

ABSTRAK

Kebutuhan masyarakat akan sarana transportasi pada saat ini sangatlah penting. Pilihan penggunaan sarana transportasi sangatlah beragam jenisnya, misalnya pilihan menggunakan angkutan darat, laut, maupun udara. Salah satu pilihan sarana angkutan darat untuk mempermudah dan mempercepat jarak tempuh adalah dengan menggunakan motor honda. Motor honda merupakan salah satu alternatif kendaraan yang menjadi pilihan masyarakat karena dapat mempermudah dan mempercepat dalam mencapai tujuan, utamanya di dalam kota. (Umar, 2016) salah satu industry yang saat ini mengalami perkembangan cukup pesat yaitu industry otomotif, dimana masing-masing industry berusaha menonjolkan bentuk, ukuran, merek dan warna yang menarik pada setiap produknya. Demikian halnya Dealer Mutiara Timor Star Kota Kupang sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan motor Honda yang dalam melaksanakan kegiatannya dihadapkan pada persaingan dengan perusahaan-perusahaan bisnis otomotif lainnya. Dalam upaya meningkatkan penjualannya maka, perusahaan ini senantiasa fokus pada pelayanan terhadap konsumen. Motor Honda sepertinya sudah menjadi tuntutan para pengendara motor Honda terutama pengendara yang tidak mau repot ketika mau memindahkan gigi motornya karena motor ini tidak menggunakan system pemindahan gigi pada motor bebek lainnya, melainkan ketika mengendarainya pengendara hanya cukup mengatur gasnya saja, melihat keadaan ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai menganalisis factor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pembelian motor Honda pada dealer mutiara timor star kota kupang untuk mencapai tujuannya. Dalam hal ini permasalahan yang muncul adalah para konsumen belum sepenuhnya memahami akan berbagai jenis motor Honda matic sehingga dalam pembelian motor Honda masih mencari pertimbangan-pertimbangan untuk memutuskan pembelian produk tersebut, maka perlu diketahui faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian motor Honda pada Dealer Mutiara Timor Star Kota Kupang tersebut bahwa terdapat tiga faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian yaitu (1) faktor kepribadian, (2) faktor selea, (3) dan faktor pengalaman.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka yang menjadi rumusan masalah penelitian ini adalah Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Motor Honda Pada Dealer Mutiara Timor Star Kota Kupang

Berdasarkan pokok permasalahan di atas, tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah untuk mengetahui Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Motor Honda Pada Dealer Mutiara Timor Star Kota Kupang

Pemasaran merupakan cara untuk dapat memperoleh penjualan yang maksimal sehingga produsen dapat mencapai laba yang maksimal pula. Definisi pemasaran adalah suatu proses sosial yang melibatkan kegiatan-kegiatan penting yang memungkinkan individu dan perusahaan Dealer Mutiara Timor Star Kota Kupang mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penjualan motor honda. Pemasaran menurut Kotler dan Keller (2016), yang dimaksudkan, pemasaran adalah aktivitas, yang diataur dalam sebuah lembaga dan terjadinya proses menciptakan, mengkomunikasikan, memberikan dan menukar penawaran yang memberikan nilai untuk pelanggan, klien, rekan dan, masyarakat umumnya. Dealer Mutiara timor star kota kupang merupakan salah satu dealer yang bergerak dalam bidang industry otomotif, berupa penjualan dan service sepeda motor merk Honda di kota kupang, dimana dealer ini menjual berbagai jenis motor matic Honda seperti vario, scoopy, beat, dan spacy.

Konsep teori yang digunakan dalam penelitian ini :

1. Kepribadian adalah suatu perpaduan yang utuh antara sikap, sifat, pola pikir, emosi serta juga nilai-nilai yang mempengaruhi individu tersebut agar berbuat sesuatu yang benar sesuai dengan lingkungannya.
2. Selera adalah konsumen mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap keinginan masyarakat untuk membeli barang-barang atau jasa-jasa.
3. Pengalaman merupakan sesuatu yang pernah dialami, dijalani maupun dirasakan yang kemudian disimpan dalam memori seseorang. Populasi dalam penelitian ini adalah pengguna motor honda di kota kupang. Data penelitian diperoleh dengan menggunakan metode survei berupa penyebaran kuesioner kepada responden.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa secara persial Variabel Secara keseluruhan kepribadian, selera dan pengalaman berpengaruh signifikan terhadap keputusan perilaku konsumen dalam menggunakan produk motor Honda pada Dealer Mutiara Timor Star Kota Kupang.

Kata Kunci : kepribadian, selera, pengalaman dan perilaku konsumen