LEMBAR PENGESAHAN

Judul	:**"Pengaruh Motivasi Konsumen Dan Persepsi Kualitas Terhadap Sikap Konsumen Dalam Membeli Sepeda Motor Yamaha Pada Yamaha Indra Motor Banjaran Bandung"**
Nama	: Willy Hardi Ginandar
Nim	: 21207882
Jenjang	: Strata satu (S1)
Program studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi

Bandung…..Februari 2013

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

Trustorini Handayani,SE.,M.Si

Nik.4127.34.02.012

Dekan Fakultas Ekonomi

Dr. Dedi Sulistiyo S.,MT

Nik.4127.57.101.002

Ketua Program Studi Manajemen

Dr. Raepy Dwi Santy,SE.,M.Si

Nik.4127.34.02.006

i

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis (skripsi saya ini adalah asli dan belum pernah di ajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana), baik di Universitas Komputer Indonesia maupun di perguruan tinggi lain
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain. Kecuali arahan dari pembimbing.
3. Dalam karya tulis initidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau di publikasikan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas di cantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apa bila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, Maka saya bersedia menerima sangsi akademik sesuai dengan aturan yang berlaku.

Bandung……2013

Yang membuat pernyataan

Willy Hardi Ginandar

Nim: 21207882

MOTTO

Kita Hidup

Merupakan Suatu

Tanggung Jawab

Kita Mati

Merupakan Suatu

Pertanggung Jawaban

ABSTRACT

WILLY HARDI GINANDAR. ***"The Influence Of Motivation Consumers And Perception Quality Against The Attitude Of Consumers In Buying Yamaha Motorcycle In Yamaha Indra Motor Banjaran Bandung", under the guidance of*** **Trustorini Handayani,SE.,M.Si**

Research done on consumer products Yamaha indra motor. phenomenon is that the growing business in Bandung, one of which is the product Yamaha. many strategies to achieve the desired targets, such as building brand strength, increase in consumers attitudes in buying. But Yamaha sales decline in associate with consumer motivation, perception quality, to easily to switch over looking away consumers to other product. Purpose of this study was to determine how much the Influence Of Motivation Consumers And Perception Quality Against The Attitude Of Consumers In Buying Yamaha Motorcycle In Yamaha Indra Motor Banjaran Bandung.

Methods used in this study is qualitative and quantitative methods. unit of analysis in this research is that consumers totaled 862 for 36 month with a sample of 90 respondents. Statistical test used is the calculation of correlation Person, path analysis, correlation, coefficient of determination, hypothesis testing, and also use the help an application program SPSS 20.0 for windows.

Influence Of Motivation Consumers Against The Attitude Of Consumers a significant positive impact that is 9.29%, as well as the influence of Perception Quality Against The Attitude Of Consumers In Buying significant positive impact that is 9.61%, and the influence The Attitude Of Consumers In Buying Yamaha Motorcycle advantage and a significant positive impact is .This means that Motivation Consumers and Perception Quality can make a competitive The Attitude Of Consumers.

Keywords*: Motivation Consumers, Perception Quality and Attitude Of Consumers.*

.

ABSTRAK

WILLY HARDI GINANDAR. "Pengaruh Motivasi Konsumen Dan Persepsi Kualitas Terhadap Sikap Konsumen Dalam Membeli Sepeda Motor Yamaha Pada Yamaha Indra Motor Banjaran Bandung", di bawah bimbingan Trustorini Handayani,SE.,M.Si

Penelitian ini dilakukan pada konsumen produk Yamaha Indra Motor. Fenomena yang terjadi adalah bahwa semakin meningkatnya bisnis di Bandung, salah satunya adalah produk Yamaha. Banyak strategi yang dilakukan untuk mencapai target yang diinginkan, seperti membangun kekuatan mereknya, meningkatkan Sikap konsumen dalam membeli. Namun Yamaha mengalami penurunan penjualannya dikaitkan dengan Motivasi konsumen dan persepsi kualitasny, hingga mudah berpalingnya konsumen terhadap produk lain. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Motivasi. konsumen dan persepsi kualitas terhadap sikap konsumen dalam membeli sepeda motor Yamaha Pada Yamaha Indra Motor Banjaran Bandung.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dan kuantitatif. Unit analisis dalam penelitian ini adalah konsumen yang berjumlah 862 selama 36 bulan dengan sampel sebanyak 90 responden. Pengujian statistik yang digunakan adalah perhitungan korelasi *person*, analisis jalur, korelasi, koefisien determinasi, uji hipotesis, dan juga menggunakan bantuan program aplikasi SPSS 20.0 *for windows*.

