

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN  
MEMBELI SEPEDA MOTOR YAMAHA JUPITER Z  
DI KOTA YOGYAKARTA**

*Factors That Influence Decision Buys  
Motorcycle Yamaha Jupiter Z  
At Yogyakarta City*



Oleh :

**CANDRA BACHTIAR FIRMANSYAH**

**20010410198**

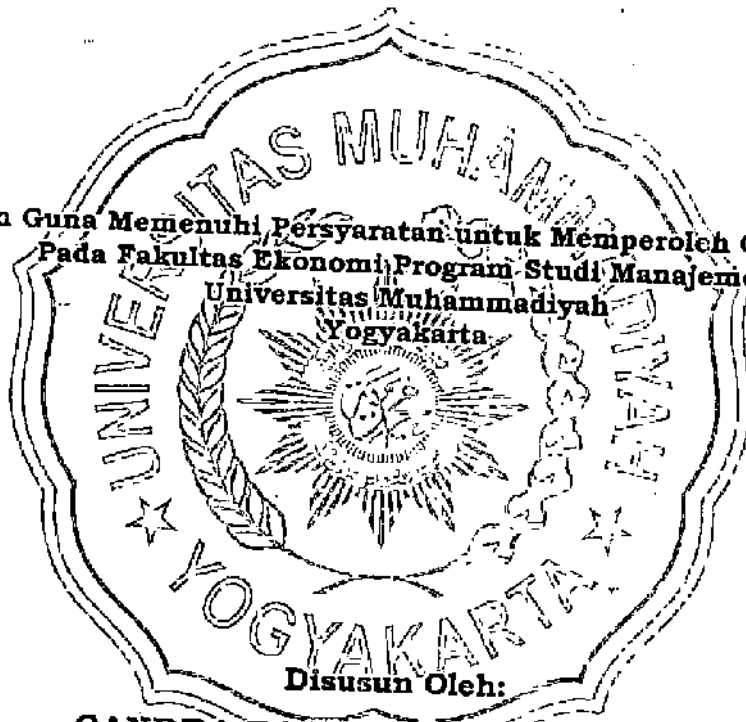
**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

**2008**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN  
MEMBELI SEPEDA MOTOR YAMAHA JUPITER Z  
DI KOTA YOGYAKARTA**

**SKRIPSI**

**Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Pada Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen  
Universitas Muhammadiyah  
Yogyakarta**



**Disusun Oleh:**

**CANDRA BACHTIAR FIRMANSYAH  
20010410198**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

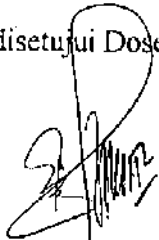
**2008**

SKRIPSI

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN  
MEMBELI SEPEDA MOTOR YAMAHA JUPITER Z  
DI KOTA YOGYAKARTA



Telah disetujui Dosen Pembimbing

  
Hasnah Riniyati, SE.M.Si  
NIK: 143006

Tanggal 8 Juni '08

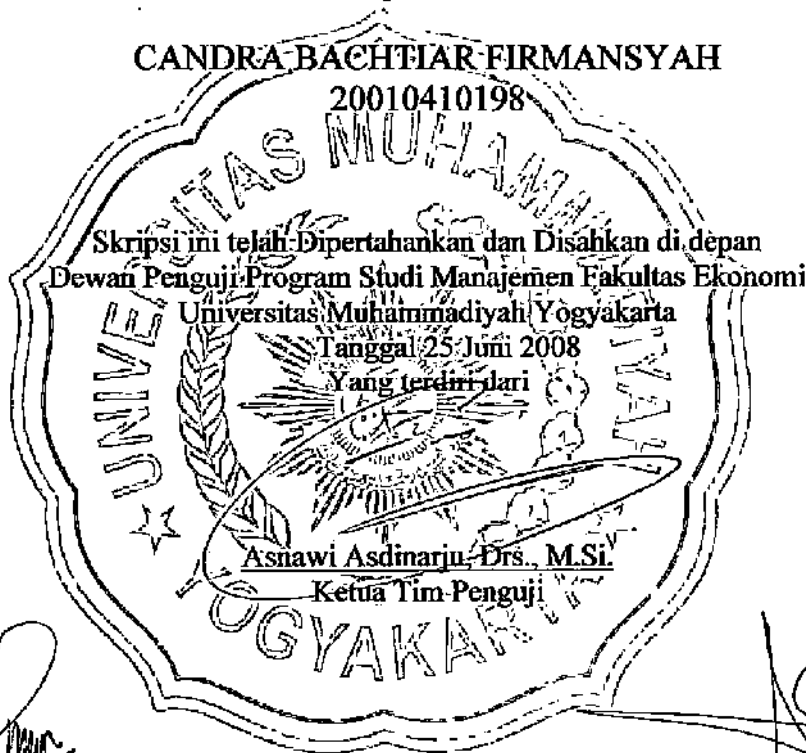
**SKRIPSI**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
KEPUTUSAN MEMBELI SEPEDA MOTOR YAMAHA  
JUPITER Z DI KOTA YOGYAKARTA**

