

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PERILAKU KONSUMEN DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN
AESSORIS SEPEDA MOTOR MERK POSH.**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program studi : Manajemen



Disusun Oleh :

ARIP PRIYANTO

00.22.0406

**FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN MANAJEMEN
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG**

2006

LEMBAR PERSETUJUAN SKRPSI

Nama : Arip Priyanto
Nomor Pokok : 00.22.0406
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku
Konsumen Dalam Melakukan Keputusan
Pembelian Aseessoris Sepeda Motor Merk POSH.

Malang.....

DISETUJUI DAN DITERIMA

Ketua Program Studi



(Dra, ERNA SETIJANI, MM)

Pembimbing



(Drs, BOGE TRIATMANTO, MM)

Dekan Fakultas Ekonomi



Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PERILAKU KONSUMEN DALAM MELAKUKAN KEPUTUSAN
PEMBELIAN ASESSORIS SEPEDA MOTOR MERK POSH**

Dipersiapkan dan Disusun Oleh
ARIP PRIYANTO
00.22.0406

Telah Dipertahankan Didapan Dewan Penguji
Pada Tanggal 10 Maret 2008

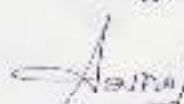
Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji



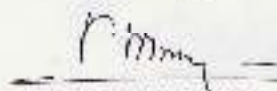
DRS. BOGE TRIATMANTO, MM

Anggota penguji



DRA. HJ. SUNARYATI H, MM

Anggota Penguji



DRS. H. SOEWOTO, MM

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar sarjana

Meleng.....
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Merdeka Malang



Drs. MAXION SUMTAKY, M. SI



MATAHARI MOTOR

Bengkel, Dukuh Ladang di Kawasan Industri Pabrik
II Galinggung, No. 11, Ruko Tj. (111) 54827 MALANG

SURAT KEJERANGAN PENELITIAN NOMOR : KEE 07 / MIM / SK / II 2006

Yang beranda tangan di bawah ini, Pemilik Bengkel Matahari Motor
menyatakan bahwa :


Nama : ARI PRYANTO
Nirm : 00220406
Universitas : Merdeka Malang
Jurusan : Manajemen

Bahwa yang bersangkutan telah selesai melakukan penelitian di Bengkel Matahari
Motor sejak 20 Januari - sd 10 Februari 2006, dengan judul **ANALISIS
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN
DALAM MELAKUKAN KEPUTUSAN PEMBELIAN ASESSORIS
SEPEDA MOTOR MERK PISH**

Demikian Surat Keterangan ini di buat atas permintaan yang bersangkutan untuk
dipergunakan sebagaimana mestinya

Malang, 10 Februari 2006

"MATAHARI MOTOR"
BENGKEL DUKUH LADANG
KAWASAN INDUSTRI RUKO Tj
Jl. GALLINGGUNG
T. (0441) 1800


Dr. Hidayat
Pemilik

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena dengan rahmat dan hidayah-Nyalah penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul : “ ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK ASESSORIS SEPEDA MOTOR MERK POSH “Dikota Malang.

Skripsi ini disusun untuk melengkapi tugas-tugas yang merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Universitas Merdeka Malang.

Mengingat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang ada pada penulis, maka penulis menyadari dengan sepenuhnya bahwa apa yang tertuang dalam skripsi ini masih jauh dari sempurna. Karena itulah penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari para pembaca demi kesempurnaan penulisan skripsi ini.

Pada kesempatan kali ini pula penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Allah SWT atas Berkat dan Rahmat-nyalah maka penulisan tugas akhir ini dapat selesai dengan baik.
2. Kepada kedua orang tuaku tersayang yang selalu berjuang dan memberikan yang terbaik buat anaknya, dan kedua adikku tercinta, serta keluarga besarku yang telah membantu memberi dorongan dan semangat dan tak pernah lupa selalu mendoakan aku.

