BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

Kawasaki memang dikenal sebagai perusahaan pembuat kapal, lokomotive, pesawat, motor dan misil. Tahun 1878 Shozo Kawasaki mendirikan Kawasaki di Tokyo sebagai perusahaan pembuat kapal. Tahun 1881 Kawasaki Hyogo Shipyard, Kawasaki Hyogo Shipyard berdiri di Hyogo, dan di tahun 1896 merger dengan Tsukigi Shipyard dan membentuk Kawasaki Shipyard Corp. Selama Perang Dunia II, Kawasaki memproduksi kapal selam dan supertanker. Setelah perang Dunia II, pihak Sekutu memisahkan divisi pembuat baja Kawasaki dan menjadi Kawasaki Steel Corporation. Di tahun 1949, Kawasaki memutuskan untuk memasuki industri motor dengan memproduksi engine motor.

Kawasaki membuat motor 60cc 2 stroke, dan juga 150cc dan 250cc 4 stroke dengan mengadopsi teknologi BMW Jerman, dimana dulunya telah mempunyai kerjasama dengan BMW di bidang industri pesawat terbang. Tahun 1954, Kawasaki Motorcycles memproduksi motor utuh dengan nama Meihatsu. Pada saat yang bersama Kawasaki juga memproduksi scooter, namun mereka sadar bahwa agak berat untuk bersaing dengan ‘giant’ industry scooter saat itu Fuji Rabbit dan Mitshubishi Silver Pigeon.

Sejarah Kawasaki Motor sendiri tidak bisa dipisahkan dengan Meguro Motorcycles. Meguro ini di Jepang dikenal sebagai “Senior” dibandingkan Honda, Yamaha dan Suzuki dan dianggap sebagai “King of Four Stroke”. Meguro memasuki industri motor Jepang di tahun 1937, dan mempunyai hubungan yang baik dengan pemerintah dan menerima order yang banyak terutama untuk kebutuhan militer. Motornya pertama adalah Z97, 500cc rocker-valvez yang dipengaruhi oleh motor Swiss Motosacoche. Motor ini cukup sukses dan terus diproduksi sampai tahun 1950-an. Disamping itu, Meguro juga memproduksi 250cc dan 350cc, single cylinder sebagaimana juga high performance twin cylinders. Twin Cylinder 650cc dan 500cc pun dibuat oleh Meguro dan pantaslah dianggap sebagai senior. Pada tahun 1960 Meguro diakusisi oleh Kawasaki dan ditahun 1962 menjadi Kawasaki Motorcycles.

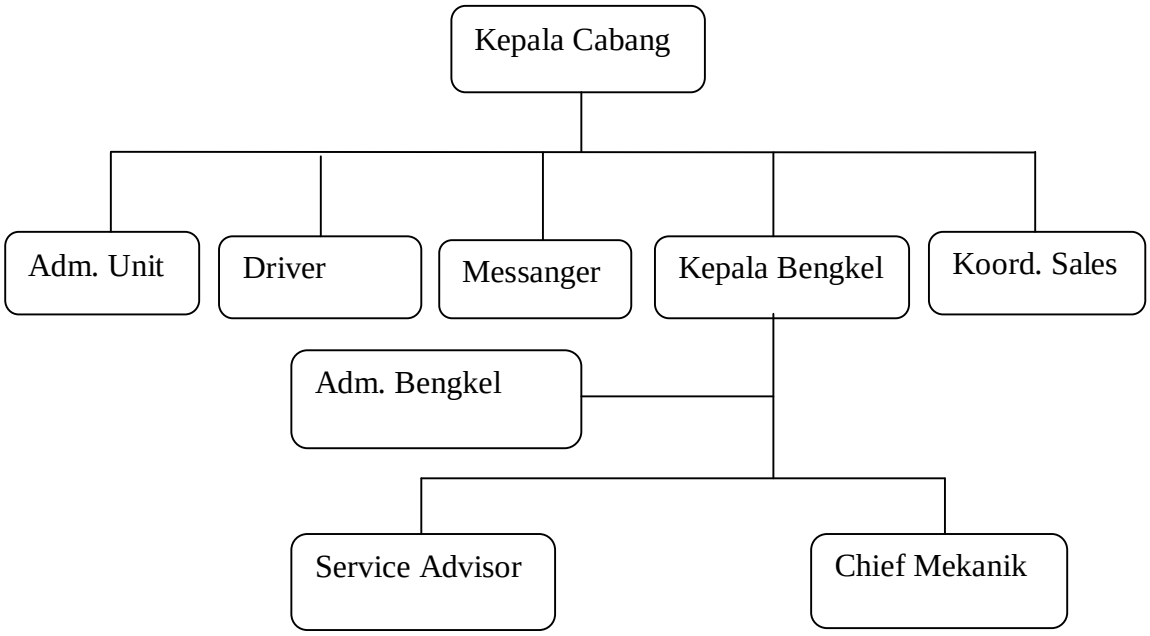
Kawasaki Indonesia berdiri pada tahun 1969 dibawah naungan PT Insan Apollo Motor. PT Insan Apollo Motor hanya bertahan sampai pada tahun 1972. Kemudian pada 1976 berdirilah PT Tunas Bekasi Motor. Pada tanggal 19 Februari 1994 berdiri PT Kawasaki Motor Indonesia (KMI) dengan rincian pemegang saham 51% di pegang oleh Kawasaki Heavy Industry Co, Ltd. Japan. 34% dimiliki oleh PT Sumber Selatan Nusantara. Dan 15% dimiliki oleh PT Bimantara Cakra Nusa.

PT Citrakarya Pranata merupakan anak perusahaan dari PT. Bimantara Cakra Nusa. PT. Citrakarya Pranata merupakan Main Dealer Kawasaki di Jawa Barat. PT Citrakarya Pranata didirikan dengan akte nomor 7 tanggal 11 April 1988 dari Notaris Agus Madjid S.H., Notaris di Jakarta dengan kedudukan di

Bandung. PT. Citrakarya Pranata merupakan salah satu unit usaha yang bernaung dibawah PT. Bimantara Cakra Nusa selaku sub holding automotive PT. Bimantara Citra.

PT Citrakarya Pranata berlokasi di Jl. Soekarno-Hatta No. 727 Bandung. Sebagai Main Dealer Kawasaki di Jawa Barat, PT Citrakarya Pranata membawahi seluruh Dealer Kawasaki yang berada di Jawa Barat.

