

**PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI DAN SIKAP KONSUMEN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR W175**

DI PT. SURAPITA UNITRANS

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa
Timur Untuk Menyusun Skripsi S-I Program Studi
Manajemen**



Diajukan Oleh:

**Nick Faldo Tambunan
17012010295 / FEB / EM**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”
JAWA TIMUR**

2023

SKRIPSI

**PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP KONSUMEN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR W175 DI PT.SURAPITA UNITRANS**

Disusun Oleh :

Nick Faldo Tambunan

17012010295/FEB/EM

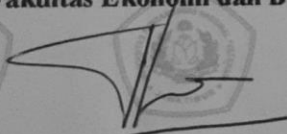
Telah Dipertahankan dan Diterima oleh Tim Penguji Skripsi Program Studi

Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan

Nasional "Veteran" Jawa Timur

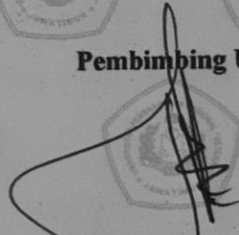
Pada Tanggal : 13 Januari 2023

**Koordinator Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis**



Sulastris Irbayuni, S.E., M.M.
NIP. 196206161989032001

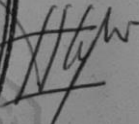
Pembimbing Utama



Ugy Soebiantoro, S.E., M.M.
NIP. 196708182021211001

Mengetahui,

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur**



Dr. Dra. Ec. Tri Kartika P. M. Si, CRP
NIP. 1963042019910320001

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nick Faldo Tambunan
NIM : 17012010295
Fakultas /Program Studi : Ekonomi dan Bisnis/Manajemen

Judul Skripsi/Tugas Akhir/ Tesis/Desertasi : Pengaruh Motivasi, Persepsi, dan Sikap
Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor W175 di PT. Surapita Unitrans

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Hasil karya yang saya serahkan ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik baik di UPN “Veteran” Jawa Timur maupun diinstitusi pendidikan lainnya.
2. Hasil karya saya ini merupakan gagasan, rumusan, dan hasil pelaksanaan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing akademik.
3. Hasil karya saya ini merupakan hasil revisi terakhir setelah diujikan yang telah diketahui dan di setujui oleh pembimbing.
4. Dalam karya saya ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali yang digunakan sebagai acuan dalam naskah dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari terbukti ada penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima konsekuensi apapun , sesuai dengan ketentuan yang berlaku di UPN “Veteran” Jawa Timur.

Surabaya, 20 Januari 2023

Yang Menyatakan



(Nick Fado Tambunan)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Tuhan Yesus Kristus atas berkat dan Karunia-Nya kepada kita semua sehingga saya dapat menyelesaikan proposal skripsi dengan judul **“PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR W175 DI PT. SURAPITA UNITRANS”** Laporan Proposal Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mengerjakan skripsi pada program Strata S-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Surabaya.

Penulis menyadari dalam penyusunan proposal skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak, Oleh karena itu pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Akhmad Fauzi, MMT selaku Rektor UPN “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Prof. Dr. Syamsul Huda, SE., MT selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN “Veteran” Jawa Timur.
3. Ibu Sulastri Irbayuni SE,MM, selaku Kepala Program Studi Manajemen, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Bapak Ugy Soebiantoro SE,MM, selaku Dosen pembimbing utama yang telah memberikan pengarahan, masukan, dan saran selama proses penyusunan skripsi ini.
5. Segenap Dosen Jurusan Manajemen Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan ilmunya kepada penulis
6. Orang tua tercinta dan saudari yang telah memberikan doa dan dukungan motivasi kepada penulis

7. Bapak Jefry Chandra selaku Direktur Utama PT. Surapita Unitrans dan Bapak Johannes Jatmiko selaku Head Marketing PT. Surapita Unitrans yang telah memberi izin untuk melakukan penelitian di perusahaan dan membantu selama proses penelitian ini
8. Keluarga besar mahasiswa Manajemen Universitas Pembangunan Nasional “Veteran “ Jawa Timur “ yang tercinta sudah saling mendukung dan memberikan informasi terkait akademis kampus
9. Teman teman sahabat terlebih kepada Rizky Ainurdin, Radityo Roseno dan Puty Asiyah yang selalu memberikan insipirasi serta motivasi untuk dapat menyelesaikan laporan proposal skripsi ini dengan sebaik baiknya
10. Gloria Angel Wiriadinata yang selalu memberikan dukungan dan semangat penulis untuk terselesainya penelitian ini.

