

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian asosiatif, yaitu penelitian yang menghubungkan dua variabel atau lebih (Ginting dan Situmorang, 2008:57). Oleh karena itu penelitian ini akan menjelaskan pengaruh pelayanan kepada konsumen yang meliputi persepsi (X1) dan motivasi (X2), terhadap keputusan pembelian (Y) sepeda motor Yamaha Mio Soul di Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian bertempat di Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan.

3. Waktu Penelitian

Waktu Penelitian direncanakan dilakukan bulan Juni 2015 untuk lebih jelasnya seperti yang disajikan pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1 Rincian Waktu Penelitian

No	Kegiatan	Mei	Juni	Juli	Agustus	September
1	Pembuatan dan seminar proposal					
2	Pengumpulan data					
3	Analisa data					
4	Penyusunan Skripsi					

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut Sugiono (2009:72), Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari: objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”. Berdasarkan pendapat di atas yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang pernah membeli sepeda motor Yamaha Mio Soul di Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan.

2. Sampel

Menurut Sugiono (2009:73), Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Berdasarkan pendapat di atas yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 50 orang.

Sampel dapat diambil dengan menggunakan rumus slovin

Dimana :

n : Jumlah Sampel

N : Jumlah populasi

E : Standart Error _{=0.05}

Berdasarkan rumus diperoleh jumlah sampel (n) dalam penelitian ini sebagai berikut :

$$\begin{aligned}n &= 102 / (1+102 \times 0,1) \\ &= 50.49 = 50\end{aligned}$$

3. Defisini Operasional

Berdasarkan defenisi operasional yang telah dikemukakan (Tabel 3.2), maka operasionalisasi variable adalah sebagai berikut :

1. Variabel bebas (*independent variable*), yaitu faktor yang mempengaruhi (keputusan) pembelian sepeda motor Yamaha Mio Soul di Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, yang terdiri dari: persepsi (X1) dan motivasi (X2).
2. Variabel terikat (*dependent variable*), yaitu (keputusan) pembelian sepeda motor Yamaha Mio Soul di Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan (Y).

Tabel 3.2 Operasional Variabel

No	Variabel Penelitian	Definisi Operasional	Indikator	Pengukuran
1	Persepsi (X1)	Persepsi pelanggan terhadap keseluruhan kualitas atau keunggulan dari suatu produk atau jasa layanan yang berkaitan dengan apa yang diharapkan oleh pelanggan (Zeithaml dalam Muafi dan Effendi, 2001)	1. Kualitas Keseluruhan 2. Kemudahan Penggunaan 3. Keandalan barang 4. Produk 5. Kebiasaan dalam menggunakan produk	Likert

Tabel 3.2 (lanjutan)

No	Variabel Penelitian	Definisi Operasional	Indikator	Pengukuran
2	Motivasi (X2)	Keadaan di dalam pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatankegiatan guna mencapai suatu tujuan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga Produk 2. Kualitas Produk 3. Ketersediaan Barang 4. Keinginan Membeli Produk 5. Insentif 	Likert
3	Keputusan Pembelian (Y)	Kegiatan atau perilaku yang muncul sebagai respon terhadap objek	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sesuai kebutuhan 2. Mempunyai manfaat 3. Keputusan yang tepat dalam membeli 4. Pembelian berulang 	Likert

4. Jenis dan Sumber Data

Jenis data penelitian ini adalah data primer dan data skunder. Data primer merupakan data yang diperoleh dari seluruh responden pada lokasi penelitian, melalui pengamatan, wawancara dan pengisian kuisioner. Sedangkan data skunder merupakan data penelitian yang antara lain berupa bukti-bukti referensi majalah-majalah, brosur dan dukumen-dokumen lain yang ada hubungannya dengan pembahasan.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Pengamatan (*Observation*), yaitu dengan mengadakan pengamatan langsung pada objek penelitian.
2. Daftar pertanyaan (*Questionnaire*), yaitu pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan melalui angket yang sudah dipersiapkan sebelumnya dan diberikan kepada para responden. Dimana responden memilih salah satu jawaban yang telah disediakan dalam daftar pertanyaan.

Pengukuran data dalam penelitian ini adalah skala likert. Menurut Sugiono (2009 : 86). Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok tentang fenomena sosial. Untuk keperluan analisa kuantitatif penelitian ini maka peneliti memberikan 5 (lima) alternatif jawaban kepada responden untuk masing-masing variabel dengan menggunakan skala 1 sampai 5, yang terdapat pada Tabel 3.3.

Tabel 3.3 Instrumen Skala Likert

No	Item Instrumen	Skor
1	Sangat Setuju	5
2	Setuju	4
3	Ragu-ragu	3
4	Tidak Setuju	2
5	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber : Sugiono (2009 : 87)

6. Teknik Analisis Data

1. Uji Validasi dan Reliabilitas

Uji validitas dan reliabilitas dilakukan untuk menguji apakah suatu kuesioner layak digunakan sebagai instrumen penelitian. Validitas menunjukkan seberapa nyata suatu pengujian mengukur apa yang seharusnya diukur. Pengukur dikatakan valid jika mengukur tujuannya dengan nyata atau benar. Reliabilitas menunjukkan akurasi dan konsistensi dari pengukurannya.