4.1.2 Struktur Organisasi



Gambar 4.1
Struktur Organisasi
Sumber : PT. Citrakarya Pranata

4.1.3 Deskripsi Tugas

Berikut adalah uraian pekerjaan (*job description*) masing-masing jabatan pada PT Citrakarya Pranata :

1. Kepala Cabang

   Tugas dan tanggung jawabnya:

   a. Mengawasi dan mengkoordinasikan seluruh kegiatan kantor cabang yang dipimpinnya sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan
   b. Membuat analisa mengenai perkembangan perusahaan baik dilihat dari sisi keuangan maupun pelaksanaan operasional perusahaan untuk menilai efisiensi dan efektivitas kerja
   c. Menerima laporan dari setiap kepala departement tentang hasil yang dicapai oleh masing-masing department tersebut.
   d. Mendelegasikan wewenang dan tanggung jawab kepada masing-masing kepala department sesuai dengan bidangnya
   e. Menendangani surat-surat penting yang berhubungan dengan kantor cabang.

2. Koordinator Sales

   Tugas dan tanggung jawab:

   a. Mengontrol Penjualan
   b. Menyusun dan membuat laporan penjualan
   c. Menentukan metode-metode pendistribusian dan kebijakan penjualan
   d. Mengusahakan terpenuhinya produk yang diinginkan pelanggan

e. Menyusun strategi dan memotivasi para salesman untuk menjual produk sesuai target

3. Administrasi Unit

   Tugas dan tanggung jawab:

   a. Membuat laporan stock
   b. Mengontrol kelengkapan kendaraan

4. Driver

   Tugas dan tanggung jawab:

   a. Mengantarkan motor yang telah dipesan konsumen
   b. Mendistribusikan kendaraan

5. Messanger

   Tugas dan tanggung jawab

   a. Menerima layanan telephone, email, dll.
   b. Menerima layanan tentang keluhan konsumen

6. Kepala Bengkel

   Tugas dan tanggung jawab:

   a. Memimpin bengkel, mengkoordinir, mengarahkan, dan mengawasi pelaksanaan kegiatan bengkel
   b. Menilai, menganalisis perkembangan bengkel dari segala segi guna memajukan bengkel

7. Administrasi Bengkel

   Tugas dan tanggung jawab:

   a. Membuat laporan performance bengkel

b. Membuat laporan material
c. Menganalisis penjualan material untuk order kepala bengkel
d. Menganalisis rekapitulasi Account Receivable (A/R) bengkel
e. Membuat laporan pajak (PPn, PPh pasal 21 (jasa bengkel) dan pasal 23 (perpajakan cabang).

8. Service Advisor (SA)

Tugas dan tanggung jawab:

a. Memahami dan menganalisa dengan benar kebutuhan service bagi pelanggan
b. Membuat laporan material (bahan)
c. Menerangkan pekerjaan yang telah dilakukan dengan jelas pada saat penyerahan kendaraan
d. Bertindak sebagai penasehat service
e. Melaksanakan tahap proses pelayanan pelanggan dan menerima perjanjian sampai menindaklanjuti pekerjaan service
f. Menyiapkan Perintah Kerja Bengkel (PKB) dan catatan hasil diagnosa dalam PKB
g. Membuat kalkulasi terhadap langganan PKB, bukti pengeluaran bahan dan atau part
h. Menerima semua PKB dari Service Advisor (SO) dan melakukan sortir untuk semua PKB klaim, service intern ke bagian administrasi

i. Membuat kuitansi bengkel, nota jasa dan nota barang kemudian menyerahkannya kepada kepala bengkel untuk ditandatangani dan selanjutnya diserahkan ke kasir

j. Melakukan final check

9. Chief Mekanik

Tugas dan tanggung jawab:

a. Menganalisa catatan atas keluhan dari pemilik kendaraan

b. Melakukan pembagian tugas pada para mekanik yang dibawahinya sehingga kegiatan dapat dilaksanakan dengan lancar

c. Bertanggung jawab atas mutu pekerjaan mekanik

d. Melakukan pekerjaan perbaikan

4.1.4 Aspek Perusahaan

PT. Citrakarya Pranata adalah perusahaan yang bergerak di bidang automotive, salah satunya adalah menjual produk sepeda motor Kawasaki. PT Citrakarya Pranata merupakan Main Dealer Kawasaki di Jawa Barat. Selain bertujuan memperoleh laba, PT. Citrakarya Pranata memiliki maksud ingin memenuhi kebutuhan masyarakat akan kebutuhan kendaraan bermotor khususnya untuk daerah Bandung dan umumnya seluruh Jawa Barat.

PT Citrakarya Pranata menjual seluruh jenis motor Kawasaki. PT Citrakarya Pranata mendatangkan sebagian besar motor tersebut langsung dari pabriknya yang berlokasi di Jakarta dan sebagian lagi di import langsung dari Thailand. Untuk varian produk Kawasaki terbagi dalam 3 varian produk, yaitu

bebek, sport, dan trail. Adapun penjualan yang paling besar yang diminati masyarakat pada Main Dealer Citrakarya Pranata adalah type sport dan yang paling fenomenal yaitu Kawasaki Ninja.

4.2 Pembahasan Penelitian

4.2.1 Hasil Analisis

4.2.1.1 Analisis Deskriptif

Bab ini membahas mengenai uraian dan analisis data-data yang diperoleh dari data primer dan sekunder penelitian. Data primer penelitian ini adalah hasil kuesioner yang disebarkan kepada 79 orang. Data tersebut merupakan data pokok dimana analisisnya ditunjang oleh data-data sekunder yang analisisnya didapat dari hasil observasi di lapangan dan beberapa sumber pustaka untuk memperkuat dan memperdalam hasil analisis. Data yang diperoleh dari hasil kuesioner terdiri dari dua macam, yaitu data responden dan data penelitian.

Data responden adalah seluruh identitas responden yang dipandang relevan dengan permasalahan yang diidentifikasi. Sedangkan data penelitian adalah sejumlah skor yang diperoleh dari jawaban responden atas pertanyaan atau pernyataan mengenai variabel penelitian, yaitu variabel X (*Faktor Psikologis*) dan variabel Y (*Keputusan Pembelian*). Variabel tersebut dianalisis dengan menggunakan statistik deskriptif dan analisis korelasi.

