

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Industri otomotif merupakan salah satu sektor ekonomi yang paling dinamis, terutama di negara-negara berkembang seperti Indonesia. Pertumbuhan ekonomi yang stabil, urbanisasi, dan meningkatnya daya beli masyarakat telah menciptakan permintaan yang besar untuk kendaraan bermotor, termasuk sepeda motor

Di era sekarang ini, sudah banyak perusahaan yang bergerak dalam bidang industri otomotif salah satunya PT. Yamaha Lautan Teduh. PT. Lautan Teduh merupakan Salah satu produsen sepeda motor Yamaha di Indonesia, Yamaha berdiri sejak 1974 dan berkontribusi besar pada pasar kendaraan roda dua dengan standar kualitas yang tinggi dan layanan purna jual yang baik dengan jaringan lebih dari 3.000 dealer dan bengkel di seluruh Indonesia. Yamaha Indonesia memiliki sejarah dan pengalaman yang panjang dalam memproduksi dan melayani konsumen di Indonesia. Perusahaan terus melakukan inovasi dan meningkatkan kualitas produknya. PT. Pacific Lautan Teduh Rumbia adalah cabang dealer Yamaha di lampung tengah.

Yamaha Nmax adalah skuter matik yang diproduksi oleh Yamaha Motor Company. Motor ini diperkenalkan pertama kali pada tahun 2015 dan menjadi salah satu model populer di kategori skuter matik di banyak

pasar di seluruh dunia. Teknologi VVA, yang pertama kali diterapkan pada sepeda motor di dunia, meningkatkan performanya Yamaha NMAX dengan berbagai keunggulan. Banyak merek sepeda motor dengan model skuter matik yang muncul saat ini membuat konsumen mempertimbangkan merek yang mereka pilih. Agar menarik minat beli pelanggan Yamaha NMAX, Anda harus membuat strategi pemasaran yang efektif untuk mengalahkan persaingan dan meningkatkan penjualan. Tabel berikut menunjukkan daftar 10 motor matik terlaris sepanjang Januari 2018.

**Tabel 1.1**

**Daftar 10 Motor Terlaris Sepanjang Januari 2018**

<b>No</b>	<b>Nama Sepeda Motor</b>	<b>Jumlah/Unit</b>
1	Honda BeAT 110 eSP series	133.962
2	Honda Scoopy 110 Esp	69.586
3	Honda Vario 125 Esp	50.172
4	Honda Vario 150 Esp	37.840
5	Yamaha NMAX 155	28.402
6	Yamaha Mio M3 125	26.580
7	Yamaha Aerox 155 VVA	16.587
8	Honda Revo X	13.315
9	Yamaha Fino 125 Blue Core Premium	11.246
10	Honda Vario 110 Esp	7.639

*Sumber : <https://motorbloginfo.wordpress.com/2018/02/14/data-10%20motor-terlaris-bulan-january-2018/>*

Tabel 1.1 menunjukkan Daftar 10 Motor Terlaris Sepanjang Januari 2018. Penjualan Honda BeAT mencapai 133.962 unit, Scoopy

mencapai 69.586 unit, Vario 125 mencapai 50.172 unit, Vario 150 mencapai 37.840 unit, Yamaha NMAX mencapai 28.402 unit, Yamaha Mio M3 mencapai 26.580 unit, Yamaha Aerox mencapai 16.587 unit, Honda Revo X mencapai 13.315 unit, Yamaha 3 Fino mencapai 11.246 unit, dan Honda V Kondisi ini menunjukkan bahwa Yamaha NMAX berada di peringkat 5 (lima) motor terlaris, tetapi Yamaha NMAX adalah motor Yamaha dengan penjualan tertinggi.

"Penjualan pribadi dapat didefinisikan sebagai hubungan antara dua orang atau lebih secara langsung untuk menimbulkan hubungan timbal balik dalam rangka membuat, mengubah, menggunakan, dan atau membina hubungan komunikasi antara produsen dengan konsumen (Assauri, 2018). Menurut (Kasmir, 2018) "Personal selling yaitu promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan dalam melayani serta ikut mempengaruhi nasabah". Berdasarkan pengertian personal selling diatas dapat disimpulkan bahwa personal selling merupakan kegiatan promosi yang dilakukan secara langsung oleh pegawai perusahaan ke tempat nasabah dengan tujuan agar dapat terealisasinya penjualan.