Dikatakan konsisten jika beberapa pengukuran terhadap subjek yang sama diperoleh hasil yang tidak berbeda (Jogiyanto 2004:135). Adapun tempat untuk menguji validitas dan reliabilitas tersebut adalah Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan. Uji validitas dan reabilitas ini menggunakan alat bantu program SPSS versi 17.0 *for windows*.

a. Uji Validitas

Pengujian validitas dilakukan menggunakan program SPSS versi 17.0 *for windows*, dengan kriteria sebagai berikut :

$r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$, maka pertanyaan dinyatakan valid.

$r_{\text{hitung}} < r_{\text{tabel}}$, maka pertanyaan dinyatakan tidak valid.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat ukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang. Metode yang

digunakan adalah metode *Cronbach's Alpha*. Metode ini diukur berdasarkan skala *alpha cronbach* 0 sampai 1. Jika skala itu dikelompok ke dalam lima kelas dengan rentang yang sama, maka kemantapan *alpha* dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

- ✓ Nilai *alpha Cronbach* 0,00 – 0,20 berarti kurang reliable.
- ✓ Nilai *alpha Cronbach* 0,21 – 0,40 berarti agak reliable.
- ✓ Nilai *alpha Cronbach* 0,41 – 0,60 berarti cukup reliable.
- ✓ Nilai *alpha Cronbach* 0,61 – 0,80 berarti reliable.
- ✓ Nilai *alpha Cronbach* 0,81 – 1,00 berarti sangat reliable.

2. Analisis Regresi Linier Berganda

Metode analisis regresi berganda yang digunakan oleh peneliti adalah untuk mengetahui berapa besar pengaruh variabel independen yang jumlahnya dua atau lebih. Analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Untuk memperoleh hasil yang lebih terarah, peneliti menggunakan bantuan *SPSS 17.00 for windows*. Adapun model persamaan yang digunakan yaitu :

$$= a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots$$

Dimana:

Y = Keputusan pembelian

a = Konstanta

b = Koefisien regresi

X1= Persepsi

X2 = Motivasi

e = *Standar error*

3. Pengujian Hipotesis

Untuk membuktikan hipotesis dalam penelitian ini apakah variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat, maka digunakan beberapa pengujian yaitu uji – t dan uji – F.

a. Uji – t

Untuk menguji apakah masing-masing variabel bebas berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat secara parsial dengan $\alpha = 0,05$ dan juga penerimaan atau penolakan hipotesa, maka cara yang dilakukan adalah :

Untuk menguji apakah masing-masing variabel bebas (motivasi konsumen, persepsi kualitas, dan sikap konsumen) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat (keputusan konsumen) secara satu per satu (parsial) dengan $\alpha = 0,05$ dan juga penerimaan atau penolakan hipotesa dengan cara :

1) Merumuskan Hipotesis

a) H01 : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara motivasi konsumen terhadap keputusan pembelian.

Ha1 : Ada pengaruh yang signifikan antara motivasi konsumen terhadap keputusan konsumen pembelian.

b) H02 : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara persepsi kualitas terhadap keputusan pembelian.

Ha2 : Ada pengaruh yang signifikan antara persepsi kualitas terhadap keputusan konsumen.

2) Mencari t hitung

Rumus :
$$t = \frac{r}{\sqrt{\frac{1-r^2}{n-2}}}$$

Keterangan :

R : Koefisien Korelasi

R² : Koefisien Determinasi

n : Banyaknya sampel

Dengan asumsi (thitung)

H0 : diterima bila sig > α = 0,05

H0 : ditolak bila sig ≤ α = 0,05

b. Uji – F

Untuk menguji apakah masing-masing variabel bebas berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat secara bersama-sama dengan α = 0,05 dan juga penerimaan atau penolakan hipotesa, maka cara yang dilakukan adalah :

1) Merumuskan Hipotesis

H04 : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara persepsi dan motivasi terhadap keputusan pembelian secara bersama-sama.

Ha4 : Ada pengaruh yang signifikan antara persepsi dan motivasi terhadap keputusan pembelian secara bersama-sama.

2) Mencari F hitung.

Rumus:

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

Keterangan:

R^2 : Koefisien determinasi

k: Banyaknya variabel bebas

n : Banyaknya sampel

Dengan asumsi (F hitung)

- a. Apabila tingkat signifikansi $< \alpha$ (0,05), maka H0 ditolak dan H1 diterima, berarti variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b. Apabila tingkat signifikansi $> \alpha$ (0,05), maka H0 diterima dan H1 ditolak, berarti variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

H0 : ditolak bila signifikansi $\leq \alpha = 0,05$

7. Koefisien Determinasi (R^2)

Uji ini digunakan untuk mengukur kedekatan hubungan koefisien determinasi (adjusted R^2) yaitu Angka yang menunjukkan besarnya kemampuan varians atau penyebaran dari variable-variabel bebas yang menerangkan terhadap variable terikat atau angka yang menunjukkan seberapa besar variable terikat yang dipengaruhi oleh variable bebasnya.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan

Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan adalah dealer resmi Yamaha yang mencakup penjualan (sales), perawatan (service) serta pengadaan suku cadang (separe part) sepeda motor merek Yamaha. Didirikan pada tanggal 29 Oktober 2006, secara operasional menjalankan bisnis retail otomotif Yamaha pada bulan Agustus 2007 dengan menggunakan nama CV. Sejahtera Motor Gemilang. Perusahaan ini berdiri karena memiliki tujuan ingin memenuhi kebutuhan konsumen dan memberikan layanan serta solusi terbaik kepada konsumen dalam memberikan informasi mengenai beragam tipe motor merek Yamaha, pembelian dan pemeliharaan motor, penyediaan suku cadang, layanan pendanaan sampai penebusan STNK dan BPKB dapat dipenuhi.

