

ANALISIS ATRIBUT PRODUK YANG BERPENGARUH TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN YAMAHA MIO J FI CW DI BATAM

Shinta Wahyu Hati ¹⁾ Aryani ²⁾

Prodi Administrasi Bisnis Terapan

Politeknik Negeri Batam

Email: shinta@polibatam.ac.id Aryani.alfa@yahoo.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui sejauhmana atribut produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian Yamaha Mio FI CW pada PT Alfa Scorpii di Batam. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive* sampling. Responden penelitian sebanyak 100 responden. Metode analisis penelitian ini adalah menggunakan Regresi Linier Berganda. Hasil hipotesis penelitian menunjukkan secara parsial atribut produk yang meliputi kualitas produk, fitur produk dan desain produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian Yamaha Mio J FI CW. Nilai koefisien korelasi berganda (R) adalah sebesar 0,463. Nilai tersebut menunjukkan bahwa besarnya hubungan tiga variabel dengan keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Mio J FI CW sebesar 46,3% adalah kuat.

Kata kunci: Atribut Produk dan Keputusan Pembelian

ABSTRACT

The purpose of this study to determine the extent of product attributes affect the purchase decision Yamaha Mio FI CW at PT Alfa Scorpii in Batam. Sampling technique used in this research is purposive sampling. The respondents were 100 respondents. Analysis method of this research is using Multiple Linear Regression. The results of the research hypothesis show partially product attributes that include product quality, product features and product design affect the purchase decision Yamaha Mio J FI CW. The value of multiple correlation coefficient (R) is 0.463. The value shows that the magnitude of the relationship of three variables with the decision to purchase a motorcycle Yamaha Mio J FI CW of 46.3% is strong.

Keywords: Product Attributes and Purchase Decision

Latar Belakang

Kondisi persaingan bisnis saat ini sangat ketat, sehingga setiap perusahaan akan berupaya mengerahkan keseluruhan strategi untuk mampu memenangkan persaingan bisnis. Perusahaan tidak hanya *survive* tetapi juga memiliki pertumbuhan penjualan yang baik

sesuai dengan target setiap perusahaan. Persaingan juga menuntut perusahaan untuk melakukan perubahan orientasi terhadap cara mereka melayani konsumennya menangani persaingan.

Pentingnya *marketing* sebuah perusahaan, dimana konsumen selain

harus dipuaskan dan dilayani secara maksimal untuk meningkatkan citra sebuah perusahaan, juga pelanggan bisa menjadi *partner* yang sangat penting dan strategis. Karena dari konsumen sebuah perusahaan bisa mendapat *input* atau *feedback* yang sangat banyak guna peningkatan kinerja perusahaan.

Baik secara kedalam maupun secara keluar dan ini semua akan dapat berdampak meningkatkan penjualan atau meningkatkan nilai tambah bagi perusahaan yang bersangkutan.

Manfaat *marketing* membantu tercapainya tujuan perusahaan yaitu meraih keuntungan yang kompetitif, membuka pasar baru dan pembinaan kesetiaan konsumen terhadap perusahaan. Manfaat *marketing* juga tidak hanya membawa manfaat bagi perusahaan. tetapi juga memiki beberapa keterbatasan bagi perusahaan apabila perusahaan ingin menerapkan.

Suatu produk perusahaan dapat diketahui bahwa atribut produk adalah sifat yang mendasar dari sebuah produk yang akan menjadi pertimbangan konsumen saat akan membeli sebuah produk. Atribut yang dimiliki perusahaan akan menjadi pembeda dari produk pesaingnya, biasanya dilihat dari kualitas, fitur dan desain. Atribut produk adalah unsur-unsur produk yang dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengambil keputusan pembelian. Atribut produk meliputi merek, kemasan, (jaminan garansi), pelayanan dan sebagainya. (Tjiptono, 2008).

Salah satunya kebutuhan masyarakat akan sarana transportasi pada saat ini sangat penting. Pilihan penggunaan sarana transportasi

sangat beragam jenisnya. Salah satunya pemilihan sarana untuk mempermudah dan mempercepat waktu tempuh adalah dengan menggunakan produk sepeda motor.

Perusahaan yang memiliki produk sepeda motor yang cukup terkenal adalah Yamaha yang sudah lama dikenal oleh masyarakat Indonesia. Memiliki beberapa cabang perusahaan. Berdasarkan Manual Mutu PT Alfa Scorpii Bengkong Batam, Yamaha Alfa Scorpii Bengkong didirikan pada 21 Mei 2007, bergerak dibidang perdagangan motor merek Yamaha, pada saat itu produk Yamaha di perusahaan tersebut belum menunjukkan angka penjualan yang tinggi. Salah satu penyebabnya adalah pada saat itu produk Yamaha belum di kenal kalangan masyarakat.

Berdasarkan data penjualan perusahaan pada tahun 2008 saat itu motor Jupiter Z menunjukkan tingkat penjualan yang tinggi, kemudian diikuti oleh Vega-RD dan di susul oleh Yamaha *matic* Mio. Masa-masa itulah Yamaha mulai dikenal oleh masyarakat sehingga mampu menunjukkan pertumbuhan angka penjualan. Tahun yang terus berjalan membuat Yamaha semakin di depan. Hal ini ditunjukan oleh pembukaan YEC oleh Alfa Scorpii Bengkong di dua tempat di Batam, juga pameran-pameran di titik-titik yang strategis. Tingkat penjualan pun semakin meningkat pertahunnya.

