

BAB I

PENDAHULUAN

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

A. Latar Belakang

Masyarakat memerlukan alat transportasi berupa sepeda motor. karena dengan memiliki dan menggunakan sepeda motor dapat mendukung kebutuhan aktifitas masyarakat. Sepeda motor lebih mudah dan praktis dibanding dengan alat transportasi lainnya untuk mendukung segala aktifitas masyarakat.

Oleh karena itu kebutuhan akan sepeda motor sebagai alat transportasi sangatlah tinggi. Sepeda motor juga tepat untuk segala kondisi jalan yang ada di jakarta menjadikan sepeda motor sebagai sarana transportasi penting bagi konsumennya.

Di masa seperti saat ini sepeda motor tidak hanya digunakan sebagai alat transportasi tetapi juga sebagai cerminan kelas sosial masyarakat. Salah satunya adalah model sport yang dirancang sebagai kendaraan yang handal dan memiliki kenyamanan.

Kualitas didambakan serta dituntut konsumen. Pihak yang bertanggung jawab menciptakan kualitas adalah produsen bersama jajaran operasional mereka. Antara pola pemasaran produk dan pelayanan dengan kualitas prima haruslah terjalin kerja sama serta komunikasi terbuka.

Baru - baru ini, perusahaan menjadi semakin sadar akan kebutuhan pasar tentang definisi dari kualitas. Untuk memahami kebutuhan pasar tentang kualitas, produsen harus mempelajari bagaimana konsumen mengharapkan dan mengevaluasi kualitas. Ketidakjelasan dan definisi yang abstrak tentang kualitas seperti “goodness

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



or *shininess or weight*” dan pengukuran kualitas yang undimensional tidak sesuai dengan pandangan konsumen tentang definisi kualitas.

Kualitas produk sebagai sebuah variabel menghubungkan tindakan para produsen terhadap respon konsumen yang telah diaplikasikan untuk berbagai keputusan pemasaran meliputi *product – price mix, competitive positioning*.

Telah banyak diketahui bahwa produsen menggunakan variabel harga sebagai tanda dari kualitas dan beberapa pelanggan percaya bahwa harga yang tinggi merupakan indikator kualitas yang baik.

Persaingan jelas terjadi diantara produsen – produsen yang bergerak dalam bidang otomotif seiring dengan kemajuan teknologi yang semakin pesat. Hal ini dibuktikan dengan berbagai macam jenis, klasifikasi harga. Inovasi yang dilakukan produsen mulai dari peningkatan tenaga mesin, teknologi mesin yang digunakan terus dilakukan untuk menampilkan keunggulan dari masing - masing produsen.

Pilihan yang sangat bervariasi membuat setiap produk memiliki penawaran dan keunggulan yang berbeda – beda agar konsumen dapat melihat kelebihan dan kekurangan dari setiap produk yang ditawarkan, dan memilih yang terbaik untuk kebutuhan mereka.

Dengan demikian maka calon pembeli dituntut lebih kritis dalam mengambil keputusan untuk membeli produk. Banyak faktor yang menjadi bahan pertimbangan seperti penampilan fisik, kenyamanan, keamanan, kemudahan suku cadang, dan sebagainya.



Gambar 1.1

Kawasaki Ninja250FI dan Yamaha R25



Sumber : Google

Tabel 1.1

Data Penjualan motor 250cc

	Penjualan Dalam Unit
Kawasaki Ninja 250FI	6.819
Yamaha YZF-R25	3.397
Honda CBR250R	154

Penjualan motor 250cc sejak januari sampai mei 2015 (5 bulan awal 2015)
sumber : Kompas

Kawasaki laku 6.819 unit dan Yamaha laku 3.397 unit

Penjualan Kawasaki Ninja 250FI lebih Tinggi Daripada Yamaha

R25. Sejatinya produk motor sport dari PT. YIMM (Yamaha Indonesia Motor Manufacturing), cukup terbilang banyak dan beraneka ragam mulai dari jenis *full fairing (delta box)* hingga *naked bike* (motor telanjang).

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



Salah satunya yang paling baru yaitu Yamaha R25 dengan mengandalkan mesin 250cc, maka sudah pasti kedatangannya akan menjadi pesaing tangguh Kawasaki Ninja 250FI. Dari segi fisik memang sudah jelas terlihat kedua motor sport dari pabrikan yang berbeda ini sama-sama mengusung jenis model motor sport *full fairing*.

Produsen Yamaha dan Kawasaki melakukan pemasaran produk mereka yaitu dengan menggunakan alat – alat yang terintegrasi seperti *advertising, event Indonesian motor show, sales promotion*. Dengan strategi pemasaran yang dilakukan oleh produsen Yamaha dan Kawasaki menyampaikan informasi mengenai Inovasi – inovasi yang dimiliki oleh masing – masing motor. Untuk keunggulan masing – masing produk terlihat dari teknologi dan design yang dimiliki.

Maka berdasarkan penjelasan tersebut, penulis tertarik untuk meneliti keunggulan produk dari kedua produsen Yamaha R25 dan Kawaasaki Ninja 250 yang sama sama menjual produk motor dikelas 250cc.

B. Identifikasi masalah

Persaingan telah menjadi menu sehari – hari yang harus dihadapi oleh produsen di sektor kegiatan ekonomi. Dalam era bisnis global, maka setiap produsen harus mampu memenuhi dan menanggapi tuntutan konsumen yang terus menerus berubah serta sekaligus dapat mengungguli pesaing.

Untuk bersaing dalam pasar sekarang ini, produsen membutuhkan keuntungan kompetitif dari kualitas produk. Baru – baru ini, perusahaan sadar akan kebutuhan pasar

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



tentang kualitas. Produsen harus mempelajari bagaimana konsumen mengharapkan dan mengevaluasi kualitas.

Dengan melihat latar belakang di atas, maka dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana kemudahan menggunakan produk Yamaha R25 ?
2. Bagaimana kemudahan menggunakan Produk Kawasaki Ninja 250FI ?
3. Bagaimana *performance* dari produk Yamaha R25 ?
4. Bagaimana *performance* dari produk Kawasaki Ninja 250FI ?
5. Bagaimana daya tanggap dari produsen Yamaha ?
6. Bagaimana daya tanggap dari produsen Kawasaki ?
7. Bagaimana dengan bukti fisik yang dimiliki produsen Yamaha ?
8. Bagaimana kualitas dari produk Yamaha R25 dan Kawasaki Ninja 250FI ?
9. Bagaimana kualitas Layanan yang diberikan produsen Yamaha dan Kawasaki ?
10. Bagaimana Persepsi akan harga dari produk Yamaha R25 dan Kawasaki Ninja 250FI ?

C Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah, maka peneliti membatasi masalah – masalah yang ditemukan , untuk ditindak lanjuti dalam penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana kualitas dari produk Yamaha R25 dan produk Kawasaki Ninja 250FI ?
2. Bagaimana kualitas Layanan yang diberikan produsen Yamaha R25 dan Kawasaki Ninja 250FI ?
3. Bagaimana Persepsi harga dari produk Yamaha R25 dan Kawasaki Ninja 250FI ?



D. Rumusan Masalah

C

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Berdasarkan batasan masalah yang ada, maka penulis merumuskan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Bagaimana peta keunggulan komparatif produk Yamaha R25 dan Kawasaki Ninja 250FI di wilayah Jakarta Utara ditinjau dari kualitas produk, kualitas layanan bengkel, dan persepsi harga

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peta keunggulan komparatif dari produk Yamaha R25 dan Kawasaki Ninja 250FI yang ditinjau dari kualitas produk, kualitas layanan bengkel, dan persepsi harga.

F. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi penulis

Penelitian ini dilakukan penulis untuk menambah pengetahuan dan menerapkan konsep – konsep pemasaran yang telah dipelajari oleh penulis ke dalam dunia praktisi.

2. Bagi perusahaan

Dapat menjadi masukan bagi para produsen untuk memperhatikan kualitas produk dan kualitas layanan dalam perepsi konsumen akan keunggulan produk dan bisa di jadikan strategi untuk meningkatkan keunggulannya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.