Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian genuine motorclothes harley-davidson
MULIAWAN, Bening Ratantyo, B.M. Purwanto, Dr.,MBA
Universitas Gadjah Mada, 2010 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembelian Genuine Motorclothes Harley-Davidson

Analysis Of Factors That Influence The Purchasing Of Harley-Davidson Genuine Motorclothes

Oleh : Bening Ratantyo Muliawan
Program Studi : Magister Manajemen
Instansi Asal : PT. Xanadu Mitra Dwipa
Pembimbing : B.M Purwanto, Dr., MBA.
Tanggal Wisuda :

Intisari

Fenomena munculnya kub-klub penggemar motor kini kian santer terdengar. Klub-klub tersebut berdiri bukannya tanpa alasan, melainkan karena kesamaan hobi dari para anggotanya. Setiap tahun, diyakini ada penambahan anggota baru di masing-masing klub. Salah satu klub yang ada dan semakin berkembang adalah HOG (Harley Owner Group). Klub ini didanai langsung oleh perusahaan Harley Davidson, Co. Prusahaan Harley Davidson, Co. bersedia mendanai segala macam kegiatan HOG agar produk motornya yaitu Harley Davidson (HD) memiliki *image* yang kuat dibenak konsumen. Harapan perusahaan Harley Davidson, Co. ternyata membuahkan hasil yang memuaskan, terbukti di Indonesia sudah berdiri dan berkembang klub penggemar motor HD yang diberi nama Harley Davidson Club Indonesia (HDCI). Kuatnya *image* motor HD dibenak konsumen tidak hanya dibuktikan dengan memiliki motornya saja, namun juga fanatisme pemilik motor HD dalam memilih dan membeli perlengkapan pengemudinya, yang biasa disebut *motorclothes.* Harga *motorclothes* HD memang tidak murah, bahkan bisa dibilang sangat mahal, namun para pemilik motor HD selalu saja membeli produk tersebut demi memuaskan kebutuhan mereka.

Latar belakang inilah yang memberi ide penulis dalam melakukan penelitian tentang pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian *genuine motorclothes* Harley-Davidson. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi konsumen dalam memilih dan membeli *genuine motorclothes* Harley-Davidson. Faktor-faktor tersebut adalah: keamanan, kenyamanan, kualitas, prestise, ketersediaan produk, model, kemajuan teknologi, dan harga. Masing-masing faktor diperoleh pada saat peneliti melakukan wawancara langsung dengan para responden yang tidak lain adalah anggota HDCI Surabaya.

Kata Kunci: Perilaku konsumen, pembelian genuine motorclothes Harley Davidson