Sumber data Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI). Jumlah keseluruhan penjualan sepeda motor sejak Januari hingga September 2014 total mencapai 6.079.915 unit (semua merek motor anggota AISI) perolehan ini tercatat lebih tinggi dibandingkan periode yang sama 2013 dengan retail sales

(penjualan dari dealer ke konsumen) sebanyak 5.812.807 unit, merangkak naik 4.59 persen. Penjualan sepeda motor yang tergabung dalam AISI. Produk terlaris Yamaha seperti MIO J FI CW menjadi skutik paling laris Yamaha dengan penjualan di periode yang sama mencapai 17506 unit motor.

Yamaha Mio J FI CW merupakan salah satu produk Yamaha dikelas motor *matic* yang menggunakan teknologi injeksi (*injection*) berkapasitas mesin 115 CC yang dikenal sebagai motor yang memiliki teknologi canggih dan irit bahan bakar. Yamaha Mio J FI CW mengusung konsep kendaraan yang '*Future Action*' diharapkan dapat lebih meramaikan kelas *metic* sekaligus 'senjata' baru bagi Yamaha untuk merebut pangsa pasar yang ada. Dan harapan itu pun terbukti pada tahun 2014.

Yamaha Mio J FI CW telah menduduki peringkat pertama pada segment sepeda motor *metic* di PT ALFA SCORPII BENGKONG BATAM dengan penjualan 709 unit motor. Dan memungkinkan akan terus meningkat pada tahun mendatang. Hal ini membuktikan bahwa Yamaha Mio J FI CW telah menjadi Yamaha dan menjadi 'raja' pada kelas motor *metic*.

Dalam memilih produk konsumen tentu saja akan dipengaruhi oleh atribut dari Mio J FI CW. Dimana atribut Mio J FI CW merupakan segala yang melekat menyertai produk tersebut, seperti kualitas, desain, fitur, atribut merupakan salah satu unsur penting yang mendorong konsumen untuk membeli produk, semakin baik atribut produk maka konsumen akan semakin tertarik untuk membeli produk tersebut.

Rumusan Masalah

1. Sejahumana variabel kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Yamaha Mio J FI CW di PT Alfa Scorpil Bengkong.
2. Sejahumana variabel fitur produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Yamaha Mio J FI CW di PT Alfa Scorpil Bengkong.
3. Sejahumana variabel desain produk terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Yamaha Mio J FI CW di PT Alfa Scorpil Bengkong.
4. Sejahumana variabel atribut produk yang meliputi kualitas produk, fitur produk dan desain produk berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Yamaha Mio J FI CW di PT Alfa Scorpil Bengkong.

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh variabel kualitas produk terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Yamaha Mio J FI CW di PT Alfa Scorpil Bengkong.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh variabel fitur produk terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Yamaha Mio J FI CW di PT Alfa Scorpil Bengkong.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh

variabel desain produk terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Yamaha Mio J FI CW di PT Alfa Scorpii Bengkulu.

4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh secara simultan variabel atribut produk yang meliputi kualitas produk, fitur produk dan desain produk terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Yamaha Mio J FI CW di PT Alfa Scorpii Bengkulu.

KAJIAN PUSTAKA

Produk

Menurut Kotler (2001), produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapat perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.

Atribut Produk

Menurut Tjiptono (2008), "Atribut produk adalah unsur-unsur produk yang dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengambil keputusan pembelian."

1. Kualitas produk

Menurut Yesi (2013), kualitas produk adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsi-fungsi kemampuan itu meliputi daya tahan, keandalan, ketelitian yang dihasilkan, kemudahan dioperasikan dan diperbaiki, dan atribut lain yang berharga pada produk secara keseluruhan.

2. Fitur Produk

Bilson Simamora (2011), menyatakan bahwa fitur merupakan kelengkapan fungsi produk.

3. Desain Produk

Menurut Kotler (2004), desain cara lain untuk menambah nilai konsumen adalah melalui desain atau rancangan produk yang berbeda dari yang lain.

4. Keputusan Pembelian

Menurut Kotler dan Keller (2009), keputusan pembelian adalah proses psikologis dasar yang memainkan peranan penting dalam memahami bagaimana konsumen benar-benar membuat keputusan pembelian.

Hipotesis

1. Variabel kualitas produk (X1) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sepeda motor merek Yamaha Mio J FI CW di PT Alfa Scorpii Bengkulu.
2. Variabel fitur produk (X2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sepeda motor merek Yamaha Mio J FI CW di PT Alfa Scorpii Bengkulu.
3. Variabel desain produk (X3) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sepeda motor merek Yamaha Mio J FI CW di PT Alfa Scorpii Bengkulu.
4. Variabel kualitas produk (X1), fitur produk (X2) dan desain produk (X3) secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sepeda motor

merek Yamaha Mio J FI CW di PT Alfa Scorpii Bengkulu.