Penulisan skripsi ini tidak luput dari kesalahan dan kekurangan, baik dari segi penulisan serta isi yang terkandung didalamnya. Kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan. Demikian yang dapat penulis berikan dalam skripsi ini semoga bisa bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan penulis pada khususnya.

Surabaya, 15 November 2022

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABLE	x
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxi
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	9
1.3. Tujuan Penelitian.....	10
1.4. Manfaat Penelitian.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1. Hasil Penelitian Terdahulu	12
2.2. Tinjauan Teori.....	14
2.2.1 Keputusan Pembelian.....	14
2.2.2.1 Peranan Konsumen dalam Keputusan Pembelian.....	18
2.2.2.2 Indikator – Indikator Keputusan Pembelian	19
2.2.2 Perilaku Konsumen	21
2.2.3 Motivasi Konsumen	23
2.2.3.1 Faktor – Faktor Motivasi Konsumen	24
2.2.3.2 Indikator Motivasi Konsumen	24
2.2.4 Persepsi Konsumen	25
2.2.4.1 Faktor – faktor yang mempengaruhi Persepsi Konsumen	26
2.2.4.2 Indikator – indikator Persepsi Konsumen	27
2.2.5 Sikap Konsumen	28
2.2.5.1 Fungsi Sikap Konsumen	29
2.2.5.2 Tingkatan Sikap Konsumen	30
2.2.5.3 Indikator Sikap Konsumen.....	31
2.3 Hubungan Antar Variabel	32
2.3.1 Pengaruh Motivasi Konsumen terhadap Keputusan Pembelian	32
2.3.2 Pengaruh Persepsi Konsumen terhadap Keputusan Pembelian	32
2.3.3 Pengaruh Sikap Konsumen terhadap Keputusan Pembelian.....	33

2.4	Kerangka Konseptual	34
2.5	Hipotesis.....	34
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		35
3.1.	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	35
3.1.1.	Definisi Operasional Variabel	35
3.1.1.1	Variabel Dependen	35
3.1.1.2	Variabel Independen.....	36
3.1.2	Pengukuran Variabel	39
3.2.1.	Populasi	40
3.2.	Teknik Penentuan Sampel	40
3.2.1.	Populasi	40
3.2.2.	Sampel	40
3.3.	Teknik Pengumpulan Data	41
3.3.1.	Jenis Data.....	41
3.3.2.	Sumber Data	41
3.3.3.	Metode Pengumpulan Data	42
3.4.	Uji Validitas dan Reabilitas.....	42
3.4.1.	Uji Validitas.....	42
3.4.2.	Uji Reabilitas	42
3.5.	Teknik Analisis dan Uji Hipotesis	43
3.5.1.	Teknik Analisis Data	43
3.5.2.	Model Indikator Reflektif dan Formatif	45
3.5.3.	Cara Kerja PLS	47
3.5.4.	Langkah – Langkah PLS	47
3.5.5.	Asumsi PLS	54
3.5.6.	Ukuran Sampel	55
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		56
4.1	Deskripsi Obyek Penelitian	56
4.1.1	Profil Perusahaan Tokopedia.....	56
4.2	Deskriptif Hasil Penelitian	57
4.2.1	Analisis Karakteristik Responden	57
4.2.2	Deskripsi Variabel <i>Motivasi Konsumen</i> (X1)	60
4.2.3	Deskripsi Variabel Persepsi Konsumen (X2).....	62

4.2.4 Deskripsi Variabel Sikap Konsumen (X3).....	63
4.2.4 Deskripsi Variabel <i>Keputusan Pembelian</i> (Y).....	65
4.3 Analisis Data	67
4.3.1 Analisis Uji Outlier	67
4.3.2 Intrepretasi Hasil PLS	69
4.3.2.1 Outer Model (model pengukuran dan validitas indikator).....	69
4.3.2.2 Analisis Model PLS	78
4.3.2.3 Evaluasi Pengujian Struktural Model (Inner Model)	78
4.3.2.4 Pengujian Hipotesis.....	78
4.4 Pembahasan.....	80
4.4.1 Pengaruh Motivasi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian	80
4.4.2 Pengaruh Persepsi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian	81
4.4.3 Pengaruh Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian	82
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	83
5.1 Kesimpulan.....	83
5.2 Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN	71