Dalam industri otomotif, khususnya penjualan motor, strategi pemasaran yang efektif sangat penting untuk memengaruhi keputusan pembelian konsumen. PT. Yamaha Lautan Teduh Rumbia, sebagai salah satu pemimpin dalam industri ini, dihadapkan pada tantangan dalam memahami faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen motor mereka. Dua faktor yang dapat memainkan peran krusial

dalam proses keputusan pembelian adalah personal selling dan ketersediaan produk.

Pertama-tama, penjualan pribadi adalah strategi pemasaran yang melibatkan calon pembeli motor dengan penjual Yamaha secara langsung. Dalam konteks penjualan motor, personal selling memungkinkan penjual untuk menyampaikan informasi secara langsung kepada calon pembeli, mengenai fitur-fitur produk, keuntungan, dan pilihan finansial yang tersedia. Dengan pendekatan ini, penjual dapat memahami kebutuhan dan preferensi individu calon pembeli, serta memberikan solusi yang sesuai untuk memenuhi kebutuhan mereka. Oleh karena itu, efektivitas personal selling dapat memiliki dampak yang signifikan dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Ketersediaan produk adalah kumpulan barang dagangan yang dimiliki pengecer atau supermarket. Ketersediaan meliputi lebar kategori tiap kategori produk dan variasi di setiap kategori. (Berman & R.Evans, 2001) Ketersediaan produk merupakan kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan selama guna memperlancar dan mempermudah penyampaian produk. Berikut data ketersediaan produk motor yamaha Nmax 155cc tahun 2023 :

Tabel 1.2

**Data Ketersediaan Produk Motor Yamaha Nmax 155**

<b>Bulan</b>	<b>Jenis Produk</b>	<b>Jumlah</b>
Januari	Yamaha Nmax 155	5
Februari	Yamaha Nmax 155	8
Maret	Yamaha Nmax 155	2
April	Yamaha Nmax 155	6
Mei	Yamaha Nmax 155	4
Juni	Yamaha Nmax 155	10
Juli	Yamaha Nmax 155	5
Agustus	Yamaha Nmax 155	-
September	Yamaha Nmax 155	7
Oktober	Yamaha Nmax 155	3
November	Yamaha Nmax 155	3
Desember	Yamaha Nmax 155	5

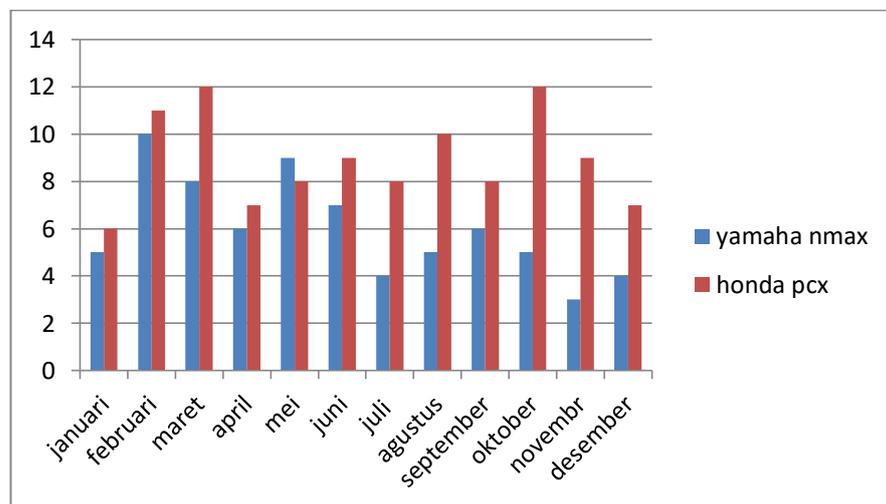
*SUMBER : PT.YAMAHA LAUTAN TEDUH RUMBIA*

Salah satu faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian motor adalah ketersediaan produk. Pelanggan cenderung memilih merek yang memiliki produk yang mudah ditemukan di pasar. Ketersediaan produk yang baik memastikan bahwa konsumen dapat dengan mudah memperoleh motor yang mereka inginkan tanpa perlu menunggu terlalu lama atau mengalami ketidakpastian dalam proses pembelian. Oleh karena itu, tingkat ketersediaan motor Yamaha di dealer atau outlet penjualan menjadi faktor yang sangat penting dalam menentukan kepuasan konsumen dan keputusan pembelian mereka.