METODE

Rancangan Penelitian

Menurut Jhonathan (2008), Riset *eksploratory* riset awal yang dilakukan untuk klarifikasi dan mendefinisikan suatu masalah. Dengan kegunaan membantu memformulasikan masalah secara lebih cepat, dimana memiliki karakteristik fleksibel dan tidak untuk mencari kesimpulan akhir.

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah seluruh konsumen sepeda motor Mio J FI CW yang membeli di PT Alfa Scorpii Bengkulu di data 2015. Teknik pengambilan sampel *purposive* sampling, yaitu pengambilan sampel berdasarkan kriteria.

Kriterian yang ditetapkan peneliti adalah konsumen yang sudah membeli sepeda motor Yamaha dengan jenis Motor Mio J FI CW. Sampel penelitian ini adalah sebanyak 100 orang responden.

Tabel 1 Populasi Sampel Penelitian

NO	Nama Kelurahan Bengkulu	Kode	Jumlah Populasi
1	Bengkong Laut	BL	26
2	Tanjung Buntung	TB	88
3	Bengkong Indah	BI	60
4	Bengkong Sadai	BS	39
Jumlah			213

Pengambil sampel adalah dilakukan menggunakan rumus *Slovin* (Umar, 2009) dengan rumus:

$$n = \frac{N}{1 + N_e^2}$$

Keterangan:

n=Ukuran sampel

N=Ukuran Populasi

e=Persentasi kelonggaran pengambilan sampel

Persentase pengambilan sampel dapat dilihat pada bagian berikut:

$$n = \frac{213}{1 + \frac{213^2}{e}}$$

$$n = \frac{213}{1 + 213(0.1)^2}$$

$$n = \frac{213}{2.14}$$

$n = 99.53$ (dibulatkan menjadi 100 orang)

Jenis dan Sumber Data

Data Primer adalah Data atau informasi yang diperoleh dari sumber pertama, yang secara teknis penelitian tersebut responden. Data primer penelitian ini adalah jawaban responden yang diisi melalui kuisioner. Menurut Hasan (2002), data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada.

Validitas dan Reliabilitas

Menurut Donal (2006), validitas merupakan tingkat di mana sebuah pengujian mengukur apa yang benar-benar diukur tanda tidak berpengaruh terhadap ukuran.

Analisis Atribut Produk yang Berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian...
Shinta Wahyu Hati dan Aryani

Dalam penelitian ini validitas yang digunakan adalah korelasi *productmomentpearson* (r), suatu instrument dikatakan valid apabila

nilai koefisien korelasi (r) > 0,3, dimana $r_{hitung} > r_{tabel}$, dapat dicari dengan rumus berikut:

Tabel 2 Hasil Uji Validitas

NO	ITEM DALAM KUESIONER	KOEFISIEN KORELASI (r)	NILAI KRITIS (r-tabel)	Keterangan
1	Q1.1 Kualitas mesin tinggi	0,507	0,207	VALID
2	Q1.2 Garansi mesin lama	0,635	0,207	VALID
3	Q1.3 Suara mesin halus	0,500	0,207	VALID
4	Q1.4 Bobot lebih ringan	0,588	0,207	VALID
5	Q2.1 Memiliki 1 liter BBM	0,614	0,207	VALID
6	Q3.1 Jarak dasbor terendah	0,526	0,207	VALID
7	Q4.1 Suku Cadang Diperoleh	0,532	0,207	VALID
8	Q4.2 Suku cadang di dealer	0,670	0,207	VALID
9	Q4.3 Suku Cadang dipasarkan	0,540	0,207	VALID
10	Q2.1 Smartlock	0,419	0,207	VALID
11	Q2.2 Smartlocksystem	0,476	0,207	VALID
12	Q2.2 Ruangan Bagasinya Luas	0,458	0,207	VALID
13	Q2.2 Bagasi Praktis	0,524	0,207	VALID
14	Q2.3 Rem Cakram	0,447	0,207	VALID
15	Q2.3 Rem Cakram Depan	0,486	0,207	VALID
16	Q2.4 Sinar Lampu Sen	0,464	0,207	VALID
17	Q2.4 Lampu Belakang	0,313	0,207	VALID
18	Q3.1 Warna Trendy	0,710	0,207	VALID
19	Q3.2 Kombinasi Warna	0,667	0,207	VALID
20	Q3.2 Body Yang Ramping	0,545	0,207	VALID
21	Q3.2 Aksesoris Yang Menarik	0,687	0,207	VALID
22	Q3.3 Tampilan Spidometer	0,607	0,207	VALID
23	Q3.3 Spidometer Bensin	0,579	0,207	VALID
24	Q4.1 Model Yang Dinamis	0,635	0,207	VALID
25	Q4.2 Desain Yang Khas	0,672	0,207	VALID
26	Q4.3 Stiker Yang Lebih Gaul	0,624	0,207	VALID
28	Q1.1 Manfaat Yang Tinggi	0,502	0,207	VALID
29	Q1.2 Mudah Menjangkau	0,486	0,207	VALID
30	Q2.1 Mencari Informasi Kelebihan	0,454	0,207	VALID
31	Q2.2 Mencari Informasi Kualitas	0,380	0,207	VALID
32	Q3.1 Melakukan Perbandingan	0,473	0,207	VALID
33	Q3.2 Perbandingan Harga	0,460	0,207	VALID
34	Q3.2 Perbandingan Kualitas	0,429	0,207	VALID
35	Q4.1 Keputusan Yang Tepat	0,468	0,207	VALID
36	Q4.2 Segi Fitur, Kualitas, Desain	0,521	0,207	VALID
37	Q4.3 Mudah Diperoleh/di Beli	0,312	0,207	VALID
38	Q5.1 Kembali Membeli	0,498	0,207	VALID
39	Q5.2 Memiliki Forged Piston	0,486	0,207	VALID
40	Q5.3 Mempunyai Harga Jual	0,430	0,207	VALID
41	Q5.4 Mempunyai Layanan Purra Jual	0,472	0,207	VALID
42	Q5.5 Mempunyai Harga Beli	0,605	0,207	VALID