DAFTAR GAMBAR

- Gambar 1.1 Produk W175 Series
- Gambar 1.2 Grafik Data Distribusi dan Penjualan W175 di 3 Bulan Pertama
- Gambar 1.3 Grafik Rasio Penjualan W175 di 3 Bulan Pertama
- Gambar 1.4 Grafik Rasio Penjualan Tahunan W175 Series
- Gambar 2.1 Proses Pengambilan Keputusan Pembelian
- Gambar 2.2 Kerangka Konseptual
- Gambar 3.1 *Principal Factor (Reflective) Model*
- Gambar 3.2 Diagram Jalur Partial Least Square
- Gambar 4.1 Diagram Outer Model dengan *factor loading*, *Path Coefficient* dan R-Square

DAFTAR TABLE

Table 1.1 Tabel Data Penjualan Tahunan W175 Series

Tabel 3.1 Penilaian Kategori Jawaban berdasarkan *Skala Ordinal*

Tabel 4.1 Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

Tabel 4.2 Karakteristik responden berdasarkan usia

Tabel 4.3 Frekuensi Hasil Jawaban Responden Variabel *Motivasi Konsumen* (X1)

Tabel 4.4 Frekuensi Hasil Jawaban Responden Variabel Persepsi Konsumen (X2)

Tabel 4.5 Frekuensi Hasil Jawaban Responden Variabel Sikap Konsumen (X3)

Tabel 4.6 Frekuensi Hasil Jawaban Responden Variabel *Keputusan Pembelian* (Y)

Tabel 4.7 Data Outlier Residuals Statistics^a

Tabel 4.8 Outer Loading (Mean, STDEV, T-Values)

Tabel 4.9 Cross Loadings

Tabel 4.10 Average Variance Extracted (AVE)

Tabel 4.11 Composite Reliability

Tabel 4.12 Latent Variable Correlations

Tabel 4.13 R Square

Tabel 4.14 Path Coefficients (Mean, STDEV, T-Values)

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Kuesioner Penelitian
	Hasil Olah Data Penelitian

PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI, DAN SIKAP KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR W175 DI PT. SURAPITA UNITRANS

NICK FALDO TAMBUNAN
17012010295/FE/EM

Abstraksi

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan dan mengetahui pengaruh motivasi, persepsi dan sikap konsumen terhadap keputusan pembelian sepeda motor W175 di PT. Surapita Unitrans. 77 responden diambil sampelnya dari anggota komunitas sepeda motor W175 Sajuma Warrior yang dilakukan dengan cara sensus. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dan analisis data partial least square. Bahan penelitian diperoleh melalui kuesioner. Metode statistik menggunakan skala ordinal dengan bobot Likert. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi, persepsi dan sikap konsumen berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sepeda motor PT W175. Surapita Unitrans.

Kata Kunci: motivasi; persepsi; sikap; keputusan pembelian.

THE INFLUENCE OF CONSUMER MOTIVATION, PERCEPTION AND ATTITUDE ON THE PURCHASE DECISION OF W175 MOTORCYCLE AT PT. SURAPITA UNITRANS

NICK FALDO TAMBUNAN
17012010295/FE/EM

ABSTRACT

The purpose of this study is to describe and determine the impact of motivations, perceptions, and consumer attitudes on W175 motorcycle purchase decisions at PT. W175 Surapita Unitrans using a census sample of her 77 respondents from members of the Sajuma Warrior motorcycle community. A quantitative research method with data analysis using the partial least squares method is used in this study. Data collection for this study was performed using a questionnaire. The statistical procedures use the Likert-weighted ordinal scale. Based on the results of the survey, consumer motivations, perceptions, and attitudes were shown to positively influence W175 motorcycle purchasing decisions at PT. Surapita Unitrans.

Keywords: *motivation; perception; attitude; purchase decision.*