

## ABSTRAKSI

### **Motivasi Konsumen Dalam Pembelian Sepeda Motor Honda Tiger 2000 di Kodya Yogyakarta**

**Oleh : TONY HIDAYAT**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh atau hubungan antara motivasi konsumen dengan keputusan pembelian, dan mengetahui motivasi yang paling dominan mempengaruhi konsumen dalam keputusan pembelian sepeda motor Honda Tiger 2000. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang mempunyai sekaligus pemakai sepeda motor Tiger 2000 di kodya yogyakarta . Sampel penelitian ini adalah 105 konsumen yang dianggap telah cukup mewakili populasi yang diteliti. Dan variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah : harga, kualitas, layanan purna jual, model / bentuk, serta harga diri. Teknik penarikan sampel menggunakan "*Convience Sampling*". Model analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis Regresi Linier Berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar konsumen termotivasi untuk membeli sepeda motor Honda Tiger 2000 karena atribut yang ada telah sesuai dengan apa yang dimiliki oleh sepeda motor Honda Tiger 2000. Hasil ini dapat dibuktikan bahwa sebagian besar tingkat pengaruh / hubungan antara motivasi dengan keputusan pembelian sebesar 100% yang menunjukkan bahwa konsumen telah termotivasi untuk membeli sepeda motor Honda Tiger 2000. Berdasarkan hasil analisis regresi menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara motivasi konsumen dengan keputusan pembelian berdasarkan kualitas, layanan purna jual, model / bentuk, dan harga diri. Hal tersebut berarti bahwa semakin setuju konsumen terhadap atribut diatas maka semakin setuju pula konsumen untuk membeli. Sedangkan motivasi konsumen dengan keputusan pembelian berdasarkan harga menunjukkan hasil yang tidak signifikan hal ini berarti motivasi berdasarkan harga bukan dijadikan sebagai pertimbangan yang berarti. Untuk hasil korelasi parsial model / bentuk mempunyai nilai yang paling tinggi diantara atribut - atribut lain yang artinya bahwa model / bentuk merupakan motivasi utama yang dijadikan pertimbangan dalam pembelian sepeda motor Honda Tiger 2000.

Dari hasil penelitian juga didapatkan saran bagi perusahaan / produsen produk sepeda motor Honda Tiger 2000, bahwa atribut yang model / bentuk merupakan atribut yang paling dominan, maka model / bentuk perlu dipertahankan dan ditingkatkan karena segmen terbesar konsumen yang menggunakan produk ini adalah kalangan muda yang lebih tertarik dengan bentuk sporty dan terkesan gagah.