BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Ditengah-tengah persaingan kendaraan bermotor roda dua yang begitu tajam, sepeda motor KAISAR yang merupakan merek pendatang baru berupaya menjadikan motor KAISAR sebagai pelopor sepeda motor Cina yang berkualitas handal dengan standar pengoperasian yang telah disesuaikan dengan kondisi yang ada di Indonesia.

Dengan keyakinan untuk memberikan produk dan pelayanan terbaik serta berangkat dari pengalaman selama bertahun-tahun di bidang industri sepeda motor dan spare part kendaraan, PT Radita Autoprima didirikan pada awal tahun 1997 oleh Bapak Erwin Setiawan (Direktur Utama) dan pada bulan Juni 2010 membuka cabang di Bandung dengan nama PT Radita Autoprima / Kaisar Plaza bertujuan untuk mendukung Usaha Kecil Menengah sebagai wujud dukungan terciptanya Indonesia kreatif dan mendorong perekonomian Indonesia khususnya Jawa Barat menjadi lebih maju dengan menyediakan sarana transportasi yang memiliki kualitas baik, ekonomis dan multi fungsi agar mobilitas usaha menjadi lebih lancar disertai dengan tingkat harga yang terjangkau masyarakat Jawa Barat.

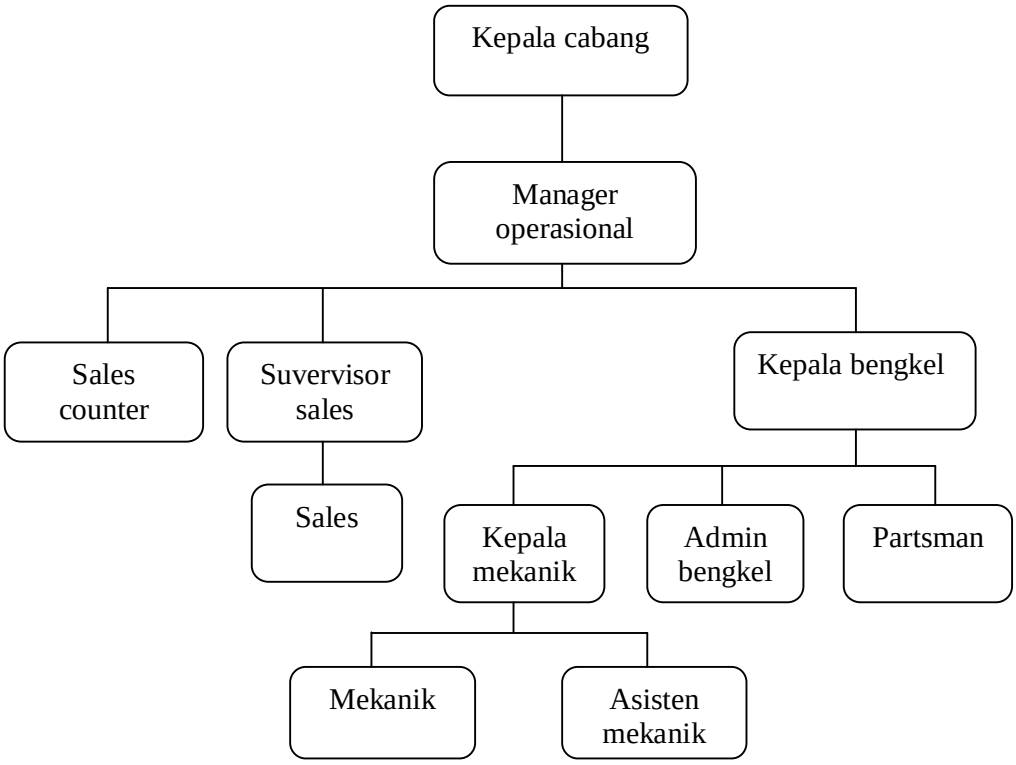
PT. Kaisar Motorindo Industri mulai effektif beroperasi pada bulan Juni 2003 dengan mengandalkan tiga tipe varian jenis bebek yang mempunyai kapasitas mesin 100cc yaitu Jasper X, Topaz R, Yupiter Z dan Krisopaz yang

merupakan jenis sepeda motor dengan permintaan pasar terbesar. Penggunaan mesin dengan kapasitas yang sama adalah merupakan salah satu strategi dari KAISAR yang dimaksudkan untuk lebih memudahkan penyediaan suku cadangnya. Kapasitas produksi terpasang untuk saat ini adalah 150 unit/hari yang akan direncanakan pengembangan kapasitas tersebut sesuai dengan permintaan pasar untuk sepeda motor KAISAR.

100% mesin sepeda motor KAISAR yang akan dirakit di *assembling line* melewati pengujian dan pengawasan mutu yang sangat ketat. Sedangkan untuk sepeda motor jenis tiga roda (TRISEDA) adalah merupakan varian baru yang baru diluncurkan pada awal tahun 2004. Dibandingkan dengan kompetitor, keunggulan tiga roda KAISAR adalah pada konstruksinya yang lebih kokoh, mesin dengan kapasitas 150CC, dan juga penggunaan sistem gardan yang memungkinkan Triseda untuk berjalan mundur.

Berkat dukungan tekhnologi terkini pada bidang *research and development*, PT Kaisar Motorindo Industri telah berhasil mengembangkan sepeda motor yang dirancang secara detail sehingga menghasilkan produk berkualitas Internasional yang mampu bersaing dengan merek-merek yang telah terlebih dahulu berada di tanah air.

4.1.2 Struktur Organisasi



Gambar 4.1
Struktur Organisasi

4.1.3 Deskripsi Tugas

Berikut adalah uraian pekerjaan (*job description*) masing-masing jabatan pada Dealer Kaisar Plaza Bandung:

1. Kepala Cabang
    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.

2. Manager Operasional
   a. Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan operasional perusahaan.
   b. Menyusun anggaran dan kebijaksanaan dalam mengembangkan perusahaan.
   c. Mengambil kebijakan terhadap pengelolaan sarana fisik perusahaan.
   d. Manyusun mekanisme pengangkatan karyawan baru.
3. Sales Counter
   a. Menjual kendaraan.
   b. Melayani pembeli secara tunai dan kredit.
   c. Mengurus aplikasi kredit jika konsumen membeli cecara kredit.
   d. Memberikan informasi pada konsumen tentang produk.
   e. Meyakinkan para konsumen untuk membeli kendaraan-kendaraan yang dihasilkan.
   f. Menerima telepon.

g. Menyiapkan Surat Tanda Uji Jalan (STUJ) dan menyiapkan Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK).
h. Mengecek list kendaraan jika sudah ada.