Data-data responden yang diperoleh melalui kuesioner dianalisis secara deskriptif. Data lain yang diperoleh dari studi pustaka akan digunakan sebagai data sekunder untuk melengkapi dan mendukung data primer. Analisis data

deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai objek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari kelompok subjek yang diteliti.

4.2.1.1.1 Data Responden

Tabel 4.1
Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	f	%
1	Pria	71	89,87
2	Wanita	8	10,13
Jumlah		79	100,00

Tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin. Dari tabel tersebut dapat dilihat mayoritas responden sebanyak 71 orang (89,87%) berjenis kelamin pria dan 8 orang lainnya (10,13%) berjenis kelamin wanita. Jadi Sepeda Motor Kawasaki Athlete lebih banyak digunakan oleh pria sesuai target pasar dengan mengusung jenis bebek sport.

Tabel 4.2
Usia

No	Usia	f	%
1	15-25th	39	49,37
2	26-35th	29	36,71
3	36-45th	11	13,92
Jumlah		79	100,00

Tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan usia. Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa sebanyak 39 orang (49,37%) berusia antara 15-25 tahun, 29 orang (36,71%) berusia antara 26-35 tahun dan 11 orang lainnya

(13,92%) berusia antara 36-45 tahun. Jadi Sepeda Motor Kawasaki Athlete lebih banyak digunakan oleh kalangan anak remaja.

Tabel 4.3
Pekerjaan

No	Pekerjaan	f	%
1	Karyawan Swasta	21	26,58
2	Mahasiswa	24	30,38
3	Pelajar	14	17,72
4	PNS	5	6,33
5	Wirasawasta	15	18,99
Jumlah		79	100,00

Tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan pekerjaan. Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa sebanyak 24 orang (30,38%) bekerja sebagai mahasiswa, 21 orang (26,58%) bekerja sebagai karyawan swasta, 15 orang (18,99%) bekerja sebagai wiraswasta, 14 orang (17,72%) bekerja sebagai pelajar dan 5 orang lainnya (6,33%) bekerja sebagai PNS. Pekerjaan akan mempengaruhi pendapatan seseorang. Hal ini sesuai dengan pendapat Schiffman dan Kanuk (2004:59) bahwa pendidikan, pekerjaan dan pendapatan mempunyai hubungan sebab akibat.

Tabel 4.4
Apakah Pernah Membeli Sepeda Motor Kawasaki Athlete

No	Jawaban Responden	f	%
1	Ya	79	100,00
2	Tidak	0	0,00
Jumlah		79	100,00

Tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan Apakah pernah membeli sepeda motor Kawasaki Athlete. Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa sebanyak 79 orang (100,00%) menyatakan Ya. Dalam penyebaran kuesioner saya fokus pada pemilik sepeda motor Kawasaki Athlete langsung, jadi hasilnya bisa dilihat seperti tabel diatas.

Tabel 4.5
Dimana Anda Membeli Sepeda Motor Kawasaki Athlete

No	Jawaban Responden	f	%
1	Dealer	53	67,09
2	Showroom	26	32,91
Jumlah		79	100,00

Tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan “Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete”. Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa sebanyak 53 orang (67,09%) menyatakan dealer dan 26 orang lainnya (32,91%) menyatakan showroom. Mayoritas masyarakat melakukan transaksi pembelian motor di dealer berarti lebih banyak membeli motor baru ketimbang bekas.

Tabel 4.6
Dimana Anda Memperoleh Informasi Mengenai Sepeda Motor Kawasaki Athlete

No	Jawaban Responden	f	%
1	Brosur	19	24,05
2	Internet	11	13,92
3	Majalah	18	22,78
4	Televisi	31	39,24
Jumlah		79	100,00

Tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan “Saya memperoleh informasi mengenai sepeda motor Kawasaki Athlete”. Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa sebanyak 313 orang (39,24%) menyatakan televisi, 19 orang (24,05%) menyatakan brosur, 18 orang (22,78%) menyatakan majalah dan 116 orang lainnya (13,92%) menyatakan internet. Televisi merupakan media yang paling tepat dan mempermudah konsumen dalam melihat produk baru dan tidak harus mengelurkan biaya dan tenaga tambahan, ini bisa terlihat dalam tabel mencapai 39.24%.

4.2.1.1.2 Tanggapan Responden Mengenai Variabel Faktor Psikologis

Kotler dan Amstrong (2004:215) mengatakan bahwa: “pilihan atau keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh empat factor psikologis utama: yaitu *motivasi, persepsi, pembelajaran, serta kepercayaan* dan *sikap”*

1. Motivasi

Menurut Kotler dan Amstrong (2004:215) mengemukakan motif adalah “kebutuhan yang mendorong seseorang secara kuat mencari kepuasan atas kebutuhan tersebut”.

Tabel 4.7
Saya Membeli Sepeda Motor Kawasaki Athlete Untuk Kebutuhan Beraktifitas Sehari-hari

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat Setuju	5	15	18,99
Setuju	4	64	81,01
Cukup Setuju	3	0	0,00
Tidak Setuju	2	0	0,00
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete untuk kebutuhan beraktifitas sehari-hari"**.** Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 64 orang (81,01%) menyatakan setuju, dan 15 orang (18,99%) menyatakan sangat setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden atau 64 dari 79 responden menyatakan membeli sepeda motor Kawasaki Athlete untuk kebutuhan beraktifitas sehari-hari.