Menurut Syofian (2012), untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukuran

yang sama pula. Menurut Syofian (2012), kriteria instrument penelitian dikatakan reliabel bila koefisien reabilitas keandalan atau alpha lebih besar 0.60.

Tabel 3 Hasil Uji Realibilitas

NO	Variabel	NILAI ALPHA	STATUS
1	Kualitas (X ₁)	0,847	RELIABEL
2	Fitur (X ₂)	0,747	RELIABEL
3	Desain (X ₃)	0,885	RELIABEL
4	Keputusan Pembelian (Y)	0,838	RELIABEL

Hasil pengujian reliabilitas diperoleh nilai koefisien alpha untuk variabel (X₁) sebesar 0.847, (X₂) sebesar 0.747, (X₃) sebesar 0.885, dan (Y) sebesar 0.838. Nilai tersebut menunjukkan lebih besar dari Alpha Cronbach di atas 0,6.

METODE ANALISIS DATA

Statistik Deskriptif & Statistik Inferensial

Menurut Sumanto (2014), statistik deskriptif digunakan untuk mendeskripsi data atau membuat ringkasan data pada tahap analisis data. Menurut Sugiyono (2006), statistik inferensial adalah statistik yang berkenaan dengan cara penarikan kesimpulan berdasarkan data yang diperoleh dari sampel untuk menggambarkan karakteristik atau ciri dari suatu populasi.

Uji Asumsi Klasik

Tujuan uji asumsi klasik adalah memberikan kepastian persamaan regresi yang didapatkan memiliki ketepatan dalam estimasi, tidak bias dan konsisten. Uji asumsi Klasik yang dilakukan meliputi uji Normalitas, Heteroskedastisitas dan Multikolinieritas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Santoso dan Ashari (2005), analisis regresi linear berganda merupakan perumusan regresi dengan menggunakan dua atau

lebih variabel independen. Persamaan regresi dalam penelitian ini adalah:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Keterangan:

α = Konstanta

Y = Keputusan Pembelian

X₁ = Kualitas Produk

X₂ = Fitur Desain

X₃ = Desain Produk

β_1 = Koefisien regresi variabel Kualitas

β_2 = Koefisien regresi variabel Fitur

β_3 = Koefisien regresi variabel Desain

e = Standar Error

Penguji Hipotesis

a. Uji Simultan (Uji F)

Menurut Ghozali (2009), uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama atau simultan terhadap variabel dependen.

Hitung nilai F statistik dengan rumus:

$$F = \frac{ESS/df}{\frac{ESS/(K-1)}{RSS/(n-1)}}$$

Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $F_{\alpha}(k-1, n-k)$, maka hipotesis nol ditolak. Dimana $F_{\alpha}(k-1, n-k)$, adalah nilai kritis F pada tingkat signifikansi α dan derajat bebas (df) pembilang (k-

1) serta derajat bebas (df) penyebut (n-k). Dengan taraf signifiikan 5%.

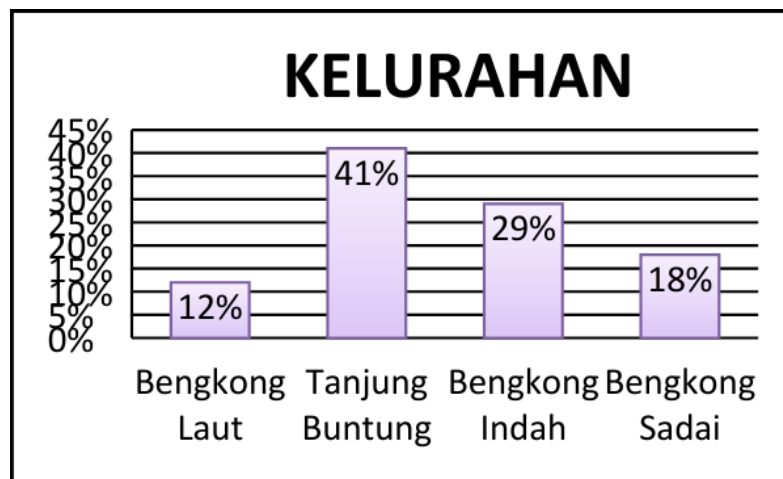
b. Uji Regresi Parsial (Uji t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan beberapa jumlah jauh pengaruh satu variabel independen terhadap variabel dependen dengan menganggap variabel independen lainnya konstan, jika asumsi normalitas *error* yaitu $\mu_i \sim N(0, \sigma^2)$ terpenuhi, maka kita dapat menggunakan uji t untuk menguji koefisien parsial dari regresi. Jika nilai hitung $t >$ nilai t tabel $t \alpha (n-k)$, maka H_0 ditolak yang berarti X_1 berpengaruh. Dimana taraf signifikan = 5%.

c. Koefisien Determinasi

Analisis korelasi dapat dilanjutkan dengan menghitung koefisien determinasi, untuk mencari pengaruh *varian* variabel dapat digunakan teknik statistik dengan menghitung koefisien determinasi.