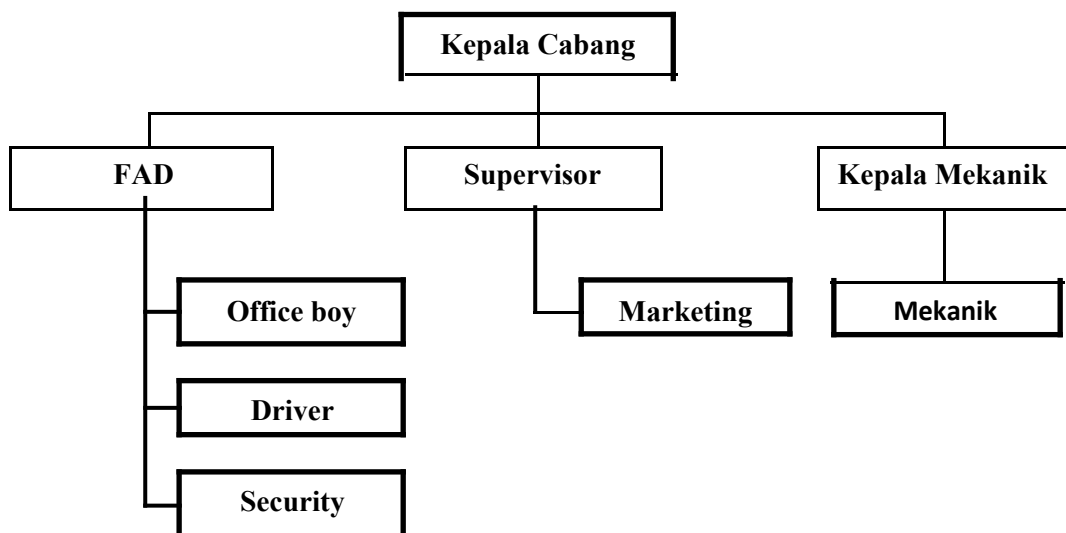
Dalam memajukan usaha, Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan membuat visi dan misi sebagai berikut:

- a. Visi : Menjadikan Motor Yamaha Semakin di Depan.
- b. Misi :
 - Memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen
 - Mengutamakan kepentingan konsumen

- Kerja sama yang solid bagi setiap karyawan

2. Struktur Organisasi

Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, memiliki struktur organisasi yang dipimpin oleh 1 (satu) orang Kepala Cabang. Kepala Cabang membawahi 3 (tiga) departemen yaitu FAD, Supervisor dan Kepala Mekanik, dan masing-masing departemen dibantu oleh beberapa orang anggota, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 4.1.



Sumber : Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang
Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan (2015)

Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Sejahtera Motor Gemilang

Job Description

1. Kepala Cabang (sentralayanan)

Kepala cabang memiliki tugas sebagai berikut: Mengawasi dan mengkoordinasikan seluruh kegiatan yang dijalankan perusahaan yang

dipimpinnya. Mendelegasikan wewenang dan tanggung jawab kepada masing-masing kepala koordinasi sesuai bidangnya. Menerima laporan dari setiap departemen tentang hasil yang telah dicapai oleh masing-masing koordinator.

2. Administrasi

Bagian administrasi bertugas menyusun dan menetapkan pokok-pokok dalam masalah pengeluaran keuangan, anggaran, kalkulasi, pembukuan serta kesejahteraan pegawai.

3. Supervisor

Tugas-tugas bagian supervisor adalah memantau dan meningkatkan penjualan produk motor, memeriksa hasil laporan penjualan, melaporkan hasil laporan penjualan produk kepada kepala cabang setiap bulannya.

4. Kepala Mekanik

Memiliki tugas Menerima customer yang akan melakukan perbaikan motor dan mencatat semua keluhan yang dihadapi customer dan memerintahkan tenaga mekanik untuk memperbaikinya.

5. Office Boy

Office boy bertugas menjaga kebersihan kantor agar selalu terlihat bersih dan nyaman.

6. Driver / Supir

Supir bertugas menjalankan delivery process di retail chain.

7. Security/Satpam

Satpam bertugas menjaga keamanan dan ketertiban perusahaan.

8. Bagian Marketing

Tugas dan tanggung jawab kepala bagian marketing:

- a. Menjaga pelaksanaan operasional marketing agar sesuai dengan ketentuan dan peraturan, baik peraturan eksternal maupun peraturan internal. Membantu kepala cabang dalam mencapai target penjualan motor di Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan.
- b. Memenuhi target dalam mendukung percepatan pelayanan dari aspek hukum, administrasi dan dokumentasi, termasuk di dalamnya memberikan masukan kepada kepala cabang untuk mencegah terjadinya kerugian baik dari aspek hukum maupun jaminan, membuat strategi dan rencana kerja marketing.
- c. Memberikan *Job Description*, melakukan penilaian karyawan atau staf, memberikan rekomendasi kenaikan pangkat atau promosi jabatan, memberikan penghargaan atau hukuman, menetapkan/mengesahkan, merotasi karyawan atau stafnya.
- d. Terlaksananya pelayanan yang baik bagi seluruh anggota dan anggota luar Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan dengan tetap mengacu pada system dan prosedur yang berlaku.

