

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Tingkat persaingan dunia usaha sangatlah ketat, karena setiap perusahaan berusaha untuk dapat lebih meningkatkan pangsa pasar dan menambah pelanggan baru. Setiap perusahaan berusaha menonjolkan keunggulan pada setiap produknya agar menarik perhatian konsumen. Perilaku konsumen telah menjadi perhatian berbagai macam industri sepeda motor, sepeda motor menjadi transportasi yang paling sering digunakan masyarakat pada saat ini. Hal ini menyebabkan produsen sepeda motor mengalami persaingan yang begitu ketat karena tuntutan keinginan konsumen yang semakin kompleks. Meningkatnya minat masyarakat terhadap transportasi sepeda motor tidak disia-siakan oleh industri sepeda motor untuk memproduksi dengan berbagai banyak model yang ditawarkan oleh masyarakat, salah satu produk yang banyak digemari oleh masyarakat pada saat ini yaitu sepeda motor matic. Dalam proses penyampaian produk kepada pelanggan dan untuk mencapai tujuan perusahaan yang berupa penjualan produk yang optimal, maka kegiatan pemasaran dijadikan tolak ukur oleh setiap perusahaan. Sebelum meluncurkan produk terbaru, perusahaan harus mampu melihat atau mengetahui apa yang menjadi kebutuhan pelanggan, sehingga jika seorang pemasar mampu mengidentifikasi kebutuhan pelanggan dengan baik, mengembangkan produk yang berkualitas, menetapkan harga, serta menciptakan desain terbaru

agar produk-produk yang dipasarkan akan terjual. Sewajarnya jika kegiatan perusahaan harus selalu disalurkan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan kemudian pelanggan akan memutuskan membeli produk tersebut.

Sebuah perusahaan harus mampu mengenal apa yang menjadi kebutuhan dan harapan pelanggan saat ini maupun yang akan datang. Pelanggan sebagai individu dalam mendapatkan atau membeli suatu barang, yang telah melalui tahapan terlebih dahulu seperti mendapatkan informasi baik melalui media iklan atau referensi dari orang lain kemudian membandingkan produk satu dengan produk lainnya sampai akhirnya pada keputusan membeli produk tersebut. Perilaku tersebut merupakan fenomena yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran, yaitu perilaku pelanggan dalam melakukan pembelian.

Demikian juga terjadi pada perusahaan otomotif di Indonesia, khususnya sepeda motor. Dengan banyaknya perusahaan otomotif yang ada di Indonesia, maka pelanggan akan lebih selektif dalam menentukan merek sepeda motor yang digunakan sebagai alat transportasi. Keputusan pelanggan dalam menentukan atau memilih merek sepeda motor tertentu bukanlah hal yang begitu mudah terjadi. Banyak pertimbangan yang dilakukan oleh pelanggan sebelum memutuskan untuk membeli suatu produk misalnya kualitas produk, harga, desain, promosi, iklan dan sebagainya