HASIL PENELITIAN



Gambar 2 Berdasarkan kelurahan

Pada gambar 2 menunjukkan bahwa dari 100 responden terlihat bahwa 41 responden bertempat tinggal di Tanjung Buntung (41%). Dari data tersebut terlihat bahwa pengguna motor Yamaha Mio J FI CW di daerah Bengkong lebih banyak adalah yang bertempat tinggal di Tanjung Buntung.

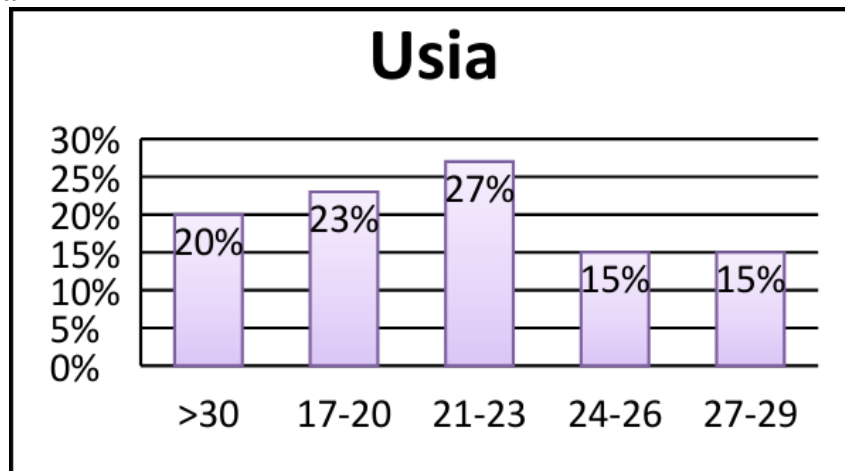
Gambaran Umum Perusahaan

PT Alfa Scorpii Bengkong Batam merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distribusi penjualan kendaraan dengan berbagai jenis sepeda motor dari produk Yamaha. Perusahaan ini juga menyediakan pelayanan perawatan kendaraan motor Yamaha dan menerima pemesanan semua jenis suku cadang untuk motor-motor besar produk Yamaha. Perusahaan ini sebagai cabang dealer produk sepeda motor Yamaha mempunyai kegiatan memasarkan dan mendistribusikan sepeda motor Yamaha ke wilayah Batam. Dealer Yamaha PT Alfa Scorpii Bengkong Batam memasarkan produk sepeda motor (kendaraan roda dua) merek Yamaha. Salah satu produk Yamaha yang dijual adalah Sepeda motor YAMAHA MIO J FI CW.

Karakteristik Responden

1. Kelurahan

1. Usia

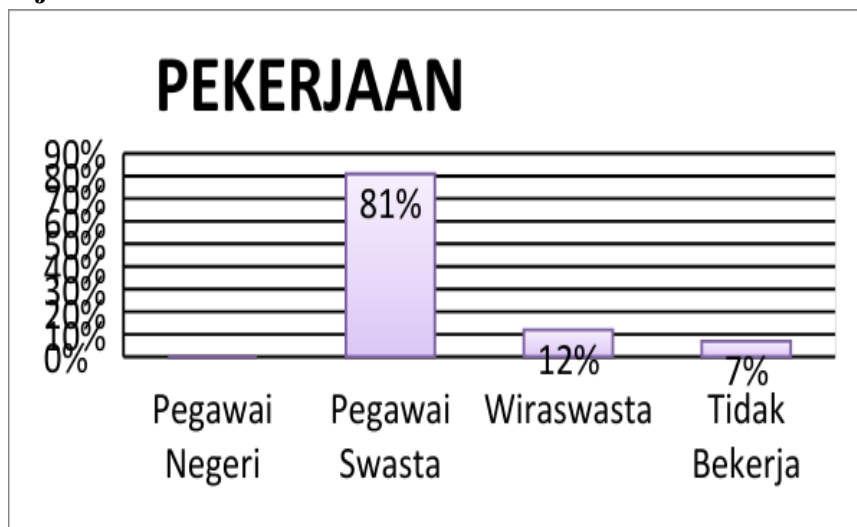


Gambar 3 Berdasarkan kelurahan

Pada gambar 2 menunjukkan bahwa dari 100 responden terlihat bahwa berdasarkan data tersebut usia pengguna motor Yamaha Mio J

FI CW rata-rata dari 21-23 tahun, hal tersebut disebabkan karena usia tersebut merupakan usia produktif untuk membeli kendaraan bermotor.