9. Mekanik/*pre delivery inspection (PDI)*

Tugas dari Mekanik/PDI adalah sebagai berikut:

- Melaksanakan proses pemeriksaan awal unit motor sebelum dijual sesuai kebutuhan

- Melaksanakan proses perbaikan motor yang berkualitas serta melayani konsumen dengan baik.

3. Aspek-aspek Kegiatan Perusahaan

Tugas utama dari Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan adalah menyediakan produk, mendistribusikan, menjual produk sepeda motor Yamaha yang berada di wilayah Medan dan sekitarnya. Mendapatkan keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan perusahaan dan mengusahakan penyediaan sepeda motor merek Yamaha dari berbagai tipe.

Kegiatan yang dijalankan oleh Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan meliputi:

1. Penyediaan sepeda motor Yamaha
2. Penjualan sepeda motor Yamaha
3. Pendistribusian sepeda motor Yamaha
4. Penyediaan suku cadang asli Yamaha
5. Perbaikan dan perawatan sepeda motor Yamaha

B. Pembahasan

1. Karakteristik Responden

Gambaran umum mengenai karakteristik responden diperoleh dari hasil jawaban kuesioner, antara lain berdasarkan usia, pekerjaan, status perkawinan dan jenis kelamin. Berikut ini data dari 50 responden yang membeli sepeda motor Yamaha Mio Soul di Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan.

Karakteristik responden berdasarkan usia ditabelkan pada Tabel 4.1. yang dikelompokkan menurut usia, usia responden dikelompokkan dari 23 tahun sampai 30 tahun dan 31 tahun sampai 45 tahun. Distribusi usia responden ditunjukkan pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Distribusi Usia Responden

Usia	Jumlah	Persentasi (%)
23 - 30 tahun	32	64%
31- 45 tahun	18	36%
Total	50	100%

Sumber : Data primer diolah (November 2015)

Pada Tabel 4.1 menunjukkan usia responden, dimana responden yang berusia antara 23 - 30 tahun sebanyak 32 orang (64 %), responden yang berusia antara 31 - 45 tahun sebanyak 18 orang (36 %).

Karakteristik responden dikelompokkan menurut jenis kelamin, distribusi menurut jenis kelamin responden ditunjukkan pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2 Distribusi Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Jumlah Mahasiswa	Persentasi (%)
Laki-laki	39	78%
Perempuan	11	22%
Total	50	100%

Sumber : Data primer diolah (November 2015)

Pada Tabel 4.2 menunjukkan jenis kelamin responden, dimana responden berjenis kelamin laki-laki sebanyak 39 orang (78 %) dan responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 11 orang (22 %).

Karakteristik responden menurut jenis pekerjaannya, ditunjukkan pada Tabel 4.3.

Tabel 4.3 Distribusi Pekerjaan Responden

Pekerjaan	Jumlah	Persentasi (%)
Pegawai Negri	14	28%
Pegawai Swasta	23	46%
Wiraswasta	13	26%
Total	50	100%

Pada Tabel 4.3 menunjukkan pekerjaan responden, dimana responden yang bekerja sebagai pegawai negri sebanyak 14 orang (28 %), responden yang bekerja sebagai pegawai swasta sebanyak 23 orang (46 %), dan responden yang bekerja sebagai wiraswasta sebanyak 13 orang (26 %).

Berdasarkan hasil dari karakteristik responden pada distribusi usia, jenis kelamin dan pekerjaan responden, yang diperoleh dari hasil yang telah disesuaikan dengan tingkat persentase 100 %, maka hasil ini digunakan untuk melihat pengaruh variabel-variabel dengan analisis statistik dan pengujian analisis data menggunakan uji validitas dan uji reabilitas.

2. Hasil Jawaban Responden

Kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan skala *likert*, yaitu untuk menanyakan tanggapan pengguna sepeda motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34

Medan mengenai pengaruh persepsi dan motivasi terhadap keputusan pembelian.

a. Variabel Persepsi (X1)

Pernyataan bahwa: Kualitas keseluruhan sepeda motor Yamaha Mio Soul sangat baik, menghasilkan beberapa tanggapan dari responden. Jawaban responden terhadap pernyataan tersebut ditunjukkan pada Tabel 4.4.

Tabel 4.4 Kualitas Keseluruhan Sepeda Motor Yamaha Mio Soul Sangat Baik.

No	Jawaban Responden	Frekuensi	Persen (%)
1	Tidak setuju	0	0,0
2	Kurang setuju	11	22,0
3	Setuju	23	46,0
4	Sangat setuju	16	32,0
	TOTAL	50	100,0

Berdasarkan Tabel 4.4 dapat dilihat ada 16 responden yang menyatakan sangat setuju dengan tingkat persentase 32 %, 23 responden yang menyatakan setuju dengan tingkat persentase 46 % dan 11 responden yang menyatakan kurang setuju dengan tingkat persentase 22 %. Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas dari pengguna sepeda motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, menyetujui pernyataan “Kualitas keseluruhan sepeda motor Yamaha Mio Soul sangat baik”.

Pernyataan bahwa: Saya merasakan kemudahan penggunaan saat mengendara Yamaha Mio Soul, menghasilkan

beberapa tanggapan dari responden. Jawaban responden terhadap pernyataan tersebut ditunjukkan pada Tabel 4.5.