4. Suvervisor Sales
   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.
5. Kepala Bengkel
   a. Memimpin bengkel, mengkoordinir, mengarahkan, dan mengawasi pelaksanaan kegiatan bengkel.
   b. Menilai, menganalisis perkembangan bengkel dari segala segi guna memajukan bengkel.
6. Sales
   a. Mencari order.
   b. Menjual kendaraan.
   c. Melayani pembeli secara tunai dan kredit.
   d. Mengurus aplikasi kredit jika konsumen membeli cecara kredit.
   e. Pengecekan kendaraan setelah *delivery*.
   f. Memberikan informasi pada konsumen tentang produk.

g. Meyakinkan para konsumen untuk membeli kendaraan-kendaraan yang dihasilkan.

7. Kepala Mekanik
   a. Mendiagnosa kondisi sepeda motor pelanggan sebelum diperbaiki dan mendiskusikan dengan mekanik langkah perbaikannya.
   b. Membuat perkiraan kerangka kerja yang akan dilakukan mekanik.
   c. Memeriksa keadaan stock sparepart.
   d. Mengatur pembagian kerja setiap mekanik (storing, piket, acara-acara khusus)
   e. Melakukan pemeriksaan akhir pada setiap motor yang telah diperbaiki oleh mekanik.
   f. Menyerahkan WO motor yang telah selesai diperbaiki kepada kasir.
   g. Meyerahkan motor yang telah diperbaiki kepada pelanggan dan memberikan informasi perbaikan, perawatan dan cara penggunaan sepeda motor tersebut.
   h. Menerima dan melayani claim/garansi dari pelanggan.
   i. Memeriksa claim/garansi dari pelanggan apakah dapat diterima atau ditolak serta menjelaskannya kepada pelanggan.
   j. Memeriksa stock sparepart untuk claim/garansi.
   k. Memproses claim/garansi untuk diajukan ke ATPM.

l. Melakukan pengontrolan terhadap kelengkapan peralatan dan kelengkapan kerja mekanik kemudian melaporkannya kepada atasan tiap bulannya.

8. Admin Bengkel
    a. Menjalankan software program Bengkel dan Sparepart.
    b. Menangani transaksi bengkel dan sparepart
    c. Membuat laporan harian dan bulanan service di bengkel (balancing dan laporan program, Laporan data bulanan manual bengkel dan sparepart, Laporan data KSG)
    d. Memegang kas kecil
    e. Mengawasi administrasi cabang
    f. Menangani PO barang-barang keperluan kantor
    g. Menangani PO sparepart
    h. Menangani website Kaisar Plaza
9. Partsman
    a. Berkoordinasi dengan bagian administrasi untuk membuat PO Sparepart (Ordering).
    b. Menerima sparepart yang datang, memeriksa kesesuaian dengan dokumen dari segi jumlah, tipe dan kualitasnya (Receiving).
    c. Menata dan menyimpan sparepart sesuai dengan peruntukannya (Placing).
    d. Mendistribusikan sparepart untuk memenuhi kebutuhan mekanik dan konsumen (Picking).

e. Mengerjakan kartu stock.

10. Mekanik
    a. Melaksanakan kegiatan perawatan dan perbaikan sepeda motor sesuai dengan WO/SPK.
    b. Menggunakan peralatan dan kelengkapan kerja sesuai dengan fungsinya.
    c. Memelihara kebersihan pakaian kerja, tempat kerja dan motor konsumen.
    d. Memelihara kebersihan, kelengkapan peralatan kerja dan perlengkapan kerja pribadi kemudian melaporkannya kepada Kepala Mekanik setiap bulannya.
    e. Bersedia mengikuti setiap aktivitas yang memerlukan partisipasi mekanik seperti storing, piket, touring dan lain-lain sesuai dengan arahan Kepala Mekanik.
11. Asisten mekanik
    a. Melaksanakan PDI.
    b. Membantu kerja mekanik.
    c. Membeli sparepart yang tidak tersedia di gudang, di tempat lain yang telah ditentukan oleh perusahaan.
    d. Penanggungjawab barang-barang yang harus diproses di tempat lain (bubut, las dan lain-lain).

4.2. Pembahasan Penelitian

4.2.1 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 75 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 kuisioner 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 Motivasi (X_1), dan Persepsi (X_2) terhadap Keputusan Pemberlian Konsumen (Y). Variabel tersebut dianalisis dengan menggunakan statistik deskriptif dan analisis regresi multipel.

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 Data Responden

Tabel 4.1
Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	f	%
Pria	73	97.33
Wanita	2	2.67
Total	**75**	**100.00**

Tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin. Dari tabel tersebut dapat dilihat sebanyak 73 orang (97,33%) berjenis kelamin pria dan 2 orang (2,67%) berjenis kelamin wanita. Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh dari responden yang diteliti adalah pria. Ini dikarenakan wanita lebih suka memakai motor matic dibandingkan dengan motor biasa. Sedangkan Kaisar sendiri tidak memiliki produk sepeda motor matic.

Tabel 4.2
Usia Responden

Usia	f	%
< 20 tahun	5	6.67
20 - 29 tahun	16	21.33
30 - 39 tahun	24	32.00
> 40 tahun	30	40.00
Total	**75**	**100.00**

Tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan usia. Dari tabel tersebut dapat dilihat sebanyak 5 orang (6,67%) berusia < 20 tahun, 16 orang (21,33%) berusia antara 20 – 29 tahun, 24 orang (32,00%) berusia antara 30 – 39 tahun dan 30 orang (40,00%) berusia > 40 tahun. Hal ini menginidikasikan bahwa sebagian kecil responden yang diteliti berusia > 40 tahun.

Tabel 4.3
Pekerjaan Responden

Pekerjaan	f	%
Pelajar	4	5.33
Mahasiswa/i	11	14.67
PNS	7	9.33
Swasta	18	24.00
Wiraswasta	28	37.33
Lain-lain	7	9.33
Total	**75**	**100.00**

Tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan pekerjaan. Dari tabel tersebut dapat dilihat sebanyak 4 orang (5,33%) sebagai pelajar, 11 orang (14,67%) sebagai mahasiswa/I, 7 orang (9,33%) sebagai PNS, 18 orang (24,00%) sebagai swasta, 28 orang (37,33%) sebagai wiraswasta dan 7 orang (9,33%) menyatakan lain-lain. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian kecil dari responden bekerja sebagai wiraswasta.