3. Drs. Boge Triatmanto, MM selaku dosen pembimbing,
4. Dra. Erna Setijani, MM Selaku Wali kelas dan ketua jurusan
Manajemen
5. My friends “ Leuser 28 “, makasih buat bantuannya : Andy,
Syrif, Pak Reda, Antok, Ramon, Arnold, Eki, ihsan Thanks for
all.
6. Dan yang lain yang tidak bisa disebutkan satu-persatu

Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis sampaikan tugas
akhir ini dengan harapan semoga bermanfaat bagi semua pihak.

Terima kasih

Malang, Maret 2006

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	
HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI	
HALAMAN SURAT KETERANGAN PENELITIAN	
HALAMAN RIWAYAT HIDUP	
HALAMAN KATA PENGANTAR	
HALAMAN DAFTAR ISI	
HALAMAN DAFTAR TABEL	
HALAMAN DAFTAR GAMBAR	
ABSTRAKSI	
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah Penelitian	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	4
D. Kegunaan Penelitian	4
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Teori yang melandasi permasalahan penelitian	6
1. Pengertian pemasaran	6
2. Pengertian manajemen pemasaran	7
3. Pengertian perilaku konsumen	8
4. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku Konsumen	9
5. Model perilaku konsumen	20
6. Tahap-tahap dalam proses pengambilan keputusan ...	22
7. Pengambilan keputusan pembelian	25
B. Penelitian terdahulu yang relevan	25
C. Hipotesis	28
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Identifikasi dan definisi konseptual variabel	30
B. Definisi operasional variabel	31
C. Ruang lingkup penelitian	34
D. Lokasi penelitian	34
E. Populasi dan sample	35
F. Sumber data	36
G. Jenis data	37
H. Instrumen penelitian	37
I. Teknik pengumpulan data	38
J. Uji validitas dan reabilitas	39
K. Teknik analisis data	40

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN PENELITIAN	
A. Hasil Penelitian	44
B. Karakteristik responden	45
C. Diskripsi varabel	47
1. Distribusi frekuensi varabel kelompok referensi (X1) ..	47
2. Distribusi frekuensi varabel harga (x2)	48
3. Distribusi Frekuensi variabel motivasi (x3)	51
4. Distrubusi frekuensi Variabel Produk (x4)	53
5. Distribusi frekuensi varabel keputusan pembelian (Y) .	55
D. Pembahasan penelitian	57
1. Uji validitas	57
2. Reabilitas	59
3. Analisis regresi berganda	60
4. Uji F	62
5. Uji T	63
E. Implementasi Hasil pengujian	65
 BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	72
B. Saran-saran	73

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang menentukan keputusan konsumen dalam melakukan pembelian produk asesoris merek posh. Analisis dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian produk asesoris merek posh terutama mengenai kelompok referensi, persepsi, motivasi dan produk, dimana salah satu faktor tersebut menjadi faktor yang paling dominan dalam keputusan pembelian. Identifikasi Variabel, Variabel *dependent*/terikat (Y), Yaitu keputusan pembelian, 2) Variabel *independent*/bebas (X) adalah: Kelompok Referensi (X_1), Harga (X_2), Motivasi (X_3), Produk (X_4). Berdasarkan hasil uji F diketahui bahwa variabel kelompok referensi (X_1), harga (X_2), secara simultan (bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk POSH, sedangkan variabel motivasi (X_3), dan produk (X_4) tidak signifikan.

Berdasarkan hasil uji t diketahui bahwa secara berurutan variabel yang berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk POSH adalah kelompok referensi (X_1), harga (X_2), Kelompok referensi merupakan variabel yang berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian asesoris merk POSH. Kontribusi variabel kelompok referensi, harga, motivasi, dan produk terhadap keputusan pembelian asesoris sepeda motor merk POSH adalah sebesar 17.8% artinya 17,8% keputusan pembelian asesoris POSH ditentukan oleh kelompok referensi, harga, motivasi, dan produk, sedangkan sisanya sebesar 82,2 disebabkan oleh variabel lain yang tidak tercakup dalam penelitian ini.