Tabel 4.5 Saya merasakan kemudahan penggunaan saat mengendarai Yamaha Mio Soul

No	Jawaban Responden	Frekuensi	Persen (%)
1	Tidak setuju	0	0,0
2	Kurang setuju	5	10,0
3	Setuju	25	50,0
4	Sangat setuju	20	40,0
	TOTAL	50	100,0

Berdasarkan Tabel 4.5 dapat dilihat ada 20 responden yang menyatakan sangat setuju dengan tingkat persentase 40 %, 25 responden yang menyatakan setuju dengan tingkat persentase 50 %, 5 responden yang menyatakan kurang setuju dengan tingkat persentase 10%. Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas dari pengguna sepeda motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, menyetujui pernyataan: “Saya merasakan kemudahan penggunaan saat mengendarai Yamaha Mio Soul”.

Pernyataan bahwa: Saya percaya kehandalan sepeda motor Yamaha Mio Soul, menghasilkan beberapa tanggapan dari responden. Jawaban responden terhadap pernyataan tersebut ditunjukkan pada Tabel 4.6

Tabel 4.6 Saya percaya kehandalan sepeda motor Yamaha Mio Soul.

No	Jawaban Responden	Frekuensi	Persen (%)
1	Tidak setuju	0	0
2	Kurang setuju	11	22,0
3	Setuju	27	54,0
4	Sangat setuju	12	24,0
	TOTAL	50	100,0

Berdasarkan Tabel 4.6 dapat dilihat ada 12 responden yang menyatakan sangat setuju dengan tingkat persentase 24 %, 27 responden yang menyatakan setuju dengan tingkat persentase 54 %, 11 responden yang menyatakan kurang setuju dengan tingkat persentase 22 % dan 0 responden menyatakan tidak setuju dengan tingkat persentase 0 %. Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas dari pengguna sepeda motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, menyetujui pernyataan: “Saya percaya kehandalan sepeda motor Yamaha Mio Soul”.

b. Variabel Motivasi (X2)

Tabel 4.7 Saya tertarik dengan harga sepeda motor Yamaha Mio Soul yang ditetapkan oleh showroom

No	Jawaban Responden	Frekuensi	Persen (%)
1	Tidak setuju	0	0,0
2	Kurang setuju	4	8,0
3	Setuju	30	60,0
4	Sangat setuju	16	32,0
	TOTAL	50	100,0

Berdasarkan Tabel 4.7 dapat dilihat ada 16 responden yang menyatakan sangat setuju dengan tingkat persentase 32 %, 30 responden yang menyatakan setuju dengan tingkat persentase 60 % dan 4 responden yang menyatakan kurang setuju dengan tingkat persentase 8%. Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas dari pengguna sepeda motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, menyetujui pernyataan: “saya tertarik dengan harga sepeda motor Yamaha Mio Soul yang ditetapkan oleh showroom”.

Tabel 4.8 Saya memahami kualitas sepeda motor Yamaha Mio Soul secara keseluruhan

No	Jawaban Responden	Frekuensi	Persen (%)
1	Tidak setuju	0	0,0
2	Kurang setuju	2	7,0
3	Setuju	31	60,0
4	Sangat setuju	17	32,0
	TOTAL	50	100,0

Berdasarkan Tabel 4.8 dapat dilihat ada 17 responden yang menyatakan sangat setuju dengan tingkat persentase 32 %, 31 responden yang menyatakan setuju dengan tingkat persentase 60 %, 2 responden yang menyatakan kurang setuju dengan tingkat persentase 7 %. Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas pengguna sepeda motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, menyetujui pernyataan “Saya memahami kualitas sepeda motor Yamaha Mio Soul secara keseluruhan”.

Tabel 4.9 Saya mengetahui ketersediaan motor Yamaha Mio Soul di showroom

No	Jawaban Responden	Frekuensi	Persen (%)
1	Tidak setuju	0	0,0
2	Kurang setuju	1	1,0
3	Setuju	30	56,0
4	Sangat setuju	22	41,0
	TOTAL	50	100,0

Berdasarkan Tabel 4.9 dapat dilihat ada 22 responden yang menyatakan sangat setuju dengan tingkat persentase 41 %, 30 responden yang menyatakan setuju dengan tingkat persentase 56 % dan 1 responden yang menyatakan kurang setuju dengan tingkat persentase 1,0 %. Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas dari pengguna sepeda motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, menyetujui pernyataan: “Saya mengetahui ketersediaan motor Yamaha Mio Soul di showroom”.

c. Variabel Keputusan Pembelian (Y)

Tabel 4.10 Saya membeli motor Yamaha Mio Soul karena sesuai dengan kebutuhan saya.

No	Jawaban Responden	Frekuensi	Persen (%)
1	Tidak setuju	0	0,0
2	Kurang setuju	4	7,0
3	Setuju	32	60,0
4	Sangat setuju	17	32,0
	TOTAL	50	100,0

Berdasarkan Tabel 4.10 dapat dilihat ada 17 responden yang menyatakan sangat setuju dengan tingkat persentase 32 %,

32 responden yang menyatakan setuju dengan tingkat persentase 60 % dan 4 responden yang menyatakan kurang setuju dengan tingkat persentase 7 %. Maka, dapat di simpulkan bahwa mayoritas dari pengguna sepeda motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, menyetujui pernyataan: “Saya membeli motor Yamaha Mio Soul karena sesuai dengan kebutuhan saya

Tabel 4.11 Motor Yamaha Mio Soul bermanfaat untuk saya

No	Jawaban Responden	Frekuensi	Persen (%)
1	Tidak setuju	0	0,0
2	Kurang setuju	4	7,0
3	Setuju	32	60,0
4	Sangat setuju	17	32,0
	TOTAL	50	100,0

Berdasarkan Tabel 4.11 dapat dilihat ada 17 responden yang menyatakan sangat setuju dengan tingkat persentase 32 %, 32 responden yang menyatakan setuju dengan tingkat persentase 60 %, 4 responden yang menyatakan kurang setuju dengan tingkat persentase 7 %. Maka, dapat disimpulkan bahwa mayoritas dari pengguna sepeda motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, menyetujui pernyataan “Motor Yamaha Mio Soul bermanfaat untuk saya”.