Tabel 4.4
Membeli Produk Sepeda Motor Lain Selain Dari Produk Kaisar

Membeli Produk Sepeda Motor Lain Selain Dari Produk Kaisar	f	%
Ya	60	80.00
Tidak	15	20.00
Total	**75**	**100.00**

Tabel di atas menggambarkan membeli produk sepeda motor lain selain dari produk kaisar. Dari tabel tersebut dapat dilihat sebanyak 60 orang (80,00%) membeli produk motor sepeda lain dari produk kaisar dan 15 orang (20,00%) tidak membeli produk sepeda motor lain selain dari produk kaisar.

Tabel 4.5
Memperoleh Informasi Sepeda Motor Produk Kaisar

Memperoleh informasi	f	%
Teman/Iklan/Keluarga	37	49.33
Iklan	20	26.67
Penjual	18	24.00
Total	**75**	**100.00**

Tabel di atas menggambarkan memperoleh informasi sepeda motor produk kaisar. Dari tabel tersebut dapat dilihat sebanyak 37 orang (49,33%) memperoleh informasi dari teman/iklan/keluarga, 20 orang (26,67%) memperoleh informasi dari iklan dan 18 orang (24,00%) memperoleh informasi dari penjual. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian kecil dari responden yang diteliti memperoleh informasi sepeda motor produk kaisar dari teman/iklan/keluarga.

4.2.1.2.Tanggapan Responden Mengenai Variabel Motivasi

Tabel 4.6
Sangat Membutuhkan Sepeda Motor Kaisar

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	30	40.00	150
Setuju	4	39	52.00	156
Ragu-ragu	3	3	4.00	9
Tidak setuju	2	3	4.00	6
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Total		**74**	74.00	**321**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan “sangat membutuhkan sepeda motor Kaisar”. Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 30 orang (40,00%) menyatakan sangat setuju, 39 orang (52,00%) menyatakan setuju dan 3 orang (4,00%) menyatakan ragu-ragu dan tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 52 dari 75 responden menyatakan sangat membutuhkan sepeda motor Kaisar.

Tabel 4.7
Sepeda motor kaisar sangat aman saat dikendarai

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	5	6.67	25
Setuju	4	39	52.00	156
Ragu-ragu	3	24	32.00	72
Tidak setuju	2	6	8.00	12
Sangat tidak setuju	1	1	1.33	1
Total		**74**	74.00	**266**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Sepeda motor kaisar sangat aman saat dikendarai". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 5 orang (6,67%) menyatakan sangat setuju, 39 orang (52,00%) menyatakan setuju dan 24 orang (32,00%) menyatakan ragu-ragu, 6 orang (8,00%) menyatakan tidak setuju dan 1 orang (1,33%) menyatakan sangat tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 39 dari 75 responden menyatakan Sepeda motor kaisar sangat aman saat dikendarai.

Tabel 4.8
Sepeda motor kaisar dapat diterima oleh lingkungan sosial anda

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	22	29.33	110
Setuju	4	37	49.33	148
Ragu-ragu	3	16	21.33	48
Tidak setuju	2	0	4.05	0
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Total		**74**	74.00	**306**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Sepeda motor kaisar dapat diterima oleh lingkungan sosial anda". Dari tabel di

atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 22 orang (29,33%) menyatakan sangat setuju, 37 orang (49,33%) menyatakan setuju dan 16 orang (21,33%) menyatakan ragu-ragu.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 37 dari 75 responden menyatakan Sepeda motor kaisar dapat diterima oleh lingkungan sosial anda.

Tabel 4.9
Sepeda motor kaisar dapat meningkatkan gengsi

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	14	18.67	70
Setuju	4	30	40.00	120
Ragu-ragu	3	30	40.00	90
Tidak setuju	2	1	1.33	2
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Total		**74**	74.00	**282**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Sepeda motor kaisar dapat meningkatkan gengsi". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 14 orang (18,67%) menyatakan sangat setuju, 30 orang (40,00%) menyatakan setuju dan ragu-ragu, 1 orang (1,33%) menyatakan tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 30 dari 75 responden menyatakan Sepeda motor kaisar dapat meningkatkan gengsi.

Tabel 4.10
Sepeda motor kaisar adalah sepeda motor yang sangat anda inginkan

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	18	24.00	90
Setuju	4	30	40.00	120
Ragu-ragu	3	27	36.00	81
Tidak setuju	2	0	0.00	0

Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Total		**74**	74.00	**291**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Sepeda motor kaisar adalah sepeda motor yang sangat anda inginkan". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 18 orang (24,00%) menyatakan sangat setuju, 30 orang (40,00%) menyatakan setuju dan 27 orang (36,00%) menyatakan ragu-ragu.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 30 dari 75 responden menyatakan Sepeda motor kaisar adalah sepeda motor yang sangat anda inginkan.

Untuk mengetahui tanggapan responden secara keseluruhan untuk variabel Motivasi (X1) , maka dibuat pengkategorian terlebih dahulu. Berikut ini adalah tabel rekap skor untuk setiap pertanyaan variabel Motivasi.

Tabel 4.11
Jumlah Skor Tanggapan Responden Mengenai Variabel Motivasi

No	Pertanyaan	Skor Aktual	Skor Ideal	Persentase	Kategori
1	Anda sangat membutuhkan sepeda motor Kaisar	321	375	85.60%	Baik
2	Sepeda motor kaisar sangat aman saat dikendarai	266	375	70.93%	Baik
3	Sepeda motor kaisar dapat diterima oleh lingkungan sosial anda	306	375	81.60%	Baik
4	Sepeda motor kaisar dapat meningkatkan gengsi diri anda	282	375	75.20%	Baik
5	Sepeda motor kaisar adalah sepeda motor yang sangat anda inginkan	291	375	77.60%	Baik
Total		1466	1875	78.19%	Baik

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

Skor Ideal = Skor Maksimum x Jumlah Pertanyaan x Responden(n)

= 5 x 5 x 75

= 1875

$$\%Skor = \frac{SkorAktual}{SkorIdeal} x100\%$$

$$\%Skor = \frac{1466}{1875} x100\% = 78{,}19\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan, persentase skor total untuk Motivasi adalah sebesar 78,19% yang terletak antara rentang 68.01 – 84.00. Dengan demikian, Motivasi berada pada tingkat baik.