Tabel 4.8
Saya Membeli Sepeda Motor Kawasaki Athlete Karena Desainnya Menarik

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat Setuju	5	24	30,38
Setuju	4	54	68,35
Cukup Setuju	3	1	1,27
Tidak Setuju	2	0	0,00
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete karena desainnya menarik". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 54 orang (68,35%) menyatakan setuju, 24 orang (30,38%) menyatakan sangat setuju dan 1 orang (1,27%) menyatakan cukup setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden atau 54 dari 79 responden menyatakan membeli sepeda motor Kawasaki Athlete karena desainnya menarik**.**

Tabel 4.9
Skor Total Motivasi

No	Pernyataan	Skor
1	Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete untuk kebutuhan beraktifitas sehari-hari	**331**
2	Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete karena desainnya menarik	**339**
Total		**670**

Untuk mengkategorikan penilaian responden terhadap indikator motivasi secara umum, maka dibuat pengkategorian sebagai berikut:

Menghitung jarak interval untuk 2 pertanyaan dengan 79 responden

Nilai Indeks Minimum = Skor Minimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

= 1 x 2 x 79

= 158

Nilai Indeks Maksimum = Skor Maksimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

= 5 x 2 x 79

= 790

Interval = Nilai Indeks Maksimum - Nilai Indeks Minimum

= 790 - 158

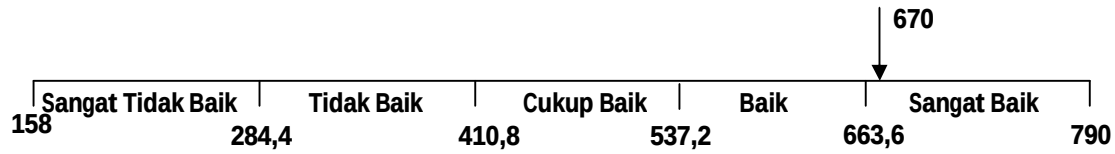
= 632

Jarak Interval = Interval : Jenjang

= 632 : 5

= 126,4

Selanjutnya perhitungan dan skor disajikan dalam gambar sebagai berikut:



Berdasarkan hasil perhitungan, skor total pada indikator *motivasi* adalah sebesar 670 yang terletak antara rentang 663,6 dan 790. Dengan demikian, *motivasi* berada pada tingkat sangat baik.

2. Pembelajaran

Menurut Kotler dan Amstrong (2004:219), pembelajaran terjadi melalui saling pengaruh antara *dorongan, stimulant, cues, tanggapan* dan *pengutan. Dorongan* adalah stimulant internal kuat untuk membangkitan keinginan untuk bertindak. Dorongan berubah menjadi motif bila diarahkan ke *objek stimulant* yang khusus. *Cues* atau *petunjuk* adalah stimulan kecil yang menentukan kapan, dimana, dan bagaimana seseorang memberikan *tanggapan. Penguatan* akan timbul karena dari tanggapan-tanggapan yang telah muncul.

Tabel 4.10
Saya Membeli Sepeda Motor Kawasaki Athlete
Karena Bahan Bakar Irit

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat Setuju	5	0	0,00
Setuju	4	31	39,24
Cukup Setuju	3	42	53,16
Tidak Setuju	2	6	7,59
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete karena bahan bakar irit". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 42 orang (53,16%) menyatakan cukup setuju, 31 orang (39,24%) menyatakan setuju dan 6 orang (7,59%) menyatakan tidak setuju setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa lebih dari sebagian responden atau 42 dari 79 responden menyatakan membeli sepeda motor Kawasaki Athlete karena bahan bakar irit.

Tabel 4.11
Saya Membeli Sepeda Motor Kawasaki Athlete
Karena Kualitas Rangka Bagus

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat Setuju	5	0	0,00
Setuju	4	60	75,95
Cukup Setuju	3	17	21,52
Tidak Setuju	2	2	2,53
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete karena kualitas rangka bagus". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 60 orang (75,95%) menyatakan setuju, 17 orang (21,52%) menyatakan cukup setuju dan 2 orang (2,53%) menyatakan tidak setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden atau 60 dari 79 responden menyatakan membeli sepeda motor Kawasaki Athlete karena kualitas rangka bagus.

Tabel 4.12
Skor Total Pembelajaran

No	Pernyataan	Skor
1	Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete karena bahan bakar irit	**262**
2	Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete karena kualitas rangka bagus	**295**
Total		**557**

Untuk mengkategorikan penilaian responden terhadap indikator motivasi secara umum, maka dibuat pengkategorian sebagai berikut:

Menghitung jarak interval untuk 2 pertanyaan dengan 79 responden

Nilai Indeks Minimum = Skor Minimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

= 1 x 2 x 79

= 158

Nilai Indeks Maksimum = Skor Maksimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

= 5 x 2 x 79

= 790

Interval = Nilai Indeks Maksimum - Nilai Indeks Minimum

= 790 - 158

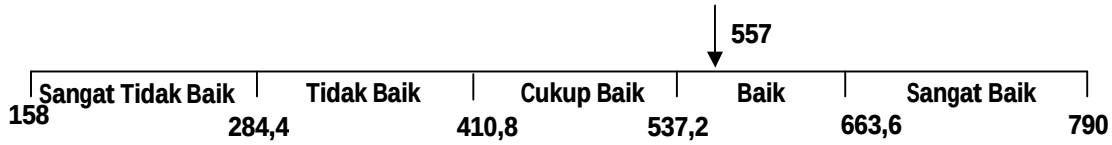
= 632

Jarak Interval = Interval : Jenjang

= 632 : 5

= 126,4

Selanjutnya perhitungan dan skor disajikan dalam gambar sebagai berikut:



Berdasarkan hasil perhitungan, skor total pada indikator *pembelajaran* adalah sebesar 557 yang terletak antara rentang 537,2 dan 663,6. Dengan demikian, *pembelajaran* berada pada tingkat baik.

3. Persepsi

Menurut Kotler dan Amstrong (2004:218) mengartikan bahwa: “persepsi adalah proses menyeleksi, mengatur, dan menginterpretasikan informasi guna membentuk gambaran yang berarti tentang dunia”.

Tabel 4.13
Saya Membeli Sepeda Motor Kawasaki Athlete Atas Dorongan Keluarga

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat Setuju	5	1	1,27
Setuju	4	68	86,08
Cukup Setuju	3	10	12,66
Tidak Setuju	2	0	0,00
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete atas dorongan keluarga". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 68 orang (86,08%) menyatakan setuju, 10 orang (12,66%) menyatakan cukup setuju dan 1 orang (1,27%) menyatakan sangat setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden atau 68 dari 79 responden menyatakan membeli sepeda motor Kawasaki Athlete atas dorongan keluarga.