Tabel 4.12 Saya yakin untuk memilih produk Yamaha Mio Soul

No	Jawaban Responden	Frekuensi	Persen (%)
1	Tidak setuju	0	0,0
2	Kurang setuju	7	13,0
3	Setuju	31	58,0
4	Sangat setuju	15	28,0
	TOTAL	50	100,0

Berdasarkan Tabel 4.12 , dapat dilihat ada 15 responden yang menyatakan sangat setuju dengan tingkat persentase 28,0 %, 31 responden yang menyatakan setuju dengan tingkat persentase 58,0 % dan 7 responden yang menyatakan kurang setuju dengan tingkat persentase 13,0 %. Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas dari pengguna sepeda motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, menyetujui pernyataan: “Saya yakin untuk memilih produk-produk Yamaha Mio Soul”.

Tabel 4.13 Membeli motor Yamaha Mio Soul adalah keputusan yang tepat

No	Jawaban Responden	Frekuensi	Persen (%)
1	Tidak setuju	0	0
2	Kurang setuju	2	3,0
3	Setuju	27	50,0
4	Sangat setuju	24	45,0
	TOTAL	50	100,0

Berdasarkan Tabel 4.13 dapat dilihat ada 24 responden yang menyatakan sangat setuju dengan tingkat persentase 45 %, 27 responden yang menyatakan setuju dengan tingkat persentase 50 %, 2 responden yang menyatakan kurang setuju dengan tingkat

persentase 3 %. Maka, dapat di simpulkan bahwa mayoritas dari pengguna sepeda motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, menyetujui pernyataan: “Membeli motor Yamaha Mio Soul adalah keputusan yang tepat”.

Tabel 4.14 Saya akan melakukan pembelian ulang.

No	Jawaban Responden	Frekuensi	Persen (%)
1	Tidak setuju	0	0,0
2	Kurang setuju	5	9,0
3	Setuju	30	62,0
4	Sangat setuju	15	28,0
	TOTAL	50	100,0

Berdasarkan Tabel 4.14 dapat dilihat ada 15 responden yang menyatakan sangat setuju dengan tingkat persentase 28 %, 33 responden yang menyatakan setuju dengan tingkat persentase 62 %, 5 responden yang menyatakan kurang setuju dengan tingkat persentase 9 %. Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas dari pengguna sepeda motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, menyetujui pernyataan: “Saya akan melakukan pembelian ulang”.

3. Uji Validitas dan Reabilitas

Validitas adalah data yang diperoleh dengan menggunakan instrumen penelitian dan menjawab tujuan penelitian. Reabilitas adalah data yang diperoleh konsisten dan stabil. Uji validitas dan reabilitas penelitian ini menggunakan *software SPSS 20 for Windows*.

a. Uji validitas

Uji validitas digunakan dengan program SPSS 20 dengan kriteria sebagai berikut :

- a. Jika r_{hitung} positif atau $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka butir pertanyaan itu valid.
- b. Jika r_{hitung} negatif atau $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka butir pertanyaan itu tidak valid.
- c. Nilai r_{hitung} dapat dilihat pada kolom *corrected item total correlation*.

Penyebaran kuesioner khusus dalam uji validitas dan reabilitas pada penelitian diberikan kepada 50 orang responden.

Tabel 4.15 Hasil Uji Validitas Variabel Persepsi (X1)

No	Pertanyaan	r_{hitung}	r_{tabel}	Status
1	q1	0,563	0.278	Valid
2	q2	0,794	0.278	Valid
3	q3	0,867	0.278	Valid

Sumber : Hasil Penelitian (data diolah 2015)

Berdasarkan pengujian dari butir pertanyaan untuk variabel Persepsi ternyata semua pertanyaan mempunyai status valid karena nilai Koefisien Korelasi $>$ dari r tabel sehingga instrumen layak digunakan atau valid.

Tabel 4.16 Hasil uji validitas variabel Motivasi (X2)

No	Pertanyaan	r_{hitung}	r_{tabel}	Status
1	q6	0,795	0.278	Valid
2	q7	0,752	0.278	Valid
3	q8	0,779	0.278	Valid

Sumber : Hasil Penelitian (data diolah 2015)

Berdasarkan pengujian dari butir pertanyaan untuk variabel Motivasi ternyata semua pertanyaan mempunyai status valid karena nilai Koefisien Korelasi > dari r tabel sehingga instrumen layak digunakan atau valid.