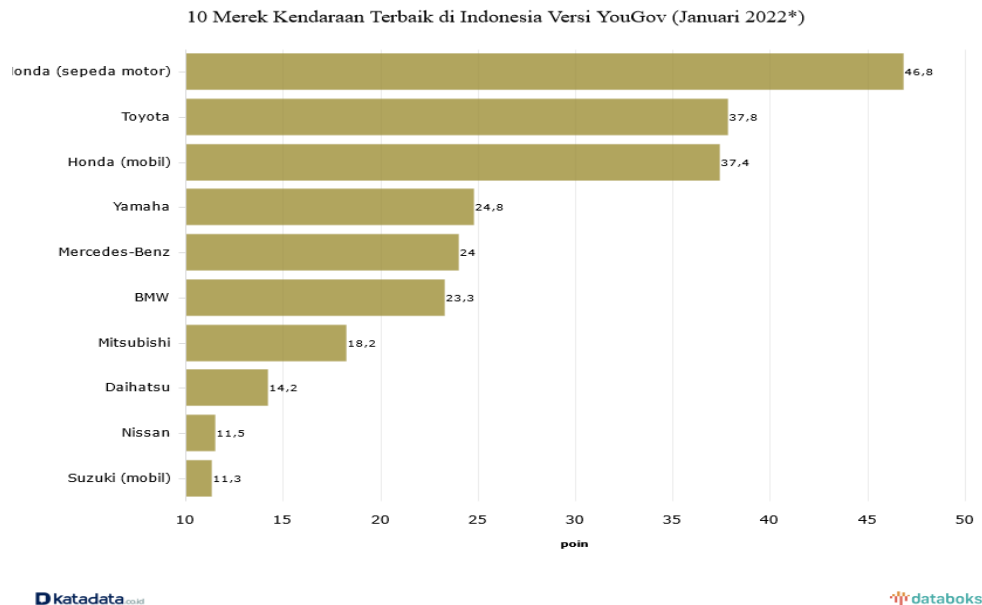
Indonesia telah memasuki era globalisasi yang menyebabkan persaingan di bidang perdagangan khususnya bidang otomotif yang menawarkan produk dan merek yang beraneka ragam yang dapat dipilih oleh pelanggan sesuai keinginannya. Sepeda motor merupakan alat transportasi yang aman, nyaman, mudah serta menghemat waktu dalam menjalankan segala aktivitasnya. Oleh karena itu, kebutuhan akan sepeda motor sebagai alat transportasi sangatlah tinggi dan menjadi sarana transportasi favorit di Indonesia. Di antara berbagai merek sepeda motor, Yamaha termasuk salah satu jenis merek yang banyak diminati konsumen. Yamaha sebagai perusahaan otomotif yang sedang berkembang saat ini telah menyadari persaingan ini. Yamaha senantiasa memberikan keyakinan dan harapan kepada para pelanggannya untuk tetap terus memberikan kepuasan kepada mereka. Dalam persaingan seperti sekarang ini, perusahaan dituntut untuk dapat menawarkan produk yang berkualitas yang mempunyai nilai lebih sehingga tampak berbeda dengan produk pesaing lainnya.

PT. SJKM (Sumber Jadi Kencana Motor) Titipapan Marelan merupakan salah satu dealer resmi sepeda motor Yamaha yang ada di kota Medan. Dealer tersebut beralamat di Jl. Platina no. 1 A-B-C-D Titipapan, Kec. Medan Deli, Kota Medan, Sumatera Utara 20244. Melalui dealer ini Yamaha menawarkan produk sepeda motor terbaru seperti Yamaha Nmax. Dealer motor ini menawarkan dan menjual sepeda motor Yamaha Kota Medan Marelan dengan harga terjangkau, bahkan mendapatkan diskon pembelian, potongan harga, promo, dan bonus lain dari setiap pembelian. Selain itu, Yamaha PT. SJKM (Sumber Jadi Kencana Motor) juga menawarkan pembelian secara tunai cash atau lewat sistem kredit. Pada PT. SJKM (Sumber Jadi Kencana Motor) terdapat bengkel resmi untuk melakukan *service* motor, suku cadang, dan sparepart.

Terdapat beberapa faktor yang mewakili untuk di teliti berkenaan dengan

keputusan pembelian yaitu faktor *brand image* (citramerek), desain produk, harga, dan kualitas produk. *Brand Image* merupakan persepsi atau emosional beralasan bahwa konsumen melekat pada produk tertentu. Brand Image yang ada terbentuk dari persepsi konsumen produk itu sendiri. Brand Image juga penting dalam mempengaruhi seseorang dalam melakukan keputusan pembelian. Karena jika konsumen sudah percaya akan suatu merek tertentu maka akan menciptakan brand image yang baik. Maka dari itu konsumen akan melakukan pembelian pada merek yang memang udah dipercaya. Dengan kata lain, *brand image* mempunyai faktor dalam pembelian. Setiap produk yang terjual dipasaran memiliki cara tersendiri di mata konsumennya yang sengaja di ciptakan oleh pemasar untuk membedakannya dari para pesaing. Brand image dapat di anggap sebagai jenis asosisasi yang muncul dalam benak konsumen ketika mengingat suatu merek tertentu. Di era global saat ini, kendaraan telah menjadi kebutuhan sehari-hari. Kebanyakan orang rata-rata berpergian bergantung pada kendaraan, tetapi kini produsen berlomba-lomba untuk mendapatkan simpatik masyarakat dengan cara melakukan promosi besar-besaran dan membuat iklan yang menarik agar *brand image* (citra merek) produk mereka diingat masyarakat sehingga menimbulkan keinginan untuk membeli produk tersebut. Maka dari itu perusahaan perlu membangun suatu brand image yang baik kepada konsumen, agar konsumen memiliki rasa percaya karena perusahaan sudah memiliki brand image yang baik. Menurut kotler dan keller (2016: hlm.315) brandimage adalah persepsi dan keyakinan konsumen yang tercermin dalam asosiasi serta membedakan produk serupa dengan merek yang berbeda. *Brand Image* adalah citra pembeda yang dihasilkan serta digunakan sebagai pembanding dalam asosiasi-asosiasi tersebut. Brand Image (citra merek) dari perusahaan Yamaha juga mempengaruhi keputusan pembelian, berikut adalah urutan kedudukan sepeda motor Yamaha Di Indonesia versi YouGov sebagai