Tabel 4.14
Saya Membeli Sepeda Motor Kawasaki Athlete Karena Persepsi Orang Lain Bagus

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat Setuju	5	0	0,00
Setuju	4	58	73,42
Cukup Setuju	3	21	26,58
Tidak Setuju	2	0	0,00
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete karena persepsi orang lain bagus". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 58 orang (73,42%) menyatakan setuju, dan 21 orang (26,58%) menyatakan cukup setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden atau 58 dari 79 responden menyatakan membeli sepeda motor Kawasaki Athlete karena persepsi orang lain bagus**.**

Tabel 4.15
Skor Total Persepsi

No	Pernyataan	Skor
1	Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete atas dorongan keluarga	**307**
2	Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete karena persepsi orang lain bagus	**295**
Total		**602**

Untuk mengkategorikan penilaian responden terhadap indikator motivasi secara umum, maka dibuat pengkategorian sebagai berikut:

Menghitung jarak interval untuk 2 pertanyaan dengan 79 responden

Nilai Indeks Minimum = Skor Minimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

= 1 x 2 x 79

= 158

Nilai Indeks Maksimum = Skor Maksimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

= 5 x 2 x 79

= 790

Interval = Nilai Indeks Maksimum - Nilai Indeks Minimum

= 790 - 158

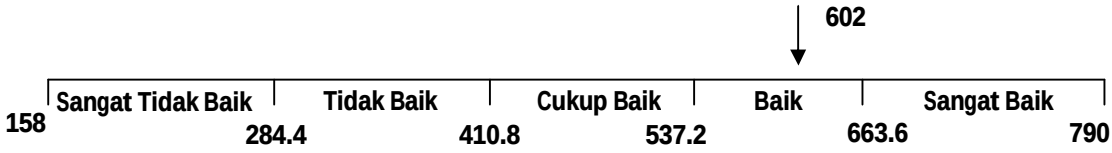
= 632

Jarak Interval = Interval : Jenjang

= 632 : 5

= 126,4

Selanjutnya perhitungan dan skor disajikan dalam gambar sebagai berikut:



Berdasarkan hasil perhitungan, skor total pada indikator *persepsi* adalah sebesar 602 yang terletak antara rentang 537,2 dan 663,6. Dengan demikian, *persepsi* berada pada tingkat baik.

4. Keyakinan dan Sikap

Melalui tindakan dan pembelajaran, orang mendapat keyakinan dan sikap, yang kemudian mempengaruhi perilaku pembelian. Menurut Kotler dan Amstrong (2004;220) mendefinisikan "keyakinan sebagai pemikiran deskriptif yang dipertahankan seseorang mengenai sesuatu".

Keyakinan itu didasarkan atas pengetahuan, opini dan keyakinan yang mungkin dipengaruhi dan tidak dipengaruhi oleh rasa emosional. Setelah keyakinan maka akan timbul sikap yang telah dipengaruhi oleh keyakinan sebelumnya. Menurut Kotler dan Amstrong (2004;220) mengemukakan sikap

adalah evaluasi, perasaan, dan kecenderungan yang konsisten atas suka atau tidak sukanya seseorang atas objek atau ide.

Tabel 4.16
Saya Membeli Sepeda Motor Kawasaki Athlete Atas Dasar Penuh Keyakinan

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat Setuju	5	0	0,00
Setuju	4	71	89,87
Cukup Setuju	3	8	10,13
Tidak Setuju	2	0	0,00
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete atas dasar penuh keyakinan". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 71 orang (89,87%) menyatakan setuju, dan 8 orang (10,13%) menyatakan cukup setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden atau 71 dari 79 responden menyatakan membeli sepeda motor Kawasaki Athlete atas dasar penuh keyakinan.

Tabel 4.17
Saya Membeli Sepeda Motor Kawasaki Athlete Atas Dasar Keinginan Sendiri

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat Setuju	5	0	0,00
Setuju	4	67	84,81
Cukup Setuju	3	12	15,19
Tidak Setuju	2	0	0,00
Sangat Tidak Setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete atas dasar keinginan sendiri". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 67 orang (84,81%) menyatakan setuju, dan 12 orang (15,19%) menyatakan cukup setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden atau 67 dari 79 responden menyatakan membeli sepeda motor Kawasaki Athlete atas dasar keinginan sendiri.

Untuk mengetahui tanggapan responden secara keseluruhan untuk *faktor psikologis* (variabel X) , maka dibuat pengkategorian terlebih dahulu. Berikut ini adalah tabel rekap skor untuk setiap pernyataan variabel *faktor psikologis.*

Tabel 4.18
Skor Total Keyakinan dan Sikap

No	Pernyataan	Skor
1	Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete atas dasar penuh keyakinan	**308**
2	Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete atas dasar keinginan sendiri	**304**
Total		**612**

Untuk mengkategorikan penilaian responden terhadap indikator motivasi secara umum, maka dibuat pengkategorian sebagai berikut:

Menghitung jarak interval untuk 2 pertanyaan dengan 79 responden

Nilai Indeks Minimum = Skor Minimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

= 1 x 2 x 79

= 158

Nilai Indeks Maksimum = Skor Maksimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

= 5 x 2 x 79

= 790

Interval = Nilai Indeks Maksimum - Nilai Indeks Minimum

= 790 - 158

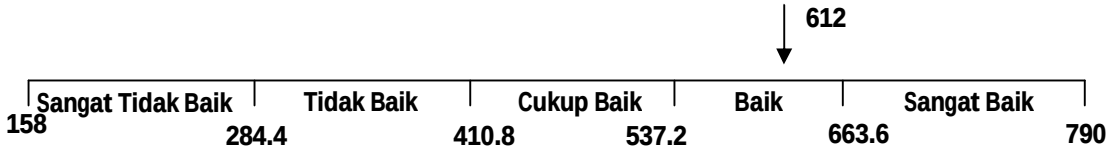
= 632

Jarak Interval = Interval : Jenjang

= 632 : 5

= 126,4

Selanjutnya perhitungan dan skor disajikan dalam gambar sebagai berikut:



Berdasarkan hasil perhitungan, skor total pada indikator *keyakinan* dan *sikap* adalah sebesar 612 yang terletak antara rentang 537,2 dan 663,6. Dengan demikian, *keyakinan* dan *sikap* berada pada tingkat baik.

