

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi ini ada beberapa merk-merk sepeda motor terkenal yang telah lama menjadi idola masyarakat luas seperti YAMAHA, HONDA, SUZUKI, dan KAWASAKI. Dalam rangka memenangi persaingan dalam industri sepeda motor tanah air, brand-brand terkenal kini terus berlomba untuk memikat hati masyarakat. Banyak komponen yang menjadi dasar penetapan harga sebuah sepeda motor. Dalam kondisi persaingan usaha yang sehat. Harga sepeda motor akan terdorong turun mendekati biaya produksi. Ketika harga bergerak menjadi turun mendekati produksi maka pasar akan menjadi lebih efisien.

Yamaha yang merupakan salah satu perusahaan sepeda motor dengan penjualan terlaris di Indonesia harus jeli dalam melihat peluang pasar khususnya dalam menyambut era Fuel Injection, selain berbagai tantangan yang harus dihadapi, yamaha tentu memiliki peluang yang cukup besar dalam memenangi persaingan dibidang sepeda motor Fuel Injection. Berbagai kemajuan sepeda motor dalam desain, model, kualitas, aksesoris dan konsumsi bahan bakar dari sepeda motor menjadi pertimbangan penting konsumen sebelum melakukan pembelian.

Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa tolak ukur larisnya sebuah produk termasuk sepeda motor sangat ditentukan oleh harga. Semakin rendah harga produk namun kualitasnya tinggi maka itulah yang akan menjadi incaran masyarakat. Oleh sebab itu yamaha harus mampu menekan harga jual produk agar lebih rendah dari pesaing lainnya. Atau dapat juga memberikan produk dengan kualitas lebih tinggi dari pesaing lainnya dengan harga yang masih bersaing

Persaingan antara produsen sepeda motor sudah terlihat jelas dan nyata. Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan akan berkurang.

Dalam penjualan yang terpenting adalah target pasar yang sangat berpengaruh terhadap volume penjualan. Volume penjualan dapat dijabarkan sebagai umpan balik dari kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. Volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya jumlah barang yang terjual. Maka perusahaan harus dapat meningkatkan penjualannya untuk meraih laba sebesar-besarnya. Dealer Yamaha CV. Sumber Mulia Motor yang berada di Kota Blitar, menjual berbagai jenis sepeda motor Yamaha. Adapun sepeda motor yang dijual antara lain: Mio M3 125, X-Ride, Mio GT125, Mio Fino, Vixion, dll.

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan diatas, penjualan produk yamaha harus ada tindakan untuk mengantisipasi supaya tetap signifikan dalam

menghadapi target volume penjualan sepeda motor di Dealer Sumber Mulia Motor, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Analisis Tingkat Penetapan Harga terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor Yamaha".

B. Permasalahan

Permasalahan pada CV. Sumber Mulia Motor terkait dengan penjualannya setiap bulan belum mencapai target yang ditentukan, Target penjualan sepeda motor dalam setiap bulan sebanyak 60 unit. Penurunan penjualan tersebut disebabkan oleh banyaknya persaingan harga antara dealer satu dengan yang lainnya. Terdapat 4 dealer yamaha di Kota Blitar, seringkali konsumen yang mau membeli akan mengunjungi ke dealer-dealer lain untuk mencari informasi harga mana yang lebih murah.

Akibatnya jika terus menerus terjadi maka minat konsumen akan berkurang sehingga menyebabkan konsumen menahan pembelian, banyak konsumen atau pelanggan yang lama akan pindah ke tempat lain dan yang akan terjadi turunnya target penjualan motor dalam setiap bulan, hal ini akan memperberat peningkatan penjualan dan jumlah stok motor akan masih banyak. Berikut data volume penjualan pada tahun 2017 di Dealer Yamaha Sumber Mulia Motor :

No.	Bulan	Target	Penjualan	Keterangan
1.	Januari	60	48	Tidak mencapai target
2.	Februari	60	55	Tidak mencapai target
3.	Maret	60	57	Tidak mencapai target
4.	April	60	59	Tidak mencapai target
5.	Mei	60	74	Mencapai target
6.	Juni	60	57	Tidak mencapai target
7.	Juli	60	50	Tidak mencapai target
8.	Agustus	60	52	Tidak mencapai target
9.	September	60	56	Tidak mencapai target
10.	Oktober	60	78	Mencapai target
11.	November	60	44	Tidak mencapai target
12.	Desember	60	52	Tidak mencapai target
	Jumlah		682	

C. Rumusan Masalah

Berdasar pada uraian permasalahan, maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas adalah bagaimana analisis tingkat penetapan harga terhadap volume penjualan sepeda motor Yamaha di Dealer CV. Sumber Mulia Motor ?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis tingkat penetapan harga terhadap volume penjualan sepeda motor Yamaha di Dealer CV. Sumber Mulia Motor

E. Kegunaan Penelitian

a. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dalam penerapan teori yang diterima dalam masa perkuliahan dan sebagai acuan dalam pemecahan masalah yang timbul terkait tingkat penetapan harga terhadap volume penjualan sepeda motor Yamaha sehingga solusi yang efektif dan terbaik dapat diterapkan sedini mungkin.

b. Bagi Peneliti

Dapat bermanfaat dan memberikan masukan pada pengembangan ilmu manajemen pemasaran dan digunakan untuk acuan penelitian selanjutnya.

c. Bagi CV. Sumber Mulia Motor Blitar

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan suatu masukan guna meningkatkan ilmu pengetahuan di bidang manajemen pemasaran, khususnya mengenai dunia pemasaran.

d. Bagi STIEKEN Blitar

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pembelajaran dan mengaplikasikan ilmu pengetahuan di bidang manajemen, khususnya dalam bidang manajemen pemasaran.