berikut :

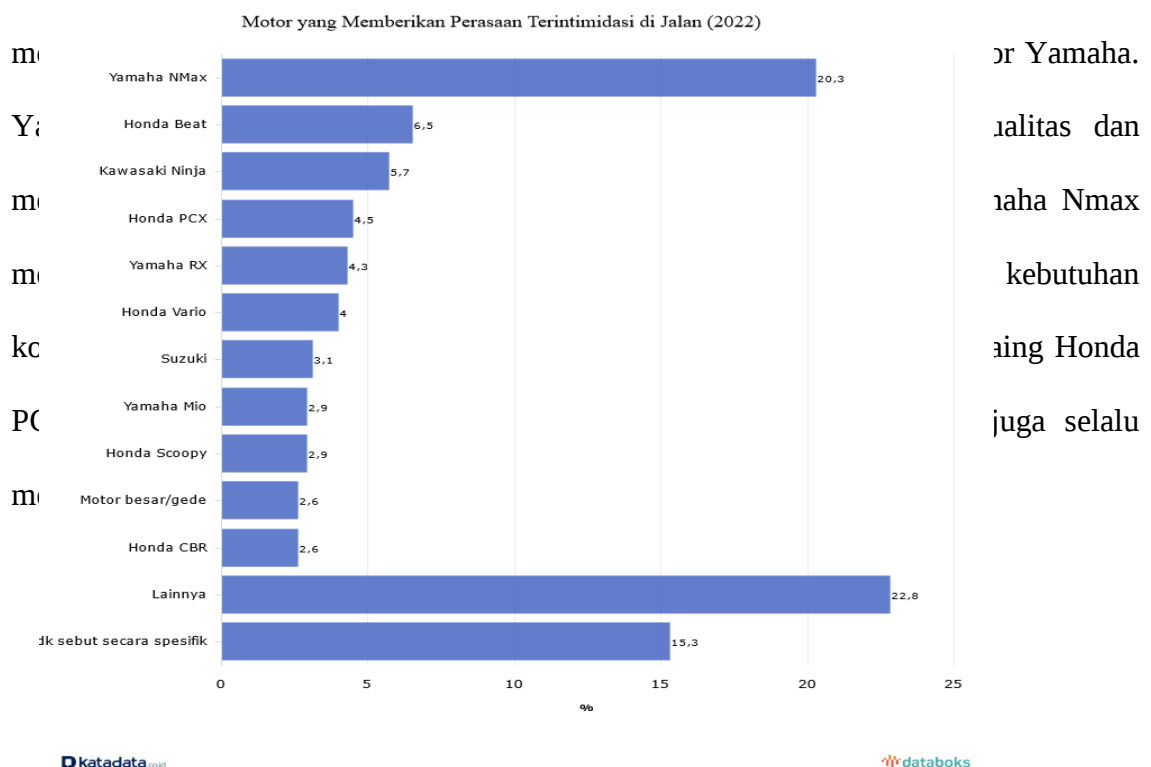


Gambar 1.1
urutan kedudukan sepeda motor Yamaha Di Indonesia Versi YouGov
Sumber : www.databoks.co.id

Berdasarkan gambar 1.1 dapat dilihat bahwa sepeda motor Yamaha Di Indonesia versi YouGov menempati posisi ke 4 dengan skor 24,8 juta. Yamaha banyak digandrungi oleh kaum milenial terutama Yamaha Nmax. Yamaha nmax mempunyai ciri khas tersendiri memiliki mesin yang comfortable, namun Yamaha nmax juga memiliki kekurangan yaitu bensin yang terlalu boros dibandingkan dengan sepeda motor Honda PCX. Masalah tersebut berpengaruh terhadap keputusan pembelian karena banyak pelanggan kurang berminat untuk membeli produk sepeda motoryamaha karena memiliki banyak kekurangan.