Pengaruh Motivasi konsumen terhadap Sikap konsumen berdampak positif dan Signifikan yaitu 9.29%, begitu pula Pengaruh Persepsi kualitas terhadap sikap konsumen berdampak positif dan signifikan yaitu 9.61%, serta pengaruh Sikap Konsumen dalam membeli sepeda motor Yamaha dan signifikan Kemudian dampak secara secara parsial berdampak positif dan signifikan Hal ini berarti Motivasi Konsumen dan persepsi kualitas mampu membuat Sikap konsumen dalam membeli.

Kata kunci: Motivasi konsumen ,persepsi kualitas dan sikap konsumen.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT dan Rosul-nya Nabi Muhammad SAW. Atas berkat dan rahmatnya yang telah dilimpahkan kepada kita semua, karna atas berkat dan rahmatnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul:

"Pengaruh Motivasi Konsumen Dan Persepsi Kualitas Terhadap Sikap Konsumen Dalam Membeli Sepeda Motor Yamaha Pada Yamaha Indra Motor Banjaran Bandung"

Dalam Penyusunan Skripsi ini penulis menyadari sepenuhnya bahwa Skripsi ini jauh dari sempurna, mengingat keterbatasan pengetahuan, pengalaman serta kemampuan penulis, untuk itu penulis memerlukan saran dan keritik yang sifatnya membangun.

Dalam penyusunan Skripsi ini, penulis memperoleh bantuan, bimbingan dan petunjuk sehingga dapat menyelesaikan Skripsi ini. Maka pada kesempatan ini penulis menyampaikan Terima Kasih yang sebesar besarnya kepada:

1. Dr. Eddy Soeryanto Soegoto, & Selaku Rektor UNIKOM.
2. Dr. Dedi Sulistiyo S.,MT, & Selaku Dekan Fakultas Ekonomi UNIKOM.
3. Dr. Raeny Dwi santy,SE.,M.Si, & selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi UNIKOM
4. Ibu Trustorini Handayani,SE.,M.Si & Selaku Dosen Pembimbing Yang Memberikan Bimbingan, Saran dan Nasehatnya selama penyusunan Skripsi ini.

5. Ibu Lina Ismawati,SE.,M.Si & Selaku Ketua Panitia Siding Akhir Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi UNIKOM, & Selaku dosen penguji-1 penulis yang telah memberikan saran dan koreksi, semoga bermanfaat bagi penulis.
6. Bapak Oman Sukirman,SE.,MM. & Selaku dosen penguji-2 penulis yang telah memberikan saran dan koreksi, semoga bermanfaat bagi penulis.
7. Ibu Windi Novianti,SE.,MM. & Selaku Koordinator Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi UNIKOM.
8. Dr. Rahma Wahdiniwaty,M.Si & Selaku Dosen Wali Penulis yaitu dikelas MN-1, Terima Kasih Untuk Selalu membantu Penulis Selama PerKuliahan.
9. Seluruh karyawan Yamaha Indra Motor atas kesediaannya mengijinkan penulis untuk melakukan penelitian.
10. Seluruh Staf Karyawan Dan Doosen Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Unikom
11. Kedua orang tuaku tersayang, Bapak Dachlan Iskandar dan Mama Nengsih yang dengan penuh kasih sayang serta do'anya telah memberikan kekuatan batin kepada penulis untuk menyelesaikan studi ini.
12. Untuk Istriku Dan Anaku tersayang, terima kasih atas semuanya, kasih sayang, dan dukungan yang selalu membuat penulis semangat untuk menyelesaikan studi ini.
13. Sahabat-Sahabatku Retno, Ariana, Maulana. Said, Jemi, Akmal, Dian Romel, Baim, Ira, Fitria, Eko, Ustad Tekom, Fajri, Reza, Adi, Aditya, Ebenius, Rinal, Dan Semua Teman Di UNIKOM.

Penulis menyadari masih terdapat kekurangan dalam pembuatan dan penulisan Skripsi ini, untuk itu perkenankanlah penulis memohon maaf apabila terdapat hal-hal yang kurang berkenan.

Akhir kata, penulis berharap semoga Skripsi ini bermanfaat bagi penulis sendiri, semua pihak yang bersangkutan.

Wassalaamu'alaikum Wr. Wb.