Tabel 4.19
Jumlah Skor Tanggapan Responden Mengenai Variabel Faktor Psikologis

No	Indikator	Skor Total
1	**Motivasi**	670
2	**Pembelajaran**	557
3	**Persepsi**	602
4	**Keyakinan dan Sikap**	612
Total		**2441**
Kriteria		**Baik**

Untuk mengkategorikan penilaian responden terhadap faktor psikologis secara umum, maka dibuat pengkategorian sebagai berikut:

Menghitung jarak interval untuk 8 pertanyaan dengan 79 responden

Nilai Indeks Minimum = Skor Minimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

= 1 x 8 x 79

= 632

Nilai Indeks Maksimum = Skor Maksimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

= 5 x 8 x 79

= 3160

Interval = Nilai Indeks Maksimum - Nilai Indeks Minimum

= 3160 - 632

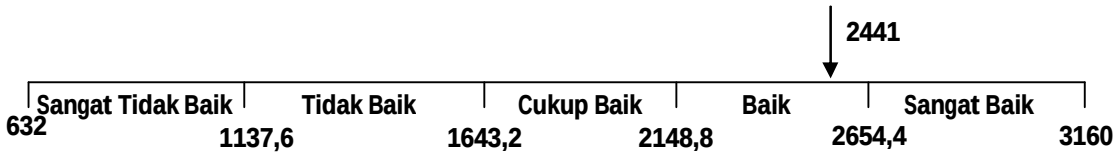
= 2528

Jarak Interval = Interval : Jenjang

= 2528 : 5

= 505,6

Selanjutnya perhitungan dan skor disajikan dalam gambar sebagai berikut:



Berdasarkan hasil perhitungan, skor total untuk faktor psikologis adalah sebesar 2441 yang terletak antara rentang 2148,8 dan 2654,4. Dengan demikian, *faktor psikologis* berada pada tingkat baik.

4.2.1.1.3 Tanggapan Responden Mengenai Variabel Keputusan Pembelian

Tabel 4.20
Saya Mempunyai Kebutuhan/Keinginan Sehingga Membeli Sepeda Motor

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat setuju	5	9	11,39
Setuju	4	67	84,81
Cukup setuju	3	3	3,80
Tidak setuju	2	0	0,00
Sangat tidak setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Saya merasa mempunyai kebutuhan/keinginan sehingga membeli sepeda motor". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 67 orang (84,81%) menyatakan

setuju, 9 orang (11,39%) menyatakan sangat setuju dan 3 orang (3,80%) menyatakan cukup setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden atau 67 dari 79 responden menyatakan merasa mempunyai kebutuhan/keinginan untuk membeli sepeda motor.

Tabel 4.21
Saya Berusaha Mencari Informasi Lebih Lanjut Mengenai Sepeda Motor Kawasaki Athlete

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat setuju	5	4	5,06
Setuju	4	60	75,95
Cukup setuju	3	15	18,99
Tidak setuju	2	0	0,00
Sangat tidak setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Saya berusaha mencari informasi lebih lanjut mengenai motor Kawasaki Athlete". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 60 orang (75,95%) menyatakan setuju, 15 orang (18,99%) menyatakan cukup setuju dan 4 orang (5,06%) menyatakan sangat setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden atau 60 dari 79 responden menyatakan berusaha mencari informasi lebih lanjut mengenai sepeda motor Kawasaki Athlete.

Tabel 4.22
Saya Mencari Informasi Sepeda Motor Lain
Selain Sepeda Motor Kawasaki Athlete

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat setuju	5	0	0,00
Setuju	4	60	75,95
Cukup setuju	3	18	22,78
Tidak setuju	2	1	1,27
Sangat tidak setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Saya mencari informasi sepeda motor lain, selain sepeda motor Kawasaki Athlete". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 60 orang (75,95%) menyatakan setuju, 18 orang (22,78%) menyatakan cukup setuju dan 1 orang (1,27%) menyatakan tidak setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden atau 60 dari 79 responden menyatakan tetap mencari informasi sepeda motor lain, selain motor Kawasaki Athlete.

Tabel 4.23
Saya Membeli Sepeda Motor Kawasaki Athlete
Dengan Penuh Pertimbangan

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat setuju	5	0	0,00
Setuju	4	59	74,68
Cukup setuju	3	20	25,32
Tidak setuju	2	0	0,00
Sangat tidak setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan “Saya membeli sepeda motor Kawasaki Athlete dengan penuh pertimbangan”. Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 59 orang (74,68%) menyatakan setuju, dan 20 orang (25,32%) menyatakan cukup setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden atau 59 dari 79 responden menyatakan membeli sepeda motor Kawasaki Athlete dengan penuh pertimbangan.

Tabel 4.24
Saya Merasa Puas Setelah Mengendarai Sepeda Motor Kawasaki Athlete

Tanggapan	Bobot Skor	f	%
Sangat setuju	5	0	0,00
Setuju	4	46	58,23
Cukup setuju	3	31	39,24
Tidak setuju	2	2	2,53
Sangat tidak setuju	1	0	0,00
Total		**79**	**100,00**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan “Saya merasa puas setelah mengendarai sepeda motor Kawasaki Athlete”. Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 46 orang (58,23%) menyatakan setuju, 31 orang (39,24%) menyatakan cukup setuju dan 2 orang (2,53%) menyatakan tidak setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden atau 46 dari 79 responden menyatakan merasa puas setelah mengendarai sepeda motor Kawasaki Athlete.

Untuk mengetahui tanggapan responden secara keseluruhan untuk *keputusan pembelian* (variabel Y) , maka dibuat pengkategorian terlebih dahulu. Berikut ini adalah tabel rekap skor untuk setiap pertanyaan variabel *keputusan pembelian.*

Tabel 4.25
Jumlah Skor Tanggapan Responden Mengenai Variabel Keputusan Pembelian

No	Indikator	Skor Total
1	Pengenalan Kebutuhan	322
2	Pencarian Informasi	305
3	Pengevaluasian Alternatif	296
4	Keputusan Pembelian	296
5	Perilaku Setelah Pembelian	281
Total		**1500**
Kriteria		**Baik**

Untuk mengkategorikan penilaian responden terhadap *keputusan pembelian* secara umum, maka dibuat pengkategorian sebagai berikut:

Menghitung jarak interval untuk 5 pertanyaan dengan 79 responden

Nilai Indeks Minimum = Skor Minimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

= 1 x 5 x 79

= 395

Nilai Indeks Maksimum = Skor Maksimum x Jumlah Pertanyaan x Responden (n)