Desain produk sangat penting dalam menentukan pilihan terhadap suatu produk, semakin baik desain suatu produk akan semakin baik di mata konsumen sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut. Desain yang unik dan mampu menarik daya pikat pada konsumen tentu akan menciptakan kesan yang baik pada suatu

produk. Seiring perkembangan zaman yang semakin modern, desain produk menjadi pusat perhatian konsumen sebelum memutuskan untuk melakukan pembelian. Suatu karakter produk yang menarik minat konsumen untuk membeli, perusahaan perlu memperhatikan segi kualitas produk serta memberikan desain produk yang menarik sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen serta memberikan harga yang baik agar persepsi harga atas produk menjadi positif. Dimana perusahaan sepeda motor Yamaha terutama Nmax yang punya kemampuan untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen yang bisa di sesuaikan seperti menyediakan warna-warna yang disukai bahkan bisa menyediakan warna yang berbeda dari perusahaan sepeda



Gambar 1.2
Sepeda Motor Yang memberikan Perasaan Terintimidasi Di Jalan

sumber : www.databoks.co.id

Berdasarkan Gambar 1.2 diatas, Tipe Yamaha Nmax menempati posisi pertama yang memberikan perasaan terintimidasi di jalan dengan total skor mencapai 20,3 dibandingkan dengan Honda PCX yang menduduki peringkat ke 4 dengan skor mencapai 4,5. Tipe Yamaha Nmax memiliki keunggulan dari setiap desain eksterior, kenyamanan berkendara, kualitas, tampilan yang semakin agresif, hingga performa mesin jadi meningkat, ada fitur traction control system (TCS) untuk mencegah roda selip saat bereakselerasi di jalan licin serta berbagai macam warna yang menarik untuk ditawarkan. Yamaha nmax merupakan model global Yamaha yang di produksi di Pabrik YIMM. Yamaha Nmax Indonesia secara khusus dipercaya oleh prinsipalnya di Jepang untuk memenuhi kebutuhan di pasar global. Selain memiliki keunggulan dan menempati posisi pertama Yamaha Nmax juga terdapat kekurangan dan kelemahannya. Apalagi dibandingkan dengan Honda PCX selaku competitor. Hal tersebut berpengaruh terhadap keputusan pembelian karena banyak pelanggan yang kurang berminat untuk membeli sepeda motor Yamaha Nmax tersebut.

Desain dan tampilan sepeda motor Yamaha Nmax dengan Honda PCX tiap tahunnya memiliki body desain dan warna yang berbeda-beda. Yamaha Nmax ini menjadi trendsetter di kategorinya dan mengangkat lifestyle sepeda motor yang tidak lagi sekedar alat transportasi saja, Nmax 155 memiliki berbagai keunggulan baik pada performa, fitur, kenyamanan, dan desain yang baru. Yamaha Nmax 155 desain lampu belakang yang mirip seperti Yamaha Xmax yang dilengkapi dengan teknologi Blue

Core dan Variable Valve Actuation (VVA). Selain memiliki kelebihan Yamaha Nmax juga terdapat kekurangan yaitu Yamaha Nmax memiliki Body samping yang terlalu besar dibandingkan dengan Honda PCX serta Jok motor yang terlalu keras. Hal tersebut berpengaruh terhadap keputusan pembelian karena banyak pelanggan yang kurang berminat untuk membeli sepeda motor Yamaha Nmax tersebut.