4.2.1.3 Tanggapan Responden Mengenai Variabel Persepsi

Tabel 4.12
Pelayanan jasa Kaisar Plaza telah menunjukan identitas sepeda motor Kaisar

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	26	34.67	130
Setuju	4	24	32.00	96
Ragu-ragu	3	14	18.67	42
Tidak setuju	2	11	14.67	22
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Total		**74**	74.00	**290**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Pelayanan jasa Kaisar Plaza telah menunjukan identitas sepeda motor Kaisar". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 26 orang (34,67%) menyatakan sangat setuju, 24 orang (32,00%) menyatakan setuju, 14 orang (18,67%) menyatakan ragu-ragu dan 11 orang (14,67%) menyatakan tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 26 dari 75 responden menyatakan Pelayanan jasa Kaisar Plaza telah menunjukan identitas sepeda motor Kaisar.

Tabel 4.13
Harga sepeda motor Kaisar sangat terjangkau

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	3	4.00	15
Setuju	4	31	41.33	124
Ragu-ragu	3	21	28.00	63
Tidak setuju	2	14	18.67	28
Sangat tidak setuju	1	6	8.00	6
Total		**74**	74.00	**236**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Harga sepeda motor Kaisar sangat terjangkau". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 3 orang (4,00%) menyatakan sangat setuju, 31 orang (41,33%) menyatakan setuju, 21 orang (28,00%) menyatakan ragu-ragu, 14 orang (18,67%) menyatakan tidak setuju dan 6 orang (8,00%) menyatakan sangat tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 31 dari 75 responden menyatakan Harga sepeda motor Kaisar sangat terjangkau.

Tabel 4.14
Sepeda motor Kaisar memilki kualitas yang bagus

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	11	14.67	55
Setuju	4	34	45.33	136
Ragu-ragu	3	22	29.33	66
Tidak setuju	2	7	9.33	14
Sangat tidak setuju	1	1	1.33	1
Total		**74**	74.00	**272**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Sepeda motor Kaisar memilki kualitas yang bagus". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 11 orang (14,67%) menyatakan sangat setuju, 34 orang (45,33%) menyatakan setuju, 22 orang (29,33%) menyatakan ragu-ragu, 7 orang (9,33%) menyatakan tidak setuju dan 1 orang (1,33%) menyatakan sangat tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 34 dari 75 responden menyatakan Sepeda motor Kaisar memilki kualitas yang bagus.

Tabel 4.15
Dealer Kaisar Plaza memilki citra yang baik

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	16	21.33	80
Setuju	4	30	40.00	120
Ragu-ragu	3	21	28.00	63
Tidak setuju	2	3	4.00	6
Sangat tidak setuju	1	5	6.67	5
Total		**74**	74.00	**274**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Dealer Kaisar Plaza memilki citra yang baik". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 16 orang (21,33%) menyatakan sangat setuju, 30 orang (40,00%) menyatakan setuju, 21 orang (28,00%) menyatakan ragu-ragu, 3 orang (4,00%) menyatakan tidak setuju dan 5 orang (6,67%) menyatakan sangat tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 34 dari 75 responden menyatakan Dealer Kaisar Plaza memilki citra yang baik.

Tabel 4.16
Kaisar merupakan pabrikan sepeda motor yang memilki citra yang baik

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	5	6.67	25
Setuju	4	34	45.33	136
Ragu-ragu	3	29	38.67	87
Tidak setuju	2	6	8.00	12
Sangat tidak setuju	1	1	1.33	1
Total		**74**	74.00	**261**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Kaisar merupakan pabrikan sepeda motor yang memilki citra yang baik". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 5 orang (6,67%) menyatakan sangat setuju, 34 orang (45,33%) menyatakan setuju, 29 orang (38,67%) menyatakan ragu-ragu, 6 orang (8,00%) menyatakan tidak setuju dan 1 orang (1,33%) menyatakan sangat tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 34 dari 75 responden menyatakan Kaisar merupakan pabrikan sepeda motor yang memilki citra yang baik.

Tabel 4.17
Sepeda motor kaisar memilki tingkat risiko yang rendah

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	5	6.67	25
Setuju	4	22	29.33	88
Ragu-ragu	3	41	54.67	123
Tidak setuju	2	7	9.33	14
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Total		**74**	74.00	**250**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Sepeda motor kaisar memilki tingkat risiko yang rendah". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 5 orang (6,67%)

menyatakan sangat setuju, 22 orang (29,33%) menyatakan setuju, 41 orang (54,67%) menyatakan ragu-ragu dan 7 orang (9,33%) menyatakan tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 41 dari 75 responden menyatakan ragu-ragu Sepeda motor kaisar memilki tingkat risiko yang rendah.

Untuk mengetahui tanggapan responden secara keseluruhan untuk variabel Persepsi (X_2) , maka dibuat pengkategorian terlebih dahulu. Berikut ini adalah tabel rekap skor untuk setiap pertanyaan variabel Persepsi.

Tabel 4.18
Jumlah Skor Tanggapan Responden Mengenai Variabel Persepsi

No	Pertanyaan	Skor Aktual	Skor Ideal	Persentase	Kategori
1	Pelayanan jasa Kaisar Plaza telah menunjukan identitas sepeda motor Kaisar	290	375	77.33%	Baik
2	Harga sepeda motor Kaisar sangat terjangkau	236	375	62.93%	Cukup
3	Sepeda motor Kaisar memilki kualitas yang bagus	272	375	72.53%	Baik
4	Dealer Kaisar Plaza memilki citra yang baik	274	375	73.07%	Baik
5	Kaisar merupakan pabrikan sepeda motor yang memilki citra yang baik	261	375	69.60%	Cukup
6	Sepeda motor kaisar memilki tingkat risiko yang rendah	250	375	66.67%	Cukup
Total		**1583**	**2250**	70.36%	Baik

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

Skor Ideal = Skor Maksimum x Jumlah Pertanyaan x Responden(n)

= 5 x 6 x 75

= 2250

$$\%Skor = \frac{SkorAktual}{SkorIdeal} x100\%$$

$$\%Skor = \frac{1583}{2250} x100\% = 70{,}36\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan, persentase skor total untuk Persepsi adalah sebesar 70,36% yang terletak antara rentang 68.01 – 84.00. Dengan demikian, Persepsi berada pada tingkat baik.