Tabel 4.17 Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pertanyaan	Rhitung	r _{tabel}	Status
1	q10	0,728	0.278	Valid
2	q11	0,749	0.278	Valid
3	q12	0,750	0.278	Valid
4	q13	0,423	0.278	Valid
5	q14	0,728	0.278	Valid

Sumber : Hasil Penelitian (data diolah 2015)

Berdasarkan pengujian dari butir pertanyaan untuk variabel keputusan pembelian ternyata semua pertanyaan mempunyai status valid karena nilai Koefisien Korelasi > dari r tabel sehingga instrumen layak digunakan.

b. Uji Reabilitas

Setelah butir instrumen yang telah di uji nyatakan valid, maka di lakukan pengujian lanjutan dengan menggunakan uji reliabilitas dengan teknik *cronbuch alpha* yakni membandingkan nilai-nilai instrumen. Berikut ini di sajikan nilai reliabilitas untuk ketiga variabel (Persepsi, Motivasi dan keputusan pembelian) yaitu:

Tabel 4.18 Hasil Uji Reliabilitas Variabel X₁, X₂ dan Y

Variabel	Nilai Reliabilitas	Status
Persepsi (X ₁)	0,797	Reliabel
Motivasi(X ₂)	0,804	Reliabel
Keputusan pembelian(Y)	0,769	Reliabel

Sumber : Hasil Penelitian (data diolah 2015)

Jika nilai reliabilitas semakin mendekati 1, maka instrumen penelitian semakin baik. Nilai reliabilitas instrumen di atas menunjukkan tingkat reliabilitas instrumen penelitian sudah memadai karena sudah mendekati 1 ($> 0,60$).

4. Uji Statistik

Uji statistik menggunakan metode analisis regresi linear berganda dengan menggunakan alat bantu aplikasi *Software SPSS 20.00 for Windows*.

Tabel 4.19 Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4,002	2,264		1,768	,084
	persepsi	,640	,137	,480	4,663	,000
	motivasi	,728	,173	,434	4,211	,000

a. Dependent Variable: keputusan pembelian

Sumber: Pengolahan Data SPSS (2015)

Berdasarkan data persamaan regresi di atas maka dapat dinyatakan dengan persamaan:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Adapun hasil dari pada persamaan tersebut adalah :

$$Y = 4,663 + 0,292 X_1 + 1,004 X_2$$

Dari hasil persamaan regresi tersebut, maka terlihat bahwa nilai konstanta sebesar 4,002 yang artinya jika tidak ada variabel Persepsi dan Motivasi maka keputusan pembelian dianggap konstan atau tetap sebesar 4,002. Sedangkan untuk variabel Persepsi diperoleh hasil β_1

sebesar 0,640, berdasarkan hasil ini maka dapat disimpulkan setiap kenaikan variabel Persepsi sebesar satu satuan maka keputusan pembelian motor Yamaha Mio Soul akan meningkat sebesar 0,640. Dan begitu juga dengan variabel Motivasi diperoleh hasil β_2 sebesar 0,728, berdasarkan hasil ini maka dapat disimpulkan setiap kenaikan variabel Motivasi sebesar satu satuan maka keputusan pembelian motor Yamaha Mio Soul akan meningkat sebesar 0,728.

5. Uji Hipotesis

1. Uji Parsial (Uji t)

Pengujian secara parsial dilakukan untuk melihat ada tidaknya pengaruh dari setiap variabel independent terhadap variabel dependent. Pengujian pengaruh variabel-variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) dapat dilihat pada Tabel 4.20.

Tabel 4.20 Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4,002	2,264		1,768	,084
	persepsi	,640	,137	,480	4,663	,000
	motivasi	,728	,173	,434	4,211	,000

a. Dependent Variable: keputusan pembelian

Berdasarkan Tabel 4.20 diperoleh hasil untuk variabel Persepsi dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,663 > 1,677$) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$, dan untuk variabel Motivasi diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$

(4,211>1,677) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel Persepsi dan Motivasi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Sepeda Motor Yamaha Mio Soul Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan.

2. Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Uji F (uji simultan) dilakukan untuk melihat secara bersama-sama (simultan) pengaruh secara positif dan signifikan dari variabel bebas yaitu Persepsi (X_1) dan Motivasi (X_2) terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian (Y).

Tabel 4.21 Uji Signifikan Simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	137,692	2	68,846	48,998	,000 ^b
	Residual	111,588	47	2,374		
	Total	249,280	49			
a. Dependent Variable: keputusan pembelian						
b. Predictors: (Constant), motivasi, persepsi						

Sumber : Pengolahan Data SPSS (2015)

Berdasarkan persamaan di atas diperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($48,998 > 3,18$) dengan hipotesis H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Persepsi dan Motivasi secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Sepeda Motor Yamaha Mio Soul pada

Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam
 Malik No. 34 Medan.

6. Koefisien Determinasi (R^2)

Pengujian koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur proporsi atau persentase kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat. Koefisien determinasi berkisar antara nol sampai satu ($0 \leq R^2 \leq 1$). Jika R^2 semakin besar (mendekati satu), maka dapat dikatakan bahwa pengaruh variabel bebas (X) adalah besar terhadap variabel terikat (Y). Hal ini berarti model yang digunakan semakin kuat untuk menerangkan pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dan demikian sebaliknya.

