

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan solusi atas permasalahan menurunnya tingkat penjualan produk sepeda motor Yamaha yang terjadi pada tahun 2010 hingga 2011 dengan menguji harga yang kompetitif, desain produk, dan layanan purna jual untuk meningkatkan minat beli konsumen.

Pada penelitian ini digunakan sampel berjumlah 100 orang yang diambil dari masyarakat di Kota Semarang. Dengan menggunakan analisa regresi melalui perangkat lunak *SPSS for windows*, didapatkan suatu hasil yang menunjukkan bahwa harga kompetitif, desain produk dan layanan purna jual memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen. Dari ketiga variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini, ditunjukkan bahwa harga yang kompetitif memiliki pengaruh yang paling besar terhadap minat beli konsumen. Oleh karena itu implikasi yang disarankan dalam penelitian ini menghendaki Yamaha untuk melakukan penyesuaian strategi kebijakan harga menjadi lebih kompetitif yang kemudian diikuti dengan perbaikan kualitas desain produk dan peningkatan kualitas layanan purna jual yang lebih baik sehingga dapat meningkatkan minat beli konsumen.

Kata Kunci: Harga Kompetitif, Desain Produk, Layanan Purna Jual, Minat Beli