Bandung,…Februari 2013
Penulis

Willy Hardi Ginandar
NIM. 21207882

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN i

PERNYATAAN KEASLIAN..... ii

MOTO iii

ABSTRACT iv

ABSTRAK v

KATA PENGANTAR vi

DAFTAR ISI ix

DAFTAR GAMBAR xii

DAFTAR TABEL xiv

DAFTAR LAMPIRAN xvii

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian 1

1.2. Identifikasi Dan Rumusan Masalah 8

1.2.1. Identifikasi..... 8

1.2.2. Rumusan Masalah 8

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian..... 9

1.3.1. Maksud penelitian 9

1.3.2. Tujuan penelitian 9

1.4. Kegunaan penelitian 9

1.4.1. Kegunaan Praktis 9

1.4.2. Kegunaan Akademis 10

1.5. Lokasi Dan Waktu Penelitian 10

1.5.1. Lokasi Penelitian 10

1.5.2. Waktu penelitian 10

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka..... 12

2.1.1. Teori Motivasi Konsumen 12

2.1.2. Persepsi Konsumen..... 13

2.1.3. Sikap Konsumen 20

2.1.4. Perbedaan dengan penelitian sebelumnya 22

2.2. Kerangka Pemikiran..... 26

2.2.1. Hubungan Motivasi Konsumen Dengan

Persepsi Kualitas 27

2.2 2. Hubungan Motivasi Terhadap Sikap Konsumen 28

2.2.3. Hubungan Persepsi Kualitas Terhadap

Sikap Konsumen 30

2.2.4. Hubungan Motivasi Konsumen Dan Persepi

Kualitas Terhadap Sikap Konsumen..... 31

2.3. Hipotesis 33

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian 34

3.2. Metode Penelitian 34

3.2.1. Desain Penelitian 36

3.2.2. Operasianalisasi Variable 37

3.2.3. Sumber Dan Teknik Penentuan Data 41

3.2.3.1. Sumber Data 41

3.2.3.2. Teknik Penentuan Data 42

3.2.4. Teknik Pengumpulan Data 43

3.2.4.1. Uji Validitas 45

3.2.4.2. Uji Reliabilitas 48

3.2.4.3. Uji MSI 50

3.2.5. Rancangan Analisis Dan Pengujian Hipotesis 51

3.2.5.1. Rancangan Analisis 51

3.2.5.2. Pengujian Hipotesis 56

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran umum Perusahaan 61

4.1.1. Sejarah Perusahaan 61

4.1.2. Job Descripsion 62

4.1.3. Aktivitas perusahaan Perusahaan 63

4.2. Karakteristik Responden 64

4.3. Analisis Kualitatif (Metode Deskriptif) 66

4.3.1. Deskriptif variable motivasi konsumen 67

4.3.2. Deskriptif variable persepsi kualitas 75

4.3.3. Deskriptif variable Sikap konsumen 81

4.4. Analisis verifikatif..... 87

4.4.1. Pengaruh Motivasi konsumen dan

persepsi kualitas terhadap sikap konsumen

dalam membeli sepeda motor Yamaha di Yamaha

indra motor banjaran bandung 87

4.4.2. Analisis korelasi simultan atara

sikap kon sumen(X1)

Dan persepsi kualitas ((X2)

dengan sikap konsumen (Y)..... 89

4.4.3. Analisis korelasi parsial

motivasi konsumen (X1)

dengan sikap konsumen (Y) 90

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan 99

5.2. Saran..... 101

DAFTAR PUSTAKA 103

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

No	Judul Gambar	Hal
Gambar 2.1	Model Sikap Konsumen	21
Gambar 2.2.	Kerangka Pemikiran Teoritis	32
Gambar 3.2	Uji Daerah Penerimaan Dan Penolakan Hipotesis	60
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Yamaha Indra Motor	62
Gambar 4.2	Daerah Penolakan H_0 Secara Parsial Pengaruh Motivasi Konsumen Terhadap Sikap Konsumen	96
Gambar 4.3	Daerah Penolakan H_0 Secara Parsial Pengaruh Persepsi Kualitas Terhadap Sikap Konsumen	98