4.2.1.4 Tanggapan Responden Mengenai Variabel Keputusan Pembelian Konsumen

Tabel 4.19
Merasa mempunyai kebutuhan/keinginan untuk membeli sepeda motor kaisar

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	4	5.33	20
Setuju	4	28	37.33	112
Ragu-ragu	3	29	38.67	87
Tidak setuju	2	13	17.33	26
Sangat tidak setuju	1	1	1.33	1
Total		**74**	74.00	**246**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Merasa mempunyai kebutuhan/keinginan untuk membeli sepeda motor kaisar". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 4 orang (5,33%) menyatakan sangat setuju, 28 orang (37,33%) menyatakan setuju, 29 orang (38,67%) menyatakan ragu-ragu, 13 orang (17,33%) menyatakan tidak setuju dan 1 orang (1,33%) menyatakan sangat tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 29 dari 75 responden menyatakan ragu-ragu Merasa mempunyai kebutuhan/keinginan untuk membeli sepeda motor kaisar.

Tabel 4.20
Berusaha mencari informasi lebih lanjut mengenai sepeda motor kaisar

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	3	4.00	15
Setuju	4	38	50.67	152
Ragu-ragu	3	21	28.00	63
Tidak setuju	2	12	16.00	24
Sangat tidak setuju	1	1	1.33	1
Total		**74**	74.00	**255**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Berusaha mencari informasi lebih lanjut mengenai sepeda motor kaisar". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 3 orang (4,00%) menyatakan sangat setuju, 38 orang (50,67%) menyatakan setuju, 21 orang (28,00%) menyatakan ragu-ragu, 12 orang (16,00%) menyatakan tidak setuju dan 1 orang (1,33%) menyatakan sangat tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 38 dari 75 responden menyatakan Berusaha mencari informasi lebih lanjut mengenai sepeda motor kaisar.

Tabel 4.21
Tetap mencari informasi produk sepeda motor lain walaupun telah mengenal sepeda motor kaisar

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	10	13.33	50
Setuju	4	42	56.00	168
Ragu-ragu	3	18	24.00	54
Tidak setuju	2	5	6.67	10
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Total		**74**	74.00	**282**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Tetap mencari informasi produk sepeda motor lain walaupun telah mengenal sepeda motor kaisar". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang

ditelili ternyata sebanyak 10 orang (13,33%) menyatakan sangat setuju, 42 orang (56,00%) menyatakan setuju, 18 orang (24,00%) menyatakan ragu-ragu, dan 5 orang (6,67%) menyatakan tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 42 dari 75 responden menyatakan Tetap mencari informasi produk sepeda motor lain walaupun telah mengenal sepeda motor kaisar.

Tabel 4.22
Membeli sepeda motor kaisar karena telah membandingkan dengan jenis sepeda motor pesaing

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	26	34.67	130
Setuju	4	28	37.33	112
Ragu-ragu	3	15	20.00	45
Tidak setuju	2	5	6.67	10
Sangat tidak setuju	1	1	1.33	1
Total		**74**	74.00	**298**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Membeli sepeda motor kaisar karena telah membandingkan dengan jenis sepeda motor pesaing". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 26 orang (34,67%) menyatakan sangat setuju, 28 orang (37,33%) menyatakan setuju, 15 orang (20,00%) menyatakan ragu-ragu, 5 orang (6,67%) menyatakan tidak setuju dan 1 orang (1,33%) menyatakan sangat tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 28 dari 75 responden menyatakan Membeli sepeda motor kaisar karena telah membandingkan dengan jenis sepeda motor pesaing.

Tabel 4.23
Merasa puas setelah menggunakan sepeda motor kaisar

Tanggapan	Bobot Skor	f	%	Jumlah Skor
Sangat setuju	5	7	9.33	35
Setuju	4	42	56.00	168
Ragu-ragu	3	23	30.67	69
Tidak setuju	2	3	4.00	6
Sangat tidak setuju	1	0	0.00	0
Total		**74**	74.00	**278**

Tabel di atas menggambarkan tanggapan responden mengenai pernyataan "Merasa puas setelah menggunakan sepeda motor kaisar ". Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari 75 orang yang ditelili ternyata sebanyak 7 orang (9,33%) menyatakan sangat setuju, 42 orang (56,00%) menyatakan setuju, 23 orang (30,67%) menyatakan ragu-ragu dan 3 orang (4,00%) menyatakan tidak setuju.

Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh responden atau 42 dari 75 responden menyatakan Merasa puas setelah menggunakan sepeda motor kaisar .

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

Tabel 4.24
Jumlah Skor Tanggapan Responden Mengenai Variabel Keputusan Pemberlian Konsumen

No	Pertanyaan	Skor Aktual	Skor Ideal	Persentase	Kategori
1	Anda sangat membutuhkan sepeda motor Kaisar	246	375	65.60%	Cukup
2	Sepeda motor kaisar sangat aman saat dikendarai	255	375	68.00%	Baik
3	Sepeda motor kaisar dapat diterima oleh lingkungan sosial anda	282	375	75.20%	Baik
4	Sepeda motor kaisar dapat meningkatkan gengsi diri anda	298	375	79.47%	Baik
5	Sepeda motor kaisar adalah sepeda motor yang sangat	278	375	74.13%	Baik

	anda inginkan				
Total		**1359**	**1875**	72.48%	Baik

Untuk mengkategorikan penilaian responden terhadap Keputusan Pembelian Konsumen secara umum, maka dibuat pengkategorian sebagai berikut:

Skor Ideal = Skor Maksimum x Jumlah Pertanyaan x Responden(n)

= 5 x 5 x 75

= 1875

$$\%Skor = \frac{SkorAktual}{SkorIdeal} x100\%$$

$$\%Skor = \frac{1359}{1875} x100\% = 72{,}48\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan, persentase skor total untuk Keputusan Pemberlian Konsumen adalah sebesar 72,48% yang terletak antara rentang 68.01 – 84.00. Dengan demikian, Keputusan Pemberlian Konsumen berada pada tingkat baik.