= 5 x 5 x 79

= 1975

Interval = Nilai Indeks Maksimum - Nilai Indeks Minimum

= 1975 - 395

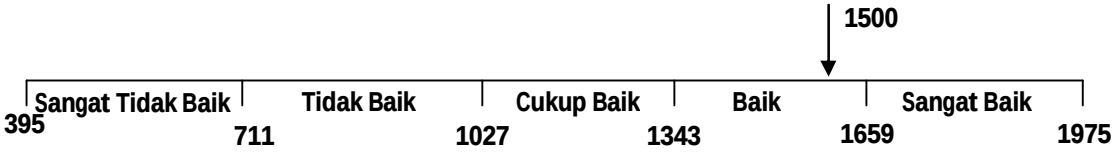
= 1580

Jarak Interval = Interval : Jenjang

= 1580 : 5

= 316

Selanjutnya perhitungan dan skor disajikan dalam gambar sebagai berikut:



Berdasarkan hasil perhitungan, skor total untuk *keputusan pembelian* adalah sebesar 1500 yang terletak antara rentang 1343 dan 1659. Dengan demikian, *keputusan pembelian* berada pada tingkat baik.

4.2.1.2 Hasil Analisis Verifikatif

4.2.1.2.1 Faktor Psikologis Konsumen Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Motor Kawasaki Athlete

Untuk mengetahui pengaruh *faktor psikologis* (variabel X) dengan *keputusan pembelian* (variabel Y), digunakan analisis korelasi Pearson (R). Berikut ini adalah data mengenai *faktor psikologis* (variabel X) dengan *keputusan pembelian* (variabel Y).

Tabel 4.26
Hasil Perhitungan *Methode Succesive Interval* Variabel X (*Faktor Psikologis*) dan Variabel Y (*Keputusan Pembelian*)

Responden	X	Y	X^2	Y^2	XY
1	18,316	16,383	335,461	268,418	300,073
2	20,459	14,735	418,567	217,116	301,459
3	22,871	14,735	523,085	217,116	337,002
4	23,054	14,751	531,473	217,601	340,072
5	23,021	16,383	529,951	268,418	377,158
6	17,914	11,544	320,920	133,273	206,809
7	18,095	11,528	327,441	132,895	208,603
8	13,107	7,851	171,792	61,631	102,896
9	18,062	14,869	326,246	221,072	268,559
10	16,481	9,365	271,613	87,712	154,349
11	20,159	14,869	406,403	221,072	299,741
12	18,059	11,688	326,141	136,609	211,078
13	21,440	14,869	459,690	221,072	318,786
14	16,237	11,544	263,647	133,273	187,449
15	16,116	10,049	259,732	100,980	161,949
16	19,762	11,544	390,536	133,273	228,141
17	17,960	11,544	322,563	133,273	207,338
18	19,939	16,383	397,570	268,418	326,673
19	20,005	11,528	400,219	132,895	230,623
20	19,641	11,528	385,769	132,895	226,421
21	19,762	16,383	390,536	268,418	323,770
22	22,954	14,869	526,902	221,072	341,297
23	21,587	14,869	466,002	221,072	320,968
24	19,906	11,544	396,254	133,273	229,804
25	19,906	14,869	396,254	221,072	295,974

26	19,641	11,411	385,769	130,206	224,119
27	21,340	14,869	455,382	221,072	317,289
28	23,021	16,383	529,951	268,418	377,158
29	13,199	6,362	174,210	40,474	83,970
30	23,021	14,869	529,951	221,072	342,283
31	20,093	14,751	403,734	217,601	296,400
32	21,774	14,869	474,111	221,072	323,748
33	21,587	14,869	466,002	221,072	320,968
34	21,587	14,751	466,002	217,601	318,437
35	21,439	14,869	459,632	221,072	318,766
36	19,906	11,544	396,254	133,273	229,804
37	23,202	16,383	538,321	268,418	380,125
38	19,614	11,544	384,707	133,273	226,431
39	23,202	14,735	538,321	217,116	341,875
40	21,196	14,735	449,252	217,116	312,314
41	21,587	14,869	466,002	221,072	320,968
42	23,021	16,383	529,951	268,418	377,158
43	23,021	16,383	529,951	268,418	377,158
44	20,005	16,383	400,219	268,418	327,759
45	23,202	16,383	538,321	268,418	380,125
46	23,021	16,383	529,951	268,418	377,158
47	19,762	13,059	390,536	170,547	258,079
48	24,635	16,383	606,899	268,418	403,612
49	24,635	16,383	606,899	268,418	403,612
50	23,202	16,383	538,321	268,418	380,125
51	24,635	16,383	606,899	268,418	403,612
52	18,478	14,869	341,454	221,072	274,747
53	21,196	16,383	449,252	268,418	347,257

54	23,384	11,528	546,791	132,895	269,566
55	19,641	13,059	385,769	170,547	256,499
56	24,817	16,383	615,890	268,418	406,591
57	23,351	16,383	545,247	268,418	382,562
58	18,180	11,411	330,526	130,206	207,452
59	23,021	14,869	529,951	221,072	342,283
60	23,103	14,869	533,754	221,072	343,509
61	24,965	16,383	623,261	268,418	409,016
62	21,196	16,383	449,252	268,418	347,257
63	23,351	16,383	545,247	268,418	382,562
64	24,817	16,383	615,890	268,418	406,591
65	19,762	16,383	390,536	268,418	323,770
66	24,784	13,220	614,251	174,766	327,643
67	20,005	16,383	400,219	268,418	327,759
68	24,718	20,043	610,969	401,733	495,426
69	22,959	13,236	527,115	175,200	303,893
70	21,340	16,383	455,382	268,418	349,618
71	23,021	18,206	529,951	331,452	419,110
72	26,399	20,043	696,894	401,733	529,118
73	23,021	18,206	529,951	331,452	419,110
74	21,587	18,206	466,002	331,452	393,011
75	26,399	20,043	696,894	401,733	529,118
76	21,587	18,206	466,002	331,452	393,011
77	21,587	18,206	466,002	331,452	393,011
78	23,140	18,528	535,464	343,299	428,747
79	23,968	14,869	574,471	221,072	356,370
Total	**1683,137**	**1167,997**	**36412,704**	**17817,997**	**25294,649**

Dari perhitungan diperoleh:

n = 79

Σ X = 1683,137

Σ Y = 1167,997

Σ XY = 25294,649

ΣX^2 = 36412,704

ΣY^2 = 17817,997

4.2.1.2.2 Analisis Regresi Linear Sederhana

Untuk mengetahui **"Faktor Psikologis Konsumen Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Kawasaki Athlete"**, maka penulis menggunakan analisis regresi linear sederhana dengan model sebagai berikut :

Y = a + bX

Dimana : Y = Keputusan Pembelian
X = Faktor Psikologis
a = Konstanta
b = Koefisien regresi

Dengan:

$$a = \frac{\left(\sum y\right)\left(\sum x^2\right) - \left(\sum x\right)\left(\sum xy\right)}{n\sum x^2 - \left(\sum x\right)^2}$$

dan

$$b = \frac{n\sum X_i Y_i - \left(\sum X_i\right)\left(\sum Y_i\right)}{n\sum X_i^2 - \left(\sum X_i\right)^2}$$

Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan bantuan *software SPSS 13.0* diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.27
Analisis Regresi Linear Sederhana

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.017	1.630		-.624	.535
	Faktor Psikologis	.742	.076	.744	9.766	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Dari output *software SPSS 13.0* di atas diperoleh model regresi sebagai berikut :

Y = -1,017 + 0,742 X

Nilai konstanta a memiliki arti bahwa ketika *faktor psikologis* (variabel X) bernilai nol atau *keputusan pembelian* (variabel Y) tidak dipengaruhi oleh *faktor psikologis*, maka rata-rata *keputusan pembelian* bernilai -1,017. Sedangkan koefisien regresi b memiliki arti bahwa jika *faktor psikologis* (variabel X) meningkat sebesar satu satuan, maka *keputusan pembelian* (variabel Y) akan meningkat sebesar 0,742.

Berdasarkan hasil analisis diatas maka terdapat pengaruh yang positif antara *faktor psikologis* (variabel X) dengan *keputusan pembelian* (variabel Y), sehingga menciptakan pengaruh yang kuat antar kedua variabelnya.

4.2.1.2.3 Analisis Korelasi *Pearson Product Moment*

Untuk mengetahui hubungan antara *faktor psikologis* (variabel X) terhadap *keputusan pembelian* (variabel Y), digunakan analisis korelasi Pearson dengan rumus sebagai berikut :

$$r_{xy} = \frac{n\sum X_i Y_i - (\sum X_i)(\sum Y_i)}{\sqrt{\{n\sum X_i{}^2 - (\sum X_i)^2\}\{n\sum Y_i{}^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Berikut ini adalah hasil pengolahan *software SPSS 13* untuk koefisien korelasi mengenai hubungan antara *faktor psikologis* dengan *keputusan pembelian.*

Tabel 4.28
Analisis Korelasi Pearson

Model Summary

Model	R	R Square
1	.744	.553

Berdasarkan tabel di atas diperoleh nilai koefisien korelasi (r) sebesar 0,744, yang berarti terdapat hubungan yang kuat dan searah antara variabel *faktor psikologis* dengan *keputusan pembelian* (Sugiyono, 2000:183). Artinya, semakin tinggi *keputusan pembelian* maka semakin meningkat *faktor psikologis,* atau semakin besar *keputusan pembelian*, maka semakin meningkat *faktor psikologis.*

4.2.1.2.4 Analisis Koefisien Determinasi

Besarnya pengaruh *faktor psikologis* terhadap *keputusan pembelian* dapat ditunjukkan oleh koefisien determinasi dengan rumus sebagai berikut :

KD = r^2 x 100%

= $(0,744)^2$ x 100%

= 55,3%

Artinya, *faktor psikologis* memberikan pengaruh sebesar 55,3% terhadap *keputusan pembelian*. Sedangkan sisanya sebesar 44,7% *keputusan pembelian* dapat diterangkan oleh variabel lainnya yang tidak diteliti oleh penulis. Dengan demikian *faktor psikologis* memberikan pengaruh kuat terhadap *keputusan pembelian* (Supranto, 2001:227).

4.2.2 Uji Hipotesis

Sebelum korelasi digunakan untuk membuat kesimpulan, terlebih dahulu harus diuji keberartian koefisien (r). Untuk itu digunakan statistik student 't' untuk menguji apakah terdapat hubungan yang signifikan antara variabel X dan variabel Y dengan hipotesis sebagai berikut :

1. H_0: $\rho = 0$, artinya tidak ada pengaruh antara *faktor psikologis* terhadap *keputusan pembelian.*
2. H_1: $\rho \neq 0$, artinya ada pengaruh antara *faktor psikologis* terhadap *keputusan pembelian.*

Rumus yang digunakan dalam menguji hipotesis diatas yaitu menggunakan uji t student :

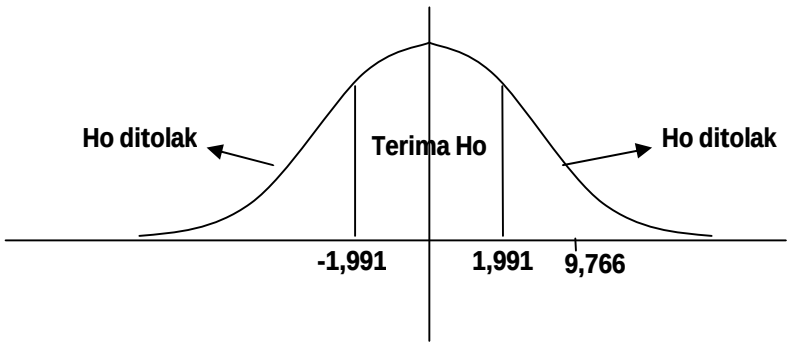
$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

$$= \frac{0{,}744\sqrt{79-2}}{\sqrt{1-0{,}744^2}}$$

$$= 9{,}766$$

Dengan α = 5% dan dk = n-2 = 79 - 2 = 77 diperoleh nilai t tabel sebesar ± 1,991. Berdasarkan kriteria uji berikut:

1. Terima Ho jika -t tabel < t hitung < t tabel
2. Tolak Ho jika t hitung > t tabel atau t hitung < -t tabel



Gambar 4.2
Hasil Uji T

Berdasarkan perhitungan di atas, dapat diperoleh nilai t hitung sebesar 9,766. Karena nilai t hitung (9,766) > t tabel (1,991), maka Ho ditolak. Artinya, terdapat pengaruh yang signifikan antara *faktor psikologis* terhadap *keputusan pembelian.*