DAFTAR TABEL

No	Judul Tabel	Hal
Tabel 1.1	Data Penjualan Motor Yamaha Periode 2010-2012	7
Tabel 1.2	Time Schedule Penelitian	11
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	24
Tabel 3.1	Desain Penelitian	37
Tabel 3.2	Operasionalisasi Variabel	39
Tabel 3.3	Hasil Pengujian Validitas Variable Motivasi Konsumen	47
Tabel 3.4	Hasil Pengujian Validitas Variable Persepsi Kualitas	47
Tabel 3.5	Hasil Pengujian Validitas Variable Sikap Konsumen	48
Tabel 3.6	Hasil Uji Realibilitas	50
Tabel 3.7	Kriteria Persentase Tanggapan Responden	53
Tabel 3.8	Tingkat Keeratan Korelasi	55
Tabel 3.9	Hasil Kategori Korelasi Metodeguilford	58
Tabel 4.1	Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	65
Tabel 4.2	Responden Berdasarkan Usia	66
Tabel 4.3	Tidak Cepat Rusak Awet	67
Tabel 4.4	Suara Mesin Halus Dan Handal	68
Tabel 4.5	Bentuk Dan Desain Nyaman Dikendarai	69
Tabel 4.6	Suspensi Sangat Empuk	69
Tabel 4.7	Kualitas Sudah Terbukti Sehingga Purna Jualnya Tinggi	70

Tabel 4.8 Banyak Orang Mencari Motor Yamaha 71

Tabel 4.9 Harganya Terjangkau 72

Tabel 4.10 Pembeliian Dilakukan Secara Kredit 72

Tabel 4.11 Kualitas Bengkel Resmi Cukup Memuaskan..... 73

Tabel 4.12 Skor Tanggapan Responden Tentang Motivasi Konsumen 74

Tabel 4.13 Skor Persentase Tanggapan Responden Tentang Motivasi Konsumen 74

Tabel 4.14 Pengkategorian Jawaban Responden Untuk Motivasi Konsumen 75

Tabel 4.15 Ciri Yang Khas Dibandingkan Dengan Merek Lainnya Dari Segi Mein Lampu Dan Bodi 76

Tabel 4.16 Kerusakan Bias Terjaga Tergantung Dari Pemajaian 77

Tabel 4.17 Walaupun Terkena Banjir Atau Rob Tidak Pernah Bermasalah..... 78

Tabel 4.18 Tenaga Dan Torsi Yang Dihasilkan Masih Bias Diandalkan ... 78

Tabel 4.19 Terhadap Kesetabilan Mesin..... 79

Tabel 4.20 Tanggapan Responden Tentang Persepsi Kualitas 80

Tabel 4.21 Skortanggapan Responden Tentang Persepsi Kualitas 80

Tabel 4.22 Pengkategorian Jawaban Responden Untuk Persepsi Kualitas 80

Tabel 4.23 Model Mengikuti Tren Perkembangan Jaman

Didesain Dengan Unik Inovatif 82

Tabel 4.24 Selalu Mengeluarkan Model Baru 82

Tabel 4.25 Warna Tidak Kelihatan Norak, Elegan Dan Sesuai

Dengan Pribadi Kita 83

Tabel 4.26 Stiping Stiker Tidak Ketinggalan Jaman..... 84

Tabel 4.27 Tidak Boros Dalam Penggunaan Bbm..... 85

Tabel 4.28 Berbagai Tive Jenis Motor..... 85

Tabel 4.29 Skortanggapan Responden Tentang Sikap Konsumen 86

Tabel 4.30 Skorpersentase Tanggapan Responden Tentang

Sikap Konsumen 86

Tabel 4.31 Pengkategorian Jawaban Responden Untuk

Sikap Konsumen 87

Tabel 4.32 Koefesien Regresi 88

Tabel 4.33 Model Sumari..... 89

Tabel 4.34 Korelasi Motivasi Konsumen Dengan Sikap Konsumen..... 90

Tabel 4.35 Korelasi Persepsi Kualitas Dengan Sikap Konsumen..... 91

Tabel 4.36 Konstanta Motivasi Konsumen Dan Persepsi Kualitas..... 92

Tabel 4.37 Konstanta Sikap Konsumen..... 93

Tabel 4.38 Pengujian Hipotesis Secara Simultan Anova..... 94

Tabel 4.39 Pengujian Hipotesis Parsial X1 Coeffisients 95

Tabel 4.40 Pengujian Hipotesis Parsial X2 Coeffisients..... 97

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan Mengadakan Penelitian/Pengumpulan Data Dalam Rangka Penyusunan Skripsi

Lampiran 2 Surat Keterangan Melakukan Penelitian Di Yamaha Indra Motor

Lampiran 3 Keterangan Catatan Kegiatan Bimbingan Dan Konsultasi

Lampiran 4 Lembar Revisi Seminar Usulan Penelitian

Lampiran 5 Lembar Revisi Sidang

Lampiran 6 Surat Keterangan Penyerahan Hak Eksklusif

Lampiran 7 Kuesioner

Lampiran 8 Hasil Tanggapan Responden

Lampiran 9 Daftar Riwayat Hidup