

**PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP KONSUMEN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MEREK
“YAMAHA” DI KAWASAN SLEMAN, YOGYAKARTA**

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana

Ekonomi (S1)

Pada Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun oleh :

Yanda Satriaso

NPM : 07 03 16635

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
YOGYAKARTA,
JUNI 2011**

Skripsi

**PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP KONSUMEN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MEREK
“YAMAHA” DI KAWASAN SLEMAN, YOGYAKARTA**

Disusun oleh:

YANDA SATRIASO

NPM: 07 03 16635

Telah dibaca dan disetujui oleh:

Pembimbing



Budi Suprpto, MBA., Ph.D.

16 Juni 2011

SKRIPSI

**PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP KONSUMEN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MEREK “YAMAHA” DI
KAWASAN SLEMAN, YOGYAKARTA**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

YANDA SATRIASO

NPM : 07 03 16635

telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal 8 Juli 2011 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S1) Program Studi Manajemen

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji


Drs. Gunawan Jiwanto, MBA.

Anggota Panitia Penguji


Budi Suprpto, MBA., Ph.D.


Drs. J. Sudarsono, MS.

Yogyakarta, 8 Juli 2011

**Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Atma Jaya Yogyakarta**


Dr. Dorothea Wahyu Ariani, SE., MT

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MEREK “YAMAHA” DI KAWASAN SLEMAN, YOGYAKARTA

benar-benar hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut dan daftar pustaka. Apabila kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 16 Juni 2011

Yang menyatakan



Yanda Satriaso

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala berkat, kasih, dan bimbingan-Nya untuk penulis selama pembuatan skripsi ini dari awal hingga akhir. Berkat kasih-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul “PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MEREK “YAMAHA” DI KAWASAN SLEMAN, YOGYAKARTA”. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Berbagai kendala dan hambatan merupakan sebuah rencana Tuhan untuk membuat penulis menjadi lebih baik. Tugas akhir ini dapat diselesaikan tidak terlepas dari bantuan, dorongan dan dukungan dari semua pihak yang telah banyak membantu. Melalui kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus atas semua rahmat, berkat, cinta kasih, dan kemurahan yang diberikan kepada penulis sampai saat ini.
2. Bapak Budi Suprpto, MBA., Ph.D. selaku dosen pembimbing dalam penyusunan skripsi ini, walaupun dalam berbagai kesibukan tetap berkenan meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan selama penyusunan laporan skripsi.
3. Seluruh dosen yang telah mengajar penulisan dari semester satu hingga penulis kini menyelesaikan pendidikan perkuliahan di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

4. Mama dan Papa tercinta, gelar SE ini adalah hasil dari pengorbanan dan perjuanganku selama ini. Selain itu juga persembahan yang terbaik dariku untuk mama dan papa tercinta.
5. Kezia Angelina Rahmanto, pacarku yang selalu setia mendampingiku selama ini untuk menjadi yang terbaik.
6. Sahabat-sahabat terdekat Angga, Edo, Felix, Yos, Kur-kur, budi, dan teman-teman lain yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang selalu mendukung penulis dan rela menjadi tempat berbagi suka duka penulis ketika kuliah dan mengerjakan skripsi.
7. Sahabat-sahabat dalam bermain futsal yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang selalu bermain ketika sedang stres dalam mengerjakan skripsi.
8. Teman-teman seperjuanganku sewaktu KKN Ucil, Yenny, Lia, Lili, Kris, Benny yang telah memberikan dukungan selama KKN.
9. Teman-teman bimbinganku Tina, Lucia, Esther, Maria, dan Novi yang selalu menemani dan bersemangat ketika antri bimbingan.
10. Semua teman-teman kuliah dan orang-orang disekitarku yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang telah sudi memberikan support dan doa sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki oleh penulis, maka dalam kesempatan ini pula penulis sangat mengharapkan saran serta kritik yang membangun demi sempurnanya skripsi ini.