2. Pekerjaan

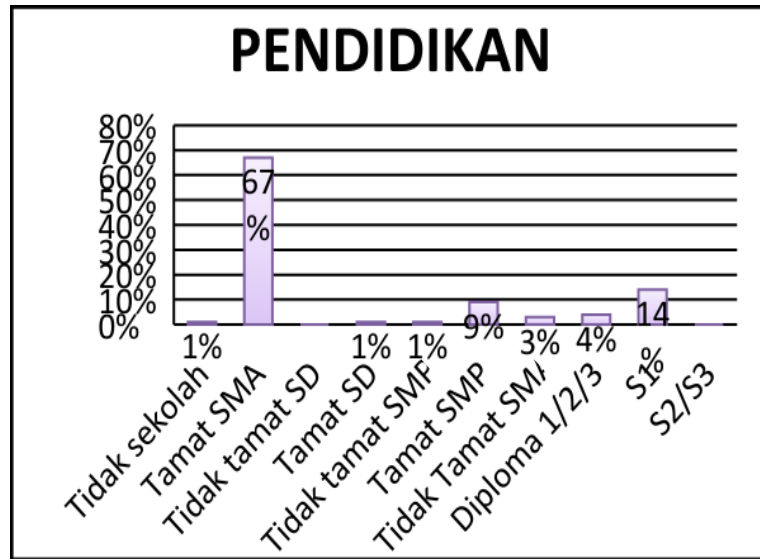


Gambar 4 Berdasarkan status Pekerjaan

Pada gambar 4 menunjukkan bahwa dari 100 responden terlihat bahwa data pengguna motor Yamaha Mio J FI CW didominasi oleh

karyawan swasta, mereka menggunakan kendaraan motor untuk pergi bekerja

3. Pendidikan

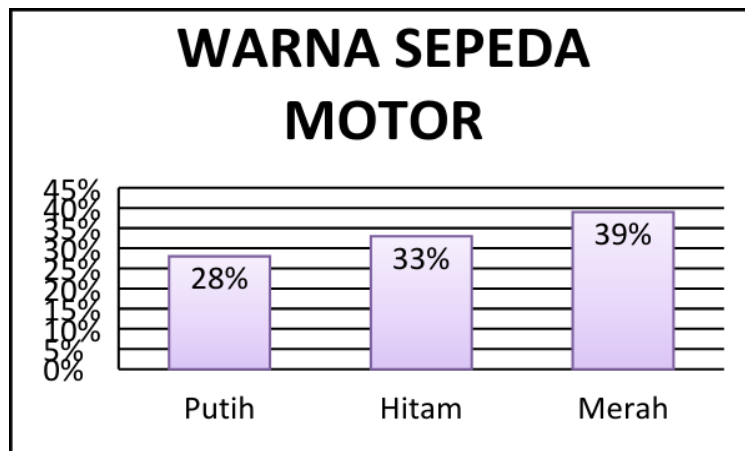


Gambar 5 Berdasarkan Pendidikan

Berdasarkan gambar 5 menunjukkan bahwa dari 100 responden terlihat bahwa, 1 responden yang berstatus pendidikan tamat SMA

(67%), hal ini menunjukkan bahwa rata-rata pengguna Yamaha Mio J FI CW memiliki tingkat Pendidikan akhir adalah tingkat SMU/SMK

4. Warna Sepeda Motor



Gambar 6 Berdasarkan Pendidikan

Berdasarkan gambar 6 menunjukkan bahwa dari 100 responden terlihat bahwa warna yang disukai dalam sepeda motor adalah warna merah setelah itu warna yang disukai adalah hitam dan putih. Hal tersebut dibuktikan jawaban pada warna merah sebanyak 39 % atau 39 orang responden.

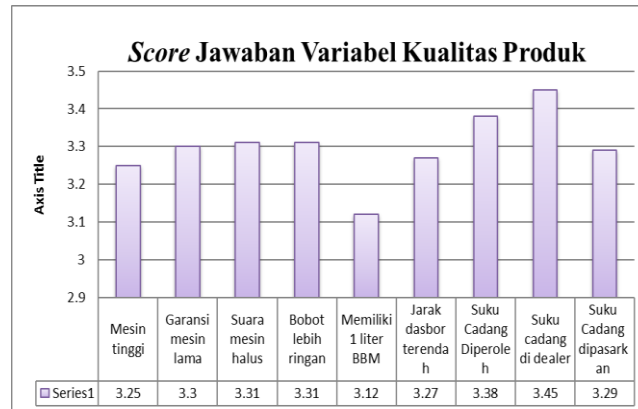
6. Informasi Sepeda Motor yang di beli

Pada gambar 7 menunjukkan bahwa dari 100 responden terlihat bahwa informasi yang didapat responden sebelum melakukan keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Mio J FI CW, diketahui

bahwa yang mendominasi alasan keputusan pembelian adalah informasi dari keluarga sebanyak 20% atau 20 orang, melalui informasi kunjungan ke dealer sebanyak 26% sedangkan alasan pembelian motor yang mendominasi adalah informasi

dari teman sebanyak 31 % atau 31 orang responden. Bisa dikatakan ada kepuasan dan loyalitas terhadap produk sehingga banyak rekomendasi informasi dari teman agar membeli Yamaha Mio J FI CW .