Diajukan oleh

**CANDRA BACHTIAR FIRMANSYAH**

**20010410198**



Hasniah Rimiati, SE., M.Si.  
Anggota Tim Penguji

Isthofaina Astuty, SE  
Anggota Tim Penguji

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



## **PERNYATAAN**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta,...

Candra Bachtiar Firmansyah

## Motto

*"Allah meninggikan orang-orang yang beriman diantara kamu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat"*

*(Q.S. Al-Mujadalah : 11)*

*"Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari semua urusan), bekerjalah dengan sungguh-sungguh (urusan yang lain) dan hanya kepada Allah hendaklah kamu berharap".*

*(Al. Alam Nasyroh 6-8)*

*Jadikanlah sabar dan sholat sebagai penolongmu sesungguhnya hal yang sedemikian itu begitu sulit kecuali bagi orang-orang yang khusyu' dan berfikir.*

*(QS. Al Baqoroh)*

*Kesuksesan hanyalah milik orang yang amat gigih mengubah dirinya menjadi lebih baik dan tidak akan terjadi perubahan kecuali pada orang yang berani melihat kekurangan pada dirinya sendiri.*

*Hidup itu seperti kepompong, manusia itu akan berubah dengan sendirinya. Tapi semua itu harus dilandasi dengan niat dan usaha, Seperti layaknya kepompong berubah kupu-kupu yang indah.*

..

# Halaman Persembahan

*Tugas Akhir ini kupersembahkan untuk;*

*Allah SWT pemilik roh, jiwa dan raga kehidupan, atas semua karunia, nikmat iman, Islam dan kesehatan yang telah diberikan-Nya.*

*Rasulullah Muhammad SAW, yang telah memperjuangkan agama Allah SWT dan membawa petunjuk dan ajaran kebenaran.*

*Ayahanda Ibunda yang paling aku hormati,  
Serta kakakku, Atas kesabaran dan ketulusannya  
memberikan do'a, nasehat, kasih sayang serta pengorbanannya.  
Juga Almamaterku.*

*Satu senyum penuh makna  
Terbias dari sanubari jiwa  
Pancarkan keindahan cinta, hati dan jiwa  
Kerinduan tinggallah kerinduan  
Sebuah derita bagi yang merasa  
Pengikat hati bagi pecinta  
Satu kehormatan bagi yang dirindukan  
Juga kerinduanlah yang membawa kita  
Sampai pada esok penuh makna  
Biarlah semua mengalir  
Biar waktu yang kan menjawab semua...*

*Semua sahabatku, akan sebenar-benarnya arti kata persahabatan sejati,  
Yang telah banyak memberikan pelajaran, pemahaman, motivasi, semangat, arti dan pembentukan  
sebagian karakter pribadi, serta tempat berbagi  
Dalam memahami dan menyikapi berbagai hal.*

## Terima kasihku :

*Allah SWT, Nabi Muhammad SAW, Ayahanda dan Ibunda Tercinta, Kakaku Seluruh Keluargaku dan yang dekat dihatiku (Terima kasih untuk do'a, motivasi, semangat dan dukungan yang diberikan kepadaku).*

*Makasih untuk sahabat-sahabatku "Manajemen C 2001" ( Agung ,Dayatz,(Sukses Bro...!)) ,Especially 4 my friend Supri,, Andi (Bimbingan lee, ora tura-turu wae, eling umur,) dan: " Manajemen D 2001" (Adi (thanks atas bimbingan skripsinya ), Paijo (sukses jg), dan temen-temen lain yang tidak bisa aku sebutin satu-persatu ).*

*Temen-temen Kontrakan C 38 (Andi, Iyank, Ais ).*

*Temen-temen Genk "K-DALs Gorenk" ( B-joe, Dayatz, Wahidin, Cymbahz, Dadjal, Pak Lur, Agunk, Iwan, kurniawan, Ais, Alfa,, Albent, Sri, Andi,, Anto, Becks,Iyank, Dendi, Supri, Suprez, Yusuf.*

*Temen-temen "Pasukan Sakit" (My Brother REA, mz. Pras@yahoo, Gendoen, Mz. Kami(thx 4 support), Antonibiz, Andi, Womenk, Usmandani, Al-Kenthus, Simbah, Gabenk,Kris,n semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.*

*Temen-temen Winning Eleven Community & Remiers C38 Community*

*My Best Enemy Ariesta (Thx yo ....!)*

*My Hopelly n always in my heart Arum Maniez.*

*Temen temen seperjuanganku*



## INTISARI

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh motivasi, keluarga, kelompok referensi, atribut produk, harga jual, promosi, pelayanan, pengalaman dan lokasi secara parsial dan simultan terhadap keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor Yamaha Jupiter Z, serta untuk mengetahui variabel manakah yang dominan pengaruhnya terhadap keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor Yamaha Jupiter Z.