Akhir kata semoga Tuhan Yang Maha Kuasa Berkenan memberikan berkat kepada kita semua dan membalas kebaikan Bapak/Ibu dan teman-teman semua.

Yogyakarta, 16 Juni 2011

Penulis

Yanda Satriaso



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
INTISARI	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Batasan Masalah	5
1.4. Tujuan Penelitian	5
1.5. Manfaat Penelitian	6
1.6. Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1. Landasan Teori	9
2.2. Motivasi Konsumen	9
2.2.1. Teori Motivasi	10
2.2.2 Pengukuran Motivasi Konsumen	14

2.3. Persepsi Konsumen	15
2.3.1. Proses Terbentuknya Persepsi.....	16
2.3.2. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi	18
2.3.3. Pengukuran Persepsi Konsumen.....	20
2.4. Sikap Konsumen	21
2.4.1. Fungsi Sikap.....	22
2.4.2. Pengukuran Sikap Konsumen	23
2.5. Keputusan Pembelian.....	23
2.5.1. Pengukuran Keputusan Pembelian.....	24
2.6. Riset Terdahulu	25
2.7. Kerangka Penelitian Teoritis.....	26
2.9. Hipotesis.....	26
 BAB III METODE PENELITIAN	
3.1. Lingkup Penelitian	28
3.2. Metode	28
3.2.1 Metode Pengumpulan Data	28
3.2.2. Populasi dan Sampel	29
3.3. Definisi Operasional	30
3.4. Metode Analisis Data	31
1. Analisis Kualitatif	32
2. Analisis Kuantitatif	32
1). Uji Validitas	33
2). Uji Reliabilitas	34

3. Analisis Faktor	35
4. Analisis Regresi Linier Berganda	37
BAB IV ANALISIS DATA	
4.1. Penguji Instrumen	40
4.2. Karakteristik Demografi Responden	42
4.3. Analisis Faktor	44
4.4. Pengaruh Motivasi, Persepsi, dan Sikap Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Sepeda Motor Merek Yamaha..	48
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	53
5.2. Implikasi Manajerial	54
5.3. Saran.....	55
5.4. Keterbatasan Penelitian.....	57
Daftar Pustaka	59

DAFTAR TABEL

Halaman	
Tabel 3.1. Definisi Operasional	30
Tabel 4.1. Hasil Uji Validitas	40
Tabel 4.2. Hasil Uji Reliabilitas.....	42
Tabel 4.3. Karakteristik Jenis kelamin	42
Tabel 4.4. Karakteristik Usia	43
Tabel 4.5. Karakteristik Uang Saku	43
Tabel 4.6. Tabel KMO and Bartlett's Test	45
Tabel 4.7. Tabel Total Variance Explained	46
Tabel 4.8. Tabel Rotated Component Metric.....	47
Tabel 4.9. Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Terhadap Keputusan Pembelian.....	48

DAFTARLAMPIRAN

- Lampiran I Kuesioner
- Lampiran II Analisis Validitas dan Reliabilitas
- Lampiran III Analisis Frequencies
- Lampiran IV Analisis Faktor
- Lampiran V Analisis Regresi
- Lampiran VI Data Jawaban Responden
- Lampiran VII Tabel Distribusi R

**PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP KONSUMEN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR MEREK
“YAMAHA” DI KAWASAN SLEMAN, YOGYAKARTA**

Disusun Oleh :

Yanda Satriaso

NPM : 07 03 16635

Pembimbing

Budi Suprpto, MBA., Ph.D.

INTISARI

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh motivasi, persepsi, dan sikap konsumen terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek “Yamaha” di kawasan Sleman, Yogyakarta. Data diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada mahasiswa Atma Jaya Yogyakarta.

Hasil menunjukkan bahwa motivasi, persepsi, dan sikap konsumen berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha. Manfaat penelitian ini dapat dipakai sebagai informasi dalam usaha untuk meningkatkan volume penjualan melalui perilaku konsumen.

Kata Kunci : Motivasi, Persepsi, Sikap konsumen, Keputusan pembelian