

## ABSTRAK

Kemajuan di segala bidang sedikit banyak berpengaruh terhadap kehidupan masyarakat. Disadari maupun tidak masyarakat dipaksa untuk menyesuaikan diri, sehingga menyebabkan semakin banyak kebutuhan yang harus dipenuhi oleh masyarakat. Kebutuhan tersebut akan membawa pengaruh terhadap sikap dan penilaian masyarakat terhadap pihak atau produk yang akan dipilih guna memenuhi kebutuhannya.

Perkembangan teknologi telekomunikasi seluler dari generasi pertama AMPS, GSM disusul kemudian CDMA semakin memberikan berbagai kemudahan bagi konsumen baik dari segi tarif yang dikenakan maupun fitur-fitur yang diberikan. Perkembangan tersebut merubah sikap dan penilaian konsumen terhadap suatu produk telekomunikasi selular dalam hal ini kartu telepon selular. Perubahan sikap dan penilaian konsumen juga pada akhirnya merubah pola persaingan perusahaan-perusahaan penyedia layanan operator telekomunikasi, atas dasar hal tersebut maka perusahaan perlu mengetahui sikap dan penilaian konsumen dalam hal ini motivasi konsumen dalam menggunakan kartu telepon selular untuk memenangkan persaingan yang sedang terjadi.

Penelitian ini berjudul Motivasi Mahasiswa dalam Melakukan Pembelian Kartu Pra Bayar GSM di Jogjakarta. Variabel motivasi konsumen yang diteliti dan di analisis adalah harga perdana, tarif, kualitas layanan pelanggan, fasilitas, kualitas sinyal, luas cakupan jaringan, dan siklus kartu pra bayar GSM.

Hasil dari penelitian ini adalah, bahwa variabel motivasi yang paling dominan mempengaruhi keputusan konsumen dalam menggunakan kartu telepon selular adalah luas cakupan jaringan, sedangkan variabel motivasi yang paling tidak mempengaruhi keputusan konsumen dalam menggunakan kartu telepon selular adalah kualitas layanan pelanggan.