Tabel 4.22 Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,743 ^a	,552	,503	1,541
a. Predictors: (Constant), Persepsi, Motivasi				
b. Dependent Variable: keputusan pembelian				

Sumber: Pengolahan Data SPSS (2015)

Berdasarkan perhitungan koefisien determinasi, dapat dilihat nilai Adjusted R Square yang diperoleh sebesar 0,503. Untuk melihat besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dengan cara menghitung koefisien determinasi (KD) = $R^2 \times 100$ %, sehingga diperoleh $KD = 50,3$ %. Angka tersebut menunjukkan bahwa sebesar

50,3 % keputusan pembelian (variabel terikat) dapat dijelaskan oleh variabel Persepsi dan Motivasi. Sisanya sebesar 46,7 % dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

7. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang di uji dengan program spss untuk uji instrumen dalam penelitian ini, yaitu uji validitas dan reliabilitas diperoleh hasil yang valid dan reliabel. Berdasarkan hasil tersebut, maka variabel terikat dalam penelitian ini yaitu variabel Persepsi dan Motivasi diperoleh nilai korelasi dengan tingkat hasil yang berbeda terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian. Dilihat dari tingkat korelasi maka variabel Persepsi memiliki tingkat korelasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan variabel Motivasi yaitu $867 > 795$, Berdasarkan hasil tersebut maka uji validitas validitas dalam penelitian ini memberikan arti bahwa kuesioner yang diberikan kepada responden yaitu orang yang menggunakan Sepeda Motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, dinyatakan layak. Sementara itu untuk Uji reliabilitas yang bertujuan untuk mengetahui konsistensi dan kestabilan suatu alat ukur, apakah alat ukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang. Berdasarkan definisi di atas maka pengujian reliabilitas dalam penelitian ini pada variabel bebas yaitu Persepsi dan Motivasi terhadap keputusan pembelian sebagai variabel terikat dapat dilihat hasilnya, yaitu seluruh variabel bebas

reliabel dengan nilai reliabilitas variabel Persepsi (X1) yaitu 0,797, variabel Motivasi (X2) yaitu 0,804 dan variabel (Y) keputusan pembelian yaitu 0,769 mendekati 1 dan $> 0,60$.

Berdasarkan data persamaan regresi dengan nilai standardized coefficients dengan pertimbangan bahwa penelitian ini bersifat data kuantitatif sehingga dapat dinyatakan dengan persamaan:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Adapun hasil dari pada persamaan tersebut adalah :

$$Y = 4,002 + 0,640 X_1 + 0,728 X_2$$

Dari hasil persamaan regresi tersebut, maka terlihat bahwa nilai konstanta sebesar 4,002 yang artinya jika tidak ada variabel Persepsi dan Motivasi maka keputusan pembelian dianggap konstan atau tetap sebesar 4,002. Sedangkan untuk variabel Persepsi diperoleh hasil β_1 sebesar 0,640, berdasarkan hasil ini maka dapat disimpulkan setiap kenaikan variabel Persepsi sebesar satu satuan maka keputusan Sepeda Motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, akan meningkat sebesar 0,640. Dan begitu juga dengan variabel Motivasi diperoleh hasil β_2 sebesar 0,728, berdasarkan hasil ini maka dapat disimpulkan setiap kenaikan variabel Motivasi sebesar satu satuan maka keputusan pembelian Sepeda Motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan, akan meningkat sebesar 0,728.

Adapun pengujian hipotesis (anova) dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan uji t dan uji f, yaitu pengujian secara parsial dan simultan pada variabel independen terhadap variabel dependen. Berdasarkan hasil uji t dalam penelitian ini diperoleh hasil untuk variable Persepsi dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,663 > 1,677$) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$, dan untuk variabel Motivasi diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,211 > 1,677$) dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel Persepsi dan Motivasi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Sepeda Motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan. Sementara itu untuk Uji F (uji serentak) dilakukan untuk melihat secara bersama-sama (serentak) pengaruh secara positif dan signifikan dari variabel bebas yaitu Persepsi (X_1) dan Motivasi (X_2) terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian (Y). Berdasarkan persamaan di atas diperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($28,998 > 3,18$) dengan hipotesis H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Persepsi dan Motivasi secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Sepeda Motor Yamaha Mio Soul pada Showroom CV. Sejahtera Motor Gemilang Cabang Jl. H. Adam Malik No. 34 Medan.

Berdasarkan perhitungan koefisien determinasi, dapat dilihat nilai Adjusted R Square yang diperoleh sebesar 0,503. Untuk melihat besar

pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dengan cara menghitung koefisien determinasi (KD) = $R^2 \times 100\%$, sehingga diperoleh KD = 50,3 %. Angka tersebut menunjukkan bahwa sebesar 50,3 % keputusan pembelian (variabel terikat) dapat dijelaskan oleh variabel Persepsi dan Motivasi. Sisanya sebesar 46,7 % dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan dan penjelasan di atas, maka berikut ini disampaikan kesimpulan sebagai berikut

- 1 . Secara persial variabel persepsi (X1) memiliki pengaruh signitifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y) dan pengaruhnya adalah Positif
- 2 . Secara persial variabel motivaasi (X2) memiliki pengaruh signitifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y), dan pengaruhnya adalah Positif
- 3 . Secara simultan variabel presepsi (X1), dan variabel motivasinya (X2) bersama- sama memiliki pengaruh signitifikan terhadap variabel keputusan pembeliannya (Y) dan pengaruhnya adalah Positif .

B. Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan sebagai berikut :

Pengguna Yamaha Mio Soul disarankan untuk mampu dalam menganalisa secara cermat dalam membeli produk. Pengguna Yamaha Mio Soul dapat menentukan dalam membeli produk dengan memperhatikan persepsi dan motivasi dari suatu produk. Persepsi dan motivasi merupakan gambaran awal

yang dapat menentukan kualitas dari produk, persepsi dan motivasi mampu sebagai pembeda antara satu produk dengan produk yang lain. Dengan adanya keselarasan antara persepsi dan motivasi dari suatu peroduk akan mampu menimbulkan kepuasan yang akan mengakibatkan keputusan pembelian terhadap produk.