Menurut Kotler & Armstrong dalam Krisdayanto (2018:3) Harga adalah sejumlah uang yang dibayarkan atas jasa, atau jumlah nilai yang konsumen tukar dalam rangka mendapatkan manfaat dari memiliki atau menggunakan barang atau jasa. Harga juga mempengaruhi dalam keputusan pembelian karena harga berpengaruh terhadap kualitas produknya, berikut terdapat beberapa merek sepeda motor dari perusahaan Yamaha beserta harga yang tertera dalam tabel di bawah ini :

Tabel 1.1
Perbandingan Merek dan Harga Sepeda Motor Yamaha Nmax PT. Sumber Jadi
Kencana Motor Titipapan Marelan dengan Sepeda Motor Honda PCX di Kota
Medan Tahun 2023

No	Tahun	Merek Yamaha Nmax	Harga (Rp)	No	Tahun	Merek Honda PCX	Harga (Rp)
1.	2020	Non abs	29.750.000	1..	2020	Honda PCX	24.300.000
		All new nmax 155/Connected	33.750.000				
2.	2021	All New Nmax ABS	32.260.000	2.	2021	PCX 160 cc	28.800.000
3.	2022	All new nmax connected abs	34.800.000	3.	2022	Honda PCX CBS	32.079.000
		All new nmax 155 connected	31.950.000				

Tabel 1.1
Perbandingan Merek dan Harga Sepeda Motor Yamaha Nmax PT. Sumber Jadi
Kencana Motor Titipapan Marelan dengan Sepeda Motor Honda PCX di Kota
Medan Tahun 2023 (Lanjutan)

No	Tahun	Merek Yamaha Nmax	Harga (Rp)	No	Tahun	Merek Honda PCX	Harga (Rp)
4.	2022	All new nmax	34.800.000	5..	2022	Honda	32.079.000

		connected abs				PCX CBS	
		All new nmax 155 connected	31.950.000				
5.	2023	All New Nmax 155	32.928.000	6.	2023	Honda PCX 160 ABS	30.040.000
		All New Nmax 155 ABS	37.013.000			Honda PCX 160 CBS	36.620.000
		All New Nmax 155 Connected	34.188.000			Honda PCX Hybrid	43.293.000

Sumber: Daftar Harga Sepeda Motor Yamaha PT. Sumber Jadi Kencana Motor (2023)

Dari tabel 1.1 diatas harga dan merek sepeda motor Yamaha Nmax di PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan dengan harga sepeda motor Honda PCX di Kota Medan. Terdapat perbandingan harga yang signifikan dimana harga dari sepeda motor Yamaha Nmax setiap tipe atau mereknya lebih tinggi atau lebih mahal dibandingkan harga sepeda motor Honda PCX. Untuk pembelian sepeda motor seken atau bekas harga sepeda motor Yamaha Nmax terdapat penurunan harga karena kualitasnya yang mulai menurun, dibandingkan dengan penjualan seken atau bekas sepeda motor Honda PCX yang akan tetap sama dengan dengan harga asli atau ada penurunan harga yang tidak terlalu jauh dari harga sebenarnya. Bagi Sebagian besar masyarakat, penilaian terhadap produk tidak terlepas dari brand atau merek dari produk itu sendiri. Harga diatas adalah harga untuk pembelian sepeda motor secara cash atau tunai, namun untuk pembelian sepeda motor dengan pembayaran kredit atau cicilan maka besar kemungkinan biaya dua kali lipat dari harga aslinya dan dengan bunga yang cukup besar, serta biaya lainnya seperti denda jika melakukan pembayaran tidak tepat waktu. Hal tersebut sangat berpengaruh terhadap pelanggan dalam pembelian sepeda motor di perusahaan tersebut.

Menurut Ernawati (2019) Kualitas Produk merupakan suatu faktor penting yang

mempengaruhi aktivitas pelanggan dalam membeli suatu produk, semakin baik kualitas produk tersebut maka akan semakin meningkat minat konsumen yang ingin membeli produk tersebut. Kualitas produk dari Yamaha Nmax juga mempengaruhi keputusan pembelian namun kualitas produknya tidak hanya memiliki kelebihan saja namun juga mempunyai kelemahan. Berikut adalah tabel kelebihan dan kelemahan dari penggunaan sepeda motor Yamaha Nmax sebagai berikut :

Tabel 1.2
Kelebihan dan Kekurangan dari Kualitas Produk Sepeda Motor Yamaha Nmax

No.	Kelebihan	No.	Kelemahan
1.	Yamaha Nmax 155. Tampak bagian depan Yamaha Nmax menampilkan desain headlamp LED besar yang membuatnya lebih menawan. Selain itu, Visor berukuran besar pada bagian depan menambah pesona full sporty pada skutik milik Yamaha.	1.	Pendeknya ground clearance di Nmax 155 generasi terbaru berpotensi gasruk dengan aspal saat berboncengan dan melewati jalan bergelombang. Ground clearance jauh lebih rendah dari Honda PCX selaku competitor, jarak terendah ke tanah motor matik pabrikan.