7. Variabel Kualitas Produk (4)

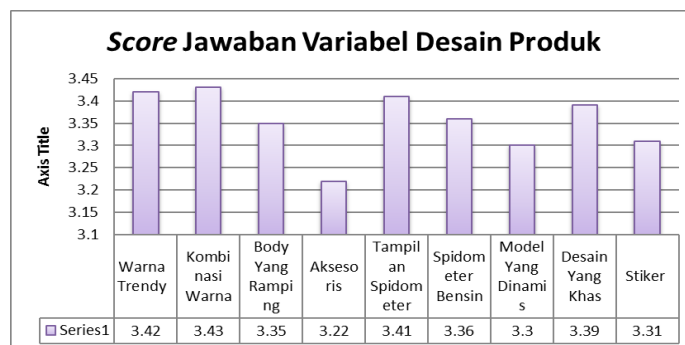


Gambar 7 Tanggapan pada Variabel Kualitas Produk

Nilai tanggapan responden menggambarkan bahwa persepsi penilaian responden terhadap variabel kualitas produk adalah positif dan baik karena (nilai rata-rata >3) dengan rata-rata nilai seluruh jawaban item pertanyaan sebesar 3,12-3,45. Dapat disimpulkan bahwa kualitas produk Yamaha Mio J FI CW adalah baik.

8. Deskripsi Variabel Desain Produk (3)

Nilai tanggapan responden pada Variabel desain produk memiliki skor minimal 3 dengan nilai *mean* atau rata-rata seluruh jawaban item pertanyaan sebesar 3,22-3,43. Nilai tersebut tersebut menggambarkan bahwa persepsi penilain responden terhadap variabel desain motor Yamaha Mio J FI CW adalah positif dan baik karena (nilai rata-rata >3).



Gambar 7 Tanggapan pada Variabel Desain Produk

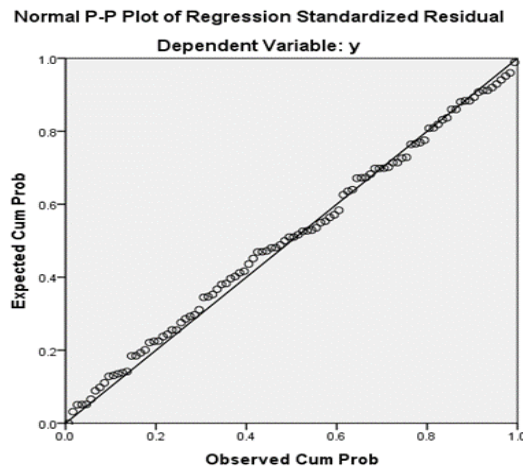
9. Deskripsi Variabel Keputusan Pembelian

Nilai tanggapan responden terhadap variabel keputusan pembelian motor Yamaha Mio J FI CW ditunjukkan pada rata-rata jawaban seluruh item pertanyaan sebesar 3,22-

3,43. Nilai tersebut menggambarkan bahwa persepsi penilaian responden terhadap variabel keputusan pembelian adalah positif dan baik karena (nilai rata-rata >3).

Hasil Uji Asumsi Klasik

1. Hasil Uji Normalitas



Terlihat dari grafik plot normalitas tersebut menunjukkan bahwa titik-titik data menyebar di sekitar garis diagonal yang mengarah ke kanan atas serta penyebarannya mengikuti arah garis diagonal. Dengan demikian

data tersebut bisa dikatakan mempunyai sebaran yang normal, sehingga model regresi layak dipakai untuk prediksi keputusan pembelian berdasarkan dari variabel bebasnya.

2. Hasil Uji Multikolinearitas

Tabel 5 Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Tolerance	VIF	Kesimpulan
x1	0.576	1.735	Tidak ada multikolinieritas
x2	0.670	1.493	Tidak ada multikolinieritas
x3	0.528	1.894	Tidak ada multikolinieritas

Hasil uji multikolinieritas pada tabel di atas diketahui bahwa semua variabel menunjukkan nilai VIF < dan nilai *tolerance* >0,1 sehingga semua variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini bebas dari multikolinieritas

Hasil Analisis Regresi Berganda

Tabel 6 Hasil Uji Regresi Berganda

Variabel	Variabel Atribut Produk	B	t	Sig	Pengaruh
Y Keputusan Pembelian	X1 Kualitas Produk	0,346	2,054	0,043	Positif dan Signifikan
	X2 Fitur Produk	0,511	2,937	0,004	Positif dan Signifikan
	X3 Desain Produk	0,524	3,269	0,001	Positif dan Signifikan
R	:0,860	Nilai Kritis			
Rsquare	:0,463	=1,980 Responden			
Adjusted Rsquare	:0,446	= 2,70			
	:27,587				

Diperoleh persamaan struktur analisis regresi adalah sebagai berikut:

$$Y=0,346X1+0,511X2+0,524X3$$

Pada tabel 6 menjelaskan bahwa hasil uji simultan antara variabel kualitas produk, fitur produk dan desain produk terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Mio J FI CW adalah signifikan. Hasil uji simultan dilihat dari hasil uji F dengan tingkat signifikansi 0,000, diperoleh nilai F hitung=27,587 dan F tabel=2,70, maka terbukti bahwa nilai F hitung lebih besar dari F table.

Pengaruh secara parsial dari masing-masing variabel atribut produk terhadap variabel keputusan pembelian dibuktikan dengan uji-t, hasil uji t menunjukkan bahwa pengaruh secara parsial antara variabel kualitas produk, fitur produk dan desain produk adalah signifikan. Hasil tersebut dibuktikan dengan nilai signifikansi dibawah 0,05 (sig-t < 0,05).

