

ABSTRAK

Persaingan bisnis sepeda motor yang kian marak mendorong agar para pengusaha lebih memahami perilaku konsumennya, terutama berhubungan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Ada 4 (empat) faktor utama yang menjadi kajian penelitian ini yang dianggap sangat erat hubungannya dengan keputusan pembelian konsumen. Maka dengan ini penulis mengambil tempat survey Di PT RODASAKTI SURYARAYA Malang yang merupakan milik dari perusahaan PT. Rodasakti Suryaraya yang bergerak dibidang penyalur utama sepeda motor Merk YAMAHA, yang bertempat di Jln. Basuki Rachmat no 40-42. Dari permasalahan diatas maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut : Apakah factor Harga, Kualitas produk, Pelayanan, Promosi mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor Merk Yamaha Di PT Rodasakti Suryaraya Malang.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana peranan Harga, Kualitas produk, Pelayanan, Promosi mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli sepeda motor Merk Yamaha.

Adapun variabel yang diteliti adalah variabel bebas (x) yaitu : Harga, Kualitas produk, Pelayanan, Promosi dan variabel terikat (Y) yaitu keputusan pembelian. Untuk itu digunakan pengujian Hipotesis kerja dengan menggunakan Analisis Linier Berganda yaitu Uji F dan Uji T. Dari keempat variabel tersebut, Harga yang dominan tetapi dalam analisis tersebut ternyata yang mempengaruhi adalah Kualitas produk yang mempunyai pengaruh paling dominan. Dari perhitungan Regresi dihasilkan : $Y = -0,294 + 0,295 (x_1) + 0,420 (x_2) + 0,211(x_3) + 0,128 (x_4)$. Dari perhitungan Korelasi dihasilkan $r = 0,901$ yang menunjukkan terdapat hubungan yang positif yang kuat antara variabel bebas (x_1, x_2, x_3, x_4) terdapat keputusan pembelian (Y).

Dengan menggunakan analisa uji t dapat disimpulkan bahwa harga (x_1) berpengaruh positif terhadap keputusan membeli (Y) dengan nilai $t_{hitung} 5,650 > t_{tabel} 1,9873$. Variabel Kualitas produk (x_2) berpengaruh positif terhadap keputusan membeli (Y) dengan nilai $t_{hitung} 8,626 > t_{tabel} 1,9873$. Variabel Pelayanan (x_3) berpengaruh positif terhadap keputusan membeli (Y) dengan nilai $t_{hitung} 3,424 > t_{tabel} 1,9873$. Variabel Promosi (x_4) berpengaruh positif terhadap keputusan membeli (Y) dengan nilai $t_{hitung} 2,372 > t_{tabel} 1,9873$.

Dengan menggunakan analisis uji F dapat disimpulkan bahwa Harga (x_1), Kualitas produk (x_2), Pelayanan (x_3), Promosi (x_4) secara bersama-sama mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan pembelian (Y). Hal ini dinyatakan dengan $F_{hitung} (94,971) > F_{tabel} (2,48)$. Ini berarti masing-masing H_0 ditolak dan H_1 diterima. Ini membuktikan hipotesis yang diajukan penulis benar.