Sampel dalam penelitian diambil dengan teknik *purposive sampling* sebanyak 100 responden yang terdiri dari penduduk Kota Yogyakarta yang telah membeli dan memiliki sepeda motor Yamaha Jupiter Z. Analisis data dilakukan dengan menggunakan regresi linier berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan dan parsial faktor-faktor motivasi, keluarga, kelompok referensi, atribut produk, harga jual, promosi, pelayanan, pengalaman dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen untuk membeli sepeda motor Yamaha Jupiter Z. Faktor atribut produk dominan pengaruhnya terhadap keputusan konsumen untuk membeli sepeda motor Yamaha Jupiter Z.

**Kata kunci :** motivasi, keluarga, kelompok referensi, atribut produk, harga jual, promosi, pelayanan, pengalaman, lokasi dan keputusan pembelian konsumen.

## ABSTRACT

This research aimed to analyze the influence motivation, family, group reference, attribute product, sell price, promotion, service, experience and location, partially and simulataneously towards consumers' decision in buying motorbike of Yamaha Jupiter Z. And also to know the variable which its dominant influence to consumers' decision in buying motorbike of Yamaha Jupiter Z.

Sample in this research was taken by *purposive sampling technique* as much 100 respondents who had bought and the owner of Yamaha Jupiter Z, in Yogyakarta. The data analyze conducted by using double linier regression.

The result of research indicates that partially and simultaneously, motivation, family, group reference, attribute product, sell price, promotion, service, experience and location have an effect on the significance to consumers' decision to buy the motorbike of Yamaha Jupiter Z.

**Keyword :** motivation, family, group reference, attribute product, sell price, promotion, service, experience, location and decision of consumer purchasing.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Membeli Sepeda Motor Yamaha Jupiter Z Di Kota Yogyakarta".

Penulisan ini dimaksudkan sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Penulisan skripsi ini tidak akan berjalan dengan baik tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Bapak Misbachul Anwar, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Ibu Hasnah Rimiati S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan selama penyusunan skripsi ini
3. Ibu Ika Nurul Qomari, S.E., M.Si., selaku Dosen Penasehat Akademik
4. Bapak dan Ibu atas dukungan dan doa serta kasih sayangunya selama ini sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini.
5. Teman-teman Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta angkatan 2001.
6. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan dan motivasi atas penyelesaian skripsi ini.

Semoga bimbingan dan bantuan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan balasan pahala yang setimpal dari Allah SWT. Akhirnya penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Yogyakarta,

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
INTISARI.....	viii
ABSTRACT.....	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian.....	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
A. Landasan Teori.....	5
1. Perilaku Konsumen.....	5

2. Model Perilaku Konsumen.....	6
3. Keputusan Pembelian.....	7
4. Proses Keputusan Pembelian Konsumen .....	10
5. Teori Atribut Produk, Harga Pengalaman Pelayanan, Lokasi dan Konsep Strategi Merek.....	13
B. Penelitian Sebelumnya.....	19
C. Hipotesis.....	19
D. Model Penelitian.....	21
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>22</b>
A. Subyek Penelitian dan Objek Penelitian.....	22
B. Teknik Pengambilan Sampel.....	22
C. Teknik Pengumpulan Data.....	23
D. Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	23
1. Variabel Dependen.....	23
2. Variabel Independen.....	24
E. Uji Kualitas Data Instrumen.....	27
1. Uji Validitas.....	27
2. Uji Reliabilitas.....	27
F. Analisis Data dan Uji Hipotesis.....	27
1. Analisis Deskriptif.....	27
2. Analisis Kuantitatif.....	28

<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>31</b>
<b>A. Analisis Deskriptif.....</b>	<b>31</b>
1. Deskripsi Hasil Penelitian.....	31
2. Deskripsi Responden.....	31
<b>B. Uji Kevalidan Instrumen.....</b>	<b>32</b>
1. Uji Validitas.....	32
2. Uji Reliabilitas.....	33
<b>D. Analisis Kuantitatif.....</b>	<b>34</b>
1. Analisis Regresi Linier Berganda.....	34
2. Uji F.....	37
3. Uji t.....	38
4. Koefisien Determinasi.....	41
<b>E. Pembahasan.....</b>	<b>41</b>
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>45</b>
<b>A. Kesimpulan.....</b>	<b>45</b>
<b>B. Keterbatasan Penelitian.....</b>	<b>46</b>
<b>C. Saran.....</b>	<b>46</b>

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

4.1	Karakteristik Responden.....	61
4.2	Hasil Uji Validitas.....	33
4.3	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Penelitian.....	34
4.5	Hasil Perhitungan Regresi Berganda.....	35



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Model Perilaku Penelitian.....	6
Gambar 2.3 Proses Keputusan Pembelian.....	10
Gambar 2.3 Model Penelitian.....	21

## **DAFTAR LAMPIRAN**

**Lampiran 1. Kuesioner**

**Lampiran 2. Frekuensi Tabel profil Responden**

**Lampiran 3. Tabulasi Skor Hasil Penelitian**

**Lampiran 4. Uji Validitas dan Reliabilitas**

**Lampiran 5. Hasil Perhitungan Regresi**