Sebagai contoh volume perbandingan penjualan produk motor Yamaha Nmax 155cc dengan produk Honda Pcx 12 bulan terakhir atau satu tahun terakhir pada grafik di bawah sejak Januari – Desember 2023. Untuk mengetahui perbandingan pemasaran motor Yamaha Nmax 155 dapat dilihat pada Gambar di bawah ini..

**Gambar 1.1**

**Data perbandingan jumlah penjualan motor Yamaha Nmax dengan Honda Pcx**



*Sumber : Diolah oleh penulis 2024*

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan, volume penjualan motor Yamaha Nmax 155cc mengalami penurunan yang signifikan dibandingkan dengan volume penjualan motor dari Honda Pcx yang setara di kelasnya. Diketahui bahwa perusahaan mengalami kendala dan kesulitan dalam memasarkan produk motor Yamaha Nmax 155 karena perusahaan belum mampu mencapai target penjualan yang diinginkan. Maka dari itu

*personal selling* dan ketersediaan produk berperan penting dalam meningkatkan volume penjualan

Dengan mengetahui bagaimana penjualan secara pribadi (*Personal Selling*) dan ketersediaan produk berdampak pada keputusan pembelian motor di PT. Yamaha Lautan Teduh Rumbia, perusahaan dapat mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif dan berorientasi pada konsumen. Melalui penelitian yang mendalam tentang interaksi antara dua faktor ini, PT. Yamaha dapat meningkatkan kinerja penjualan mereka, memperkuat posisi merek mereka di pasar, dan meningkatkan kepuasan konsumen.

Berdasarkan dari latar belakang persoalan di atas, penulis berniat untuk melakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul :  
**“PENGARUH *PERSONAL SELLING* DAN KETERSEDIAAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR YAMAHA NMAX 155 CC PT.YAMAHA LAUTAN TEDUH RUMBIA CABANG LAMPUNG TENGAH”**.

## **B. Rumusan masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini dirancang untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan kunci yang berkaitan dengan pengelolaan persediaan dan strategi pemasaran di PT. Yamaha Lautan Teduh Rumbia Cabang Lampung Tengah. Pertanyaan-pertanyaan tersebut mencakup aspek-aspek berikut :

1. Apakah *Personal Selling* berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian motor Yamaha Nmax 155 di PT.Yamaha Lautan Teduh, Rumbia Lampung Tengah?
2. Apakah Ketersediaan Produk berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian motor Yamaha Nmax 155 di PT.Yamaha Lautan Teduh Rumbia?
3. Apakah *Personal Selling* dan Ketersediaan Produk mempengaruhi Keputusan Pembelian motor Yamaha Nmax 155 di PT.Yamaha Lautan Teduh Rumbia?

### **C. Batasan Masalah**

Penelitian ini difokuskan pada pengaruh penjualan personal dan ketersediaan produk terhadap keputusan pembelian motor Yamaha di PT. Yamaha Lautan Teduh Rumbia. Ini dilakukan agar penelitian ini mudah dipahami dan terarah.

### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh *personal selling* terhadap keputusan pembelian motor Yamaha di PT. Lautan Teduh Rumbia

2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh ketersediaan produk terhadap keputusan pembelian motor di PT. Yamaha Lautan Teduh Rumbia
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh *personal selling* dan ketersediaan produk terhadap keputusan pembelian motor di PT.lautan teduh rumbia

### **E. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan berguna bagi banyak pihak, antara lain: Manfaat dari penelitian ini sebagai berikut:

- 1) Bagi PT. Yamaha Lautan Teduh Rumbia Cabang Lampung Tengah,

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi yang berguna dalam meningkatkan penjualan terhadap produknya. Terutama bagian marketing memiliki peran aktif dalam memasarkan produk ke calon pembeli karena akan mempengaruhi keputusan pembeli selain itu, pihak PT juga harus menyediakan produk terutama produk yang lebih diminati pembeli.

- 2) Bagi peneliti lainnya

hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sitasi/referensi serta bahan pertimbangan dalam penelitian selanjutnya terutama aspek-aspek yang mempengaruhi keputusan pembeli produk.