4.2.2 Hasil Analisis Verifikatif

4.2.2.1 Pengaruh Motivasi dan Persepsi Terhadap Keputusan Pembelian

Untuk mengetahui sejauh mana pengaruh Motivasi (X_1), dan Persepsi (X_2) terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y) digunakanlah model regresi linier berganda.

Table 4.25
Penghitungan Persamaan Regresi Dan Uji Korelasi

Resp	X1	X2	Y	X1Y	X2Y	X1X2	X1^2	X2^2	Y2
1	18.925	22.022	21.109	399.47	464.85	416.76	358.15	484.97	445.57
2	18.925	22.331	21.551	407.85	481.25	422.61	358.15	498.67	464.45
3	21.501	23.465	24.173	519.75	567.21	504.52	462.30	550.59	584.34
4	18.639	22.125	21.205	395.23	469.15	412.39	347.42	489.52	449.63
5	20.062	22.354	21.551	432.36	481.75	448.47	402.48	499.70	464.45
6	21.501	23.868	24.173	519.75	576.98	513.20	462.30	569.70	584.34
7	20.062	22.412	21.205	425.41	475.24	449.64	402.48	502.31	449.63
8	16.399	20.986	18.681	306.34	392.04	344.15	268.91	440.43	348.98
9	13.978	18.756	17.729	247.82	332.52	262.18	195.40	351.78	314.32
10	11.443	15.749	15.546	177.90	244.84	180.22	130.94	248.03	241.69
11	10.246	12.444	14.349	147.02	178.57	127.50	104.97	154.86	205.91
12	10.539	12.803	13.454	141.80	172.25	134.93	111.08	163.92	181.02
13	13.889	19.306	17.689	245.69	341.51	268.15	192.91	372.73	312.91
14	16.508	21.198	18.713	308.92	396.68	349.95	272.53	449.38	350.17
15	11.669	15.938	15.465	180.45	246.47	185.97	136.15	254.02	239.15
16	16.508	20.888	18.681	308.39	390.21	344.83	272.53	436.32	348.98
17	10.337	11.566	13.151	135.94	152.10	119.55	106.84	133.77	172.95
18	13.895	18.792	17.397	241.73	326.92	261.10	193.06	353.13	302.66
19	11.501	15.528	15.717	180.77	244.05	178.59	132.28	241.11	247.03
20	13.889	18.287	17.641	245.02	322.60	254.00	192.91	334.43	311.20
21	16.592	20.909	18.681	309.96	390.60	346.93	275.30	437.20	348.98
22	11.501	16.326	15.717	180.77	256.60	187.77	132.28	266.54	247.03
23	17.504	21.117	19.833	347.15	418.81	369.63	306.38	445.93	393.33
24	17.504	20.888	19.833	347.15	414.27	365.62	306.38	436.32	393.33
25	13.895	18.704	17.601	244.56	329.21	259.88	193.06	349.84	309.80
26	11.443	17.078	15.313	175.22	261.50	195.42	130.94	291.65	234.47
27	15.318	19.806	17.397	266.48	344.57	303.38	234.63	392.29	302.66
28	12.634	16.900	15.651	197.73	264.50	213.51	159.61	285.60	244.95
29	17.646	21.612	19.833	349.96	428.62	381.36	311.37	467.08	393.33
30	18.925	21.481	19.833	375.33	426.03	406.53	358.15	461.45	393.33
dst									
75	20.062	15.938	16.748	336.01	266.94	319.75	402.48	254.02	280.51
Total	1,101.70	1,371.28	1,259.44	19,133.04	23,654.91	20,837.95	17,023.88	26,044.77	21,779.10

Berdasarkan tabel diatas maka dapat disimpukan sebagai berikut:

n =	75	$\sum \mathbf{x_2}^2$ =	26,044.77
$\sum \mathbf{x_1}$ =	1,101.70	$\sum \mathbf{y}^2$ =	21,779.10
$\sum \mathbf{x_2}$ =	1,371.28	$\sum \mathbf{x_1 y}$ =	19,133.04

$\sum \mathbf{y} =$	1,259.44	$\sum \mathbf{x_2 y} =$	23,654.91
$\sum \mathbf{x_1}^2 =$	17,023.88	$\sum \mathbf{x_1 x_2} =$	20,837.95

Untuk menentukan nilai koefisien regresi terlebih dahulu menentukan nilai-nilai statistic berikut ke dalam rumus sebagai berikut:

a. $\sum X_1^2 = \sum X_1^2 - \frac{\left(\sum X_1\right)^2}{n}$

$$\sum X_1^2 = 17,023.88 - \frac{(1,101.70)^2}{75}$$
$$\sum X_1^2 = 17,023.88 - 16,183.32$$
$$\sum X_1^2 = 840.57$$

b. $\sum X_2^2 = \sum X_2^2 - \frac{\left(\sum X_2\right)^2}{n}$

$$\sum X_2^2 = 26,044.77 - \frac{(1,371.28)^2}{75}$$
$$\sum X_2^2 = 26,044.77 - 25,072.04$$
$$\sum X_2^2 = 972.73$$

c. $\sum Y^2 = \sum Y^2 - \frac{\left(\sum Y\right)^2}{n}$

$$\sum Y^2 = 21,779.10 - \frac{(1,259.44)^2}{75}$$
$$\sum Y^2 = 21,779.10 - 21,149.05$$
$$\sum Y^2 = 630.05$$

d. $\sum X_1 Y = \sum X_1 Y - \frac{\left(\sum X_1\right)\left(\sum Y\right)}{n}$

$$\sum X_1 Y = 19,133.04 - \frac{(1,101.70)(1,259.44)}{75}$$
$$\sum X_1 Y = 19,133.04 - 18,500.32$$
$$\sum X_1 Y = 627.75$$

e. $\sum X_2 Y = \sum X_2 Y - \frac{\left(\sum X_2\right)\left(\sum Y\right)}{n}$

$$\sum X_2Y = 23,654.91 - \frac{(1,371.28)(1,259.44)}{75}$$
$$\sum X_2Y = 23,654.91 - 23,027.15$$
$$\sum X_2Y = 627.75$$

f. $$\sum X_1X_2 = \sum X_1X_2 - \frac{\left(\sum X_1\right)\left(\sum X_2\right)}{n}$$

$$\sum X_1X_2 = 20,837.95 - \frac{(1,101.70)(1,371.28)}{75}$$
$$\sum X_1X_2 = 20,837.95 - 20,143.21$$
$$\sum X_1X_2 = 654.74$$

Kemudian memasukan nilai-nilai hasil dari jumlah kuadrat ke persamaan b1 b2 dan a seperti yang dijelaskan di bawah ini:

$$b_1 = \frac{\left(\sum X_2^2\right)\left(\sum X_1Y\right) - \left(\sum X_1X_2\right)\left(\sum X_2Y\right)}{\left(\sum X_1^2\right)\left(\sum X_2^2\right) - \left(\sum X_1X_2\right)^2}$$

$$b_1 = \frac{(972.73)(632.05) - (694.74)(627.75)}{(840.57)(972.73) - (694.74)^2}$$

$$b_1 = \frac{615,471.05 - 436,122.58}{817,646.37 - 482,661.41}$$

$$b_1 = \frac{179,348.47}{334,984.96}$$

$$b_1 = 0.535$$

$$b_2 = \frac{\left(\sum X_1^2\right)\left(\sum X_2Y\right) - \left(\sum X_1X_2\right)\left(\sum X_1Y\right)}{\left(\sum X_1^2\right)\left(\sum X_2^2\right) - \left(\sum X_1X_2\right)^2}$$

$$b_2 = \frac{(840.57)(627.75) - (694.74)(627.75)}{(840.57)(972.73) - (694.74)^2}$$

$$b_2 = \frac{527666.12 - 439577.38}{817646.37 - 482661.41}$$

$$b_2 = \frac{88088.75}{334984.96}$$

$$b_2 = 0.263$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} - b_1\left(\frac{\sum X_1}{n}\right) - b2\left(\frac{\sum X_2}{n}\right)$$

$$a = \frac{1,259.44}{75} - 0.535\left(\frac{1,101.70}{75}\right) - 0.263\left(\frac{1,371.28}{75}\right)$$

$$a = 16.792 - 7.865 - 4.808$$

$$a = 4.119$$

Maka, nilai konstanta dan koefisien regresi dapat dibentuk persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$\hat{Y} = 4{,}119 + 0{,}535X_1 + 0{,}263\,X_2$$

Untuk menghitung koefisien korelasi, maka dapat dilihat sebagai berikut:

$$R_{x_1x_2y} = \sqrt{\frac{b_1\sum x_1y + b_2\sum x_2y}{\sum y^2}}$$

$$R_{x_1x_2y} = \sqrt{\frac{0.535\times 632.72 + 0.263\times 627.75}{630.05}}$$

$$R_{x_1x_2y} = \sqrt{\frac{338.76 + 165.08}{630.05}}$$

$$R_{x_1x_2y} = \sqrt{\frac{503.83}{630.05}}$$

$$R_{x_1x_2y} = \sqrt{0.800}$$

$$R_{x_1x_2y} = 0.894$$

4.2.2.2 Model Regresi Linier Berganda

Untuk mengetahui sejauh mana pengaruh Motivasi (X_1), dan Persepsi (X_2) terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y) digunakanlah model regresi linier berganda.

Semua variabel bebas dimasukkan dalam persamaan regresi linier berganda yaitu Motivasi (X_1), dan Persepsi (X_2). Hal ini ditujukan untuk mengetahui persamaan persamaan regresi linier.

Proses perhitungan menggunakan software SPSS 13.0 for Windows , sehingga dihasilkan persamaan regresi linier berganda seperti di bawah ini:

Tabel 4.26
Koefisien Regresi

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4.119	.800		5.151	.000
	X1	.535	.071	.618	7.504	.000
	X2	.263	.066	.327	3.965	.000

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Hasil Output SPSS 13.0

Persamaan Regresi:

$$\hat{Y} = 4{,}119 + 0{,}535X_1 + 0{,}263X_2$$

Dari persamaan linier berganda diatas dapat dilihat besarnya konstanta adalah 4,119, berarti harga matematis perubahan Keputusan Pembelian Konsumen (Y) pada saat variabel bebasnya semuanya nol adalah 4,119.

Tanda koefisien regresi variabel bebas menunjukkan arah hubungan dari variabel yang bersangkutan dengan variabel tak bebasnya. Koefisien regresi untuk

variabel bebas X_1 (Motivasi) bernilai positif, menunjukkan adanya hubungan yang searah antara Motivasi dan Keputusan Pembelian Konsumen. Koefisien regresi variabel Motivasi sebesar 0,535 mengandung arti untuk setiap pertambahan Motivasi sebesar satu satuan akan menyebabkan bertambahnya Keputusan Pembelian Konsumen sebesar 0,535.

Koefisien regresi untuk variabel bebas X_2 (Persepsi) bernilai positif, menunjukkan adanya hubungan yang searah antara Persepsi dan Keputusan Pembelian Konsumen. Koefisien regresi variabel Persepsi sebesar 0,263 mengandung arti untuk setiap pertambahan Persepsi sebesar satu satuan akan menyebabkan bertambahnya Keputusan Pembelian Konsumen sebesar 0,263.

4.2.2.3 Analisis Korelasi Berganda

Analisis korelasi berganda digunakan untuk mencari besarnya korelasi antara Motivasi (X_1), dan Persepsi (X_2) terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y).

Tabel 4.27
Analisis Korelasi Berganda

Model Summary

Model	R	R Square
1	.894[a]	.800

a. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber: Hasil Output SPSS 13.0

Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,894 Koefisien korelasi tersebut bertanda positif, yang berarti terdapat hubungan

yang kuat antara Motivasi (X_1), dan Persepsi (X_2) dengan Keputusan Pembelian Konsumen (Y).

4.2.2.4 Koefisien Determinasi

Besarnya pengaruh Motivasi (X_1), dan Persepsi (X_2) terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y)dapat ditunjukkan oleh koefisien determinasi dengan rumus sebagai berikut :

$KD = R^2 \times 100\%$

= 0,894² x 100%

= 80,0%

Artinya, variabel-variabel Motivasi (X_1), dan Persepsi (X_2) memberikan pengaruh sebesar 80,0% terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y). Sedangkan sisanya sebesar 20,0% terhadap keputusan pembelian Konsumen (Y) dapat diterangkan oleh variabel lainnya yang tidak diteliti oleh penulis.

Secara parsial, masing-masing variabel bebas memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y) Pengaruh secara parsial tersebut ditunjukkan melalui tabel di bawah ini:

Tabel 4.28
Besarnya Korelasi Parsial dan Pengaruh Secara Parsial

Model	Standardized Coefficients Beta	Correlations Zero-order	Besarnya Pengaruh Secara Parsial	Besarnya Pengaruh Secara Parsial (%)
X_1	0.618	0.869	0.538	53.8
X_2	0.327	0.802	0.262	26.2
Pengaruh Total			0.800	80.0

Sumber: Hasil Output SPSS 13.0

Berdasarkan tabel di atas diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Motivasi (X_1) secara parsial memberikan pengaruh sebesar 53,8% terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y).
2. Persepsi (X_2) secara parsial memberikan pengaruh sebesar 26,2% terhadap terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y).

4.2.2.5 Pengujian Secara Simultan (Uji F)

Uji statistic F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variable bebas (X) yang terdiri dari Motivasi (X_1) dan Persepsi (X_2) yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama (simultan) dalam menjelaskan isi informasi terhadap variabel terikat terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y).

Hipotesis:

Ho : Tidak terdapat pengaruh dari variabel-variabel bebas secara bersama-sama atas suatu variabel tidak bebas.

H_1 : Ada pengaruh dari variabel-variabel bebas secara bersama-sama atas suatu variabel tidak bebas.

Statistik Uji:

$$F = \frac{R^2 / k}{(1 - R^2)/(N - k - 1)}$$

Tabel 4.29
Uji F

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	503.871	2	251.935	143.714	.000[a]
	Residual	126.218	72	1.753		
	Total	630.089	74			

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Hasil Output SPSS 13.0

Kriteria Uji:

Tolak Ho jika : $F_{hitung} > F_{tabel}$ (dk = k,(N-k-1)) (α = 0,05) dan

Terima Ho jika: $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ (dk =k, (N-k-1)) (α = 0,05)

Dimana F_{tabel} = 3,124

Kesimpulan :

Dengan derajat kepercayaan sebesar 95%, F_{hitung} (143,714) > F_{tabel} (3,124) maka secara simultan variable bebas (X) yang terdiri dari Motivasi (X_1) dan Persepsi (X_2) mempunyai pengaruh terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y).

4.2.2.6 Pengujian Secara Parsial (Uji t)

Untuk mengetahui signifikan atau tidaknya suatu pengaruh dari variabel-variabel bebas secara parsial atas suatu variabel tidak bebas digunakan uji t.

Ho : Tidak ada pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel tidak bebas.

H_1 : Ada pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap suatu variabel tidak bebas.

$\alpha = 5\%$

Statistik Uji:

$$t = \frac{\hat{\beta}_i}{Se(\hat{\beta}_i)}$$

Kriteria Uji : 1. Terima Ho jika –t tabel ≤ t hitung ≤ t tabel

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

t tabel = $t_{\alpha\,;\,(df)}$, df = n-k-1

Hasil uji t berdasarkan pengolahan SPSS disajikan pada tabel berikut :

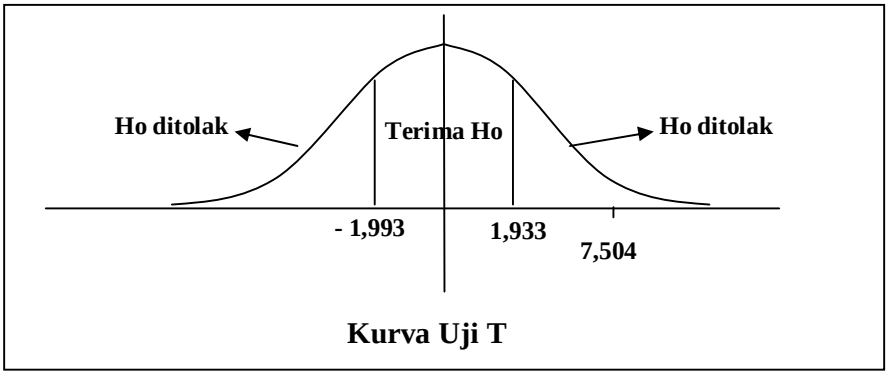
Tabel 4.30
Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Model		Unstandardized Coefficients		t hitung	t tabel	Keterangan	Kesimpulan
		B	Std. Error				
1	X_1	0.535	0.071	7.504	±1,993	Ho ditolak	ada pengaruh signifikan
2	X_2	0.263	0.066	3.965	±1,993	Ho ditolak	ada pengaruh signifikan

Berdasarkan tabel di atas diperoleh hasil sebagai berikut :

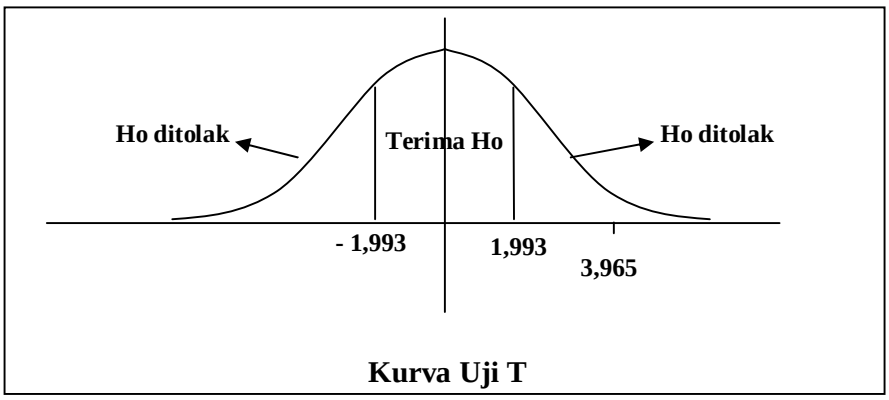
1. Untuk variabel Motivasi (X_1) diperoleh nilai t hitung sebesar 7,504. Karena t hitung > t tabel (1,993) maka Ho ditolak. Oleh karena itu, dapat

disimpulkan bahwa Motivasi (X_1) secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y).



Gambar 4.2
Pengaruh Motivasi Terhadap Keputusan Pembelian

2. Untuk variabel Persepsi (X_2) diperoleh nilai t hitung sebesar 3,965. Karena t hitung > t tabel (1,993) maka Ho ditolak. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa Persepsi (X_2) secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y).



Gambar 4.3
Pengaruh Persepsi Terhadap Keputusan Pembelian