkembangan yang sangat pesat sesuai kehidupan masyarakat. Hal ini membuat para pemilik usaha otomotif harus memiliki suatu strategi untuk menarik perhatian konsumen dengan cara menciptakan inovasi produk yang bervariasi. Karena apabila strategi tersebut tepat pada sasarannya yaitu konsumen, maka para pemilik usaha otomotif akan memiliki harapan tinggi bahwa konsumen akan menaruh kepercayaan kepada usaha otomotif tersebut. Persaingan yang harus dihadapi oleh para pelaku usaha pun menuju ke arah persaingan non harga. Mereka berlomba-lomba untuk menciptakan suatu produk yang sejenis tetapi dengan kualitas dan keunggulan yang berbeda.

Menurut kotler dan Armstrong (2012:439) harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Dalam hal ini harga merupakan faktor yang sangat penting untuk menentukan kelangsungan

perusahaan, karena harga merupakan pondasi laku atau tidaknya produk atau barang ketika dijual. Selain harga, faktor untuk mempertahankan usaha dalam penerapan *marketing mix* ialah dengan melakukan inovasi produk

Menurut Mowen dan Minor (2002: 192) inovasi produk merupakan suatu produk yang baru saja diperkenalkan dan dipandang baru oleh konsumen karena keberadaan produk yang telah ada sebelumnya. Setiap perusahaan harus menciptakan inovasi untuk memperluas pasar baru serta mempertahankan pangsa pasar mereka saat ini (Dhewanto, Mulyaningsih, Permatasari dan Permatasari, 2014:67). Mempertahankan produk agar selalu diminati konsumen membutuhkan usaha yang kreatif seperti membuat inovasi-inovasi pada produk yang ditawarkan, dengan harapan dapat membuat konsumen tidak beralih kepada produk-produk lain yang sejenis

Menurut Maryati (2010;129) menyatakan trend adalah suatu gerakan (kecenderungan) naik atau turun dalam jangka panjang, yang diperoleh dari rata-rata perubahan dari waktu ke waktu. Rata-rata perubahan tersebut bisa bertambah bisa berkurang. Jika rata-rata perubahan bertambah disebut trend positif atau trend mempunyai kecenderungan naik. Sebaliknya, jika rata-rata perubahan berkurang disebut trend negatif atau trend yang mempunyai kecenderungan menurun.

Keputusan pembelian adalah tahap yang dilewati konsumen dalam membeli barang atau jasa. Menurut Pride dan Farrel (2012) keputusan pembelian adalah proses keputusan dan aktivitas pembelian dari orang-orang yang membeli produk untuk penggunaan pribadi atau rumah tangga dan tidak untuk kegiatan bisnis.

Kegiatan usaha yang dilakukan oleh bengkel NYK Classic Custom Motor telah menentukan harga sesuai dengan keadaan

pasar dan sudah mengembangkan inovasi produk dengan berbagai desain motor dan kualitas bahan yang digunakan sesuai dengan keinginan konsumen.

Pemilik bengkel NYK Classic Custom menerangkan bahwa desain yang digunakan untuk merenovasi sepeda motor konsumen disesuaikan dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Ada beberapa konsumen yang merenovasi sepeda motornya sesuai dengan beberapa gambar motor yang telah ada atau ada beberapa yang menginginkan desain baru yang belum ada sebelumnya. Sugiono salah satu konsumen NYK Classic Custom mengatakan bahwa pembuatan custom sepeda motor di bengkel tersebut tidak mengecewakan dan sesuai dengan keinginan konsumen, hanya saja terkadang lama dalam pembuatan karena beberapa faktor, misalnya faktor bahan sepeda motor yang terkadang sulit dicari dan harus dipesan terlebih dahulu. Sedangkan untuk harga produk pada toko bengkel NYK Classic Custom tidak beda jauh dengan bengkel yang lain, hanya saja mereka lebih puas dengan produk yang dihasilkan dan banyak rekomendasi dari teman dan tetangga yang mereka kenal.

Bengkel NYK Classic Custom motor merupakan salah satu Bisnis otomotif classic custom motor yang berkonsentrasi pada produk otomotif seperti sepeda motor yang berada di Jalan Wringinanom kec Wringinanom, kab Gresik East Java 61176 . Bengkel NYK Classic Custom Motor sendiri berdiri sejak Januari 2017 yang memulai usahanya melalui online shop dan offline shop. Lalu karena melihat minat pembeli yang antusias pada produk sepeda motor custom mulailah untuk memluas usahanya dengan promosi besar-besaran seperti memosting di social media.

Berdasarkan uraian yang telah dicantumkan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang pelaksanaan harga, inovasi dan trend yang dilakukan di NYK Classic Custom motor sebagai salah satu bentuk pemikat agar konsumen tertarik melakukan pembelian sekaligus memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan memberikan inovasi produk dan pelayanan yang nyaman. Maka di dalam menyusun Skripsi penulis mengambil judul : **“Pengaruh Harga, inovasi Produk dan Trend Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Custom Pada NYK Classic Custom di Wringnanom”**

1.2 Rumusan Masalah

Menurut Sugiono (2015:35) rumusan masalah itu merupakan suatu masalah, Namun demikian terdapat kaitan erat antara masalah dan rumusan karena setiap rumusan masalah penelitian harus didasarkan pada masalah.

1. Apakah harga berpengaruh terhadap pembelian sepeda motor custom pada NYK Classic Custom di Wringnanom?
2. Apakah inovasi produk berpengaruh terhadap pembelian sepeda motor custom pada NYK Classic Custom di Wringnanom?
3. Apakah trend berpengaruh terhadap pembelian sepeda motor custom pada NYK Classic Custom di Wringnanom?
4. Apakah harga, inovasi produk dan trend berpengaruh terhadap pembelian sepeda motor custom pada NYK Classic Custom di Wringnanom?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap pembelian sepeda motor custom pada NYK Classic Custom Wringnanom.

2. Untuk mengetahui pengaruh inovasi produk terhadap pembelian sepeda motor custom pada NYK Classic Custom Wringinanom.
3. Untuk mengetahui pengaruh trend terhadap pembelian sepeda motor custom pada NYK Classic Custom Wringinanom.
4. Untuk mengetahui pengaruh harga, inovasi produk dan trend terhadap pembelian sepeda motor custom pada NYK Classic Custom Wringinanom.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat di jadikan sebagai gambaran dan dasar pengambilan keputusan bagi pemilik NYK Classic Custom motor dalam menetapkan strategi pemasaran dengan menggunakan tentang harga, inovasi produk dan trend untuk menimbulkan keputusan pembelian konsumen.

2. Bagi Peneliti

penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber acuan, dan menambah ilmu pengetahuan khususnya mengenai Pengaruh tentang harga, inovasi produk dan trend motor terhadap keputusan pembelian sepeda motor custom di NYK Classic Custom.

3. Bagi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan kajian atau referensi bagi penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan manajemen pemasaran.