Tabel 1.2
Kelebihan dan Kekurangan dari Kualitas Produk Sepeda Motor Yamaha Nmax (Lanjutan)

No.	Kelebihan	No.	Kelemahan
2.	Yamaha Nmax Connected. Desain pada bagian headlamp depan yang benar-benar sangar. Namun desain belakangnya masih bisa mengimbangi desain keseluruhan motor. Panel lampu depan dan belakang sudah mengadopsi LED. Selain output, cahaya nya terang tetapi rendah watt sehingga tidak panas dan hemat aki.	2.	Tampilan panel instrument kurang atraktif, suspense belakang tanpa setelan dan lampu sein belum LED.
3.	Yamaha Nmax ABS. Fitur Y- Connect, smart key system, mesin VVA bertenaga, bagasi luas, terdapat kaki yang kekar.	3.	Tidak semua varian pakai keyless, torsi lebih kecil dibandingkan Nmax lama, belum ada fitur alarm jadi kekurangan Yamaha Nmax.

Sumber: <https://www.modifikasi.co.id> pengguna Yamaha

Berdasarkan tabel 1.2 dapat dilihat bahwa sepeda motor Yamaha Nmax tidak hanya memiliki kelebihan namun juga memiliki kelemahan pada kualitas produknya hal ini terlihat pada ground clearance di Nmax yang berpotensi gasruk dengan aspal saat berboncengan, ground clearance jauh lebih rendah dibandingkan Honda PCX, tidak semua varian Yamaha Nmax sudah memakai keyless. Masalah tersebut sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian karena Yamaha Nmax masih memiliki banyak kekurangan dibandingkan dengan Honda PCX..

Menurut Kotler dan Armstrong (2018) Keputusan Pembelian merupakan keputusan untuk membeli merek yang paling disukai, tetapi dua faktor dapat muncul antara niat membeli dan keputusan membeli. Sedangkan menurut Firmansyah (2019) Keputusan Pembelian merupakan kegiatan pemecahan masalah yang dilakukan individu dalam pemilihan alternatif perilaku yang sesuai atau lebih dianggap sebagai Tindakan yang paling tepat dalam membeli terlebih dahulu melalui tahapan proses pengambil keputusan. Meskipun sepeda motor Yamaha Nmax menjadi salah satu produk yang banyak diminati masyarakat atau pelanggan karena sepeda motor Yamaha Nmax memiliki kecepatan yang tinggi dibandingkan Honda PCX, body desain yang lebih sangar dan menawan , harga yang terjangkau dibandingkan harga sepeda motor merek lain dan memiliki desain body yang besar, lebih gagah, sporty, bagus dan sangat menarik. Sepeda motor Yamaha Nmax juga memiliki kelemahan yaitu bagasi Yamaha Nmax tidak seluas bagasi milik Honda PCX, Jok bensin yang terlalu kecil dibandingkan dengan Jok Honda PCX, harga pembelian dengan system pembayaran dengan kredit atau cicil yang tinggi dan sulit untuk ditemukan dan pemakaian Bahan Bakar Minyak (BBM) yang boros. Masalah tersebut membuat para pelanggan tidak tertarik untuk membeli produk Yamaha Nmax dari PT. Sumber Jadi Kencana Motor

Titipapan Marelan, karena bagi mereka produk yang ditawarkan tidak sesuai dengan kualitas yang mereka dapatkan meskipun memiliki desain yang bagus, harga yang terjangkau dan memiliki kecepatan yang tinggi saat berkendara. Hal tersebut menjadi alasan keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax di PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan menurun setiap tahunnya dapat kita lihat dari data penjualan sepeda motor Yamaha Nmax sebagai berikut:

Tabel 1.3
Data Penjualan Sepeda Motor Yamaha Nmax pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan Tahun 2018-2022

No	Tahun	Total Penjualan
1	2018	2.326 Unit
2	2019	3.217 Unit
3	2020	2.236 Unit
4	2021	2.855 Unit
5	2022	1.853 Unit

Sumber: Data Arsip PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan (2018 - 2022)

Berdasarkan tabel 1.4 diatas penjualan sepeda motor Yamaha Nmax pada PT. SJKM Titipapan Marelan mengalami penurunan penjualan tiap tahunnya,terhitung Dari 2018-2022. Semakin banyaknya penurunan dari pembelian sepeda motor Yamaha nmax karena pelanggan merasa sepeda motor yang ditawarkan kurang bagus dan bensin yang terlalu boros. Bagi Sebagian besar masyarakat yang ingin membeli atau memesan suatu produk, penilaian terhadap produk tidak terlepas dari kualitas produknya yang bagus, harga yang terjangkau, merek yang terpercaya dan desain yang menarik. Hal ini menjadi daya Tarik penulis untuk melakukan penelitian tentang keputusan pembelian yang difokuskan pada perusahaan sepeda motor Yamaha PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan. Berdasarkan paparan tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ***“Pengaruh Brand Image, Desain Produk, Harga dan Kualitas***

Produk Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Nmax Pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan dari uraian latar belakang masalah diatas, yang menjadi identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sepeda Motor Yamaha di Indonesia menempati posisi ke 4 dibandingkan dengan sepeda motor Honda yang memiliki peringkat pertama sehingga para konsumen akan berpikir ulang untuk membeli produk sepeda motor Yamaha Nmax yang ditawarkan oleh PT. SJKM
2. Terdapat beberapa desain produk yang memiliki kekurangan seperti body samping yang terlalu besar, serta jok motor yang terlalu keras sehingga mempengaruhi keputusan pembelian.
3. Terdapat penurunan harga sepeda motor Yamaha Nmax karena kualitasnya yang mulai menurun sehingga mempengaruhi keputusan pembelian.
4. Terdapat beberapa atribut produk yang memiliki kualitas kurang baik dan lengkap sehingga para konsumen kurang puas akan produk yang ditawarkan oleh PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelان.
5. Adanya penurunan keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelان.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang di atas, yang menjadi rumusan masalah dalam pembahasan skripsi ini adalah :

1. Apakah Brand Image secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelان ?

2. Apakah Desain Produk secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan ?
3. Apakah Harga secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan ?
4. Apakah Kualitas Produk secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan ?
5. Apakah brand image, desain produk, harga dan kualitas produk secara simultan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan ?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui pengaruh brand image terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan.
2. Untuk mengetahui pengaruh desain produk terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan.
3. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan.
4. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan.
5. Untuk mengetahui Pengaruh brand image, desain produk, harga, dan kualitas produk secara simultan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelan.

1.5 Manfaat Penulisan

Adapun manfaat penulisan yang ingin di capai dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai pengaruh brand image, desain produk, harga, kualitas produk dan keputusan pembelian. Serta menambah pengalaman dan sarana latihan dalam memecahkan masalah-masalah yang ada di masyarakat sebelum terjun dalam dunia kerja sebenarnya.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apa saja kelebihan dan kekurangan yang ada dalam perusahaan tersebut agar dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan yang terkait untuk perusahaan agar lebih mengevaluasi juga mengembangkan dan mengambil Tindakan yang tepat mengenai brand image, desain, harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha pada PT. Sumber Jadi Kencana Motor Titipapan Marelان.

3. Bagi Universitas Potensi Utama Medan

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan penelitian lebih lanjut dalam bidang yang berkaitan dengan pengaruh brand image, desain, harga, kualitas produk dan keputusan pembelian dan sebagai tambahan ilmu untuk memperluas pengetahuan pemahaman tentang bidang yang dipilih serta dapat membangun komunikais yang baik didalam maupun luar kampus.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini secara teori dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam memperdalam wawasan tentang Brand Image, Desain Produk, Harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian untuk mengembangkan ilmu manajemen pemasaran serta dapat menjadi sumber referensi untuk penelitian selanjutnya