- 1) Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel kualitas

produk (X1) terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Mio J FI CW. Nilai koefisien regresi atau B bertanda positif sebesar 0,346, hal ini mengandung arti bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian sebesar 34,6%, sedangkan faktor lain yang tidak diteliti memberi pengaruh sebesar 0,654 atau 65.4%. Hasil pengaruh signifikan juga dibuktikan dari nilai t hitung= 2,054 yang lebih besar dari nilai ~~t~~ ^{table} =1,980 atau nilai sig-t 0,043 yang lebih kecil dari $\alpha=0,05$, maka koefisien dari kualitas produk terhadap keputusan pembelian adalah berbeda signifikan dengan nol. Hasil ini menjelaskan bahwa keragaman keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel kualitas produk. Bisa dikatakan Hipotesis pertama diterima

- 2) Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel fitur produk (X2) terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Mio J FI CW. Nilai koefisien regresi atau B bertanda positif sebesar 0,511. Hal ini mengandung arti bahwa fitur produk berpengaruh terhadap

keputusan pembelian sebesar 51,1%, sedang faktor lain memberi pengaruh sebesar 0,489 atau 48,9%. Hal ini juga dibuktikan dari nilai t hitung=2,937 yang lebih besar dari t_{tabel} atau nilai sig $t=0,004$ yang lebih kecil dari $\alpha=0,05$, maka koefisien fitur produk terhadap tingkat keputusan pembelian adalah signifikan dengan nol, hasil ini menjelaskan bahwa keragaman tingkat keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel fitur produk. Bisa dikatakan hipotesis kedua diterima.

- 3) Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel desain produk (X3) terhadap variabel keputusan pembelian motor Yamaha Mio J FI CW. Nilai koefisien regresi atau B bertanda positif sebesar 0,524. Hal ini mengandung arti bahwa desain produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian sebesar 52,4%, sedang faktor lain yang tidak diteliti memberi pengaruh sebesar 0,476 atau 47,6%. Hal ini juga dibuktikan dari nilai t hitung=3,269 yang lebih besar dari t_{tabel} atau nilai sig $t=0,001$ yang lebih kecil dari $\alpha=0,05$, maka koefisien desain produk terhadap tingkat keputusan pembelian adalah signifikan dengan nol, hasil ini menjelaskan bahwa keragaman tingkat keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel desain produk. Bisa dikatakan hipotesis ketiga diterima

Koefisien Determinasi *Adjusted R square*

Berdasarkan tabel model regresi memiliki nilai koefisien determinasi (Adj. R^2) sebesar 0,446.

Hal ini berarti model yang didapatkan mampu menjelaskan pengaruh antara kualitas produk, fitur produk dan desain produk terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Mio J FI CW sebesar 44,6 % dan sisanya sebesar 55,4% dipengaruhi oleh faktor atau variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian.

Selain itu, besarnya nilai koefisien korelasi berganda (R) adalah sebesar 0,463 seperti tampak pada *R square*. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya hubungan kualitas produk, fitur produk dan desain produk dengan keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Mio J FI CW sebesar 46,3% yang menunjukkan adanya hubungan yang kuat.

Pembahasan

Berdasarkan tanggapan responden pada variabel kualitas produk motor Yamaha Mio J FI CW adalah baik, yang dibuktikan dengan hasil pada statistik deskriptif rata-rata 3,29. Selain tanggapan responden, kualitas produk motor dibuktikan dengan hasil hipotesis yang menjelaskan ada pengaruh yang signifikan antara variabel Kualitas Produk terhadap keputusan pembelian analisis regresi berganda

Produk Motor Yamaha Mio J FI CW adalah berkualitas, kualitas produk tersebut menjadi pertimbangan dalam keputusan pembelian. Kualitas produk motor tersebut bisa dilihat dan diidentifikasi dari kualitas mesin yang tinggi, suara mesin yang halus dan bobot mesin motor lebih ringan sehingga nyaman untuk dikendarai. Kualitas produk motor juga bisa dilihat dari irit pemakaian BBM sehingga menjadi pertimbangan dalam daya beli konsumen. Jarak dasbor terendah

menjadi pertimbangan penting dalam membeli motor Yamaha Mio J FI CW.

PT Alfa Scorpii Bengkulu Batam sebagai distributor legal menjual produk motor Yamaha Mio J FI CW beserta suku cadangnya. Selain disediakan di dealer suku cadang produk motor Yamaha Mio J FI CW juga bisa ditemukan di dealer lain. Kualitas produk motor Yamaha Mio J FI CW bisa diidentifikasi dari kemudahan mendapatkan suku cadang.

Sejalan dengan penelitian Ackaradejruangsri (2012) bahwa kualitas produk merupakan bagian dari dimensi atribut kategori produk IT, elektronik dan *automobiles* yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian

Hasil penelitian ini konsisten dan mendukung penelitian ini Kotler dan Keller (2009) menyatakan bahwa kualitas adalah totalitas fitur dan karakteristik produk atau jasa yang tergantung pada kemampuannya untuk untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat memberikan kualitas produk terbaik untuk meningkatkan keputusan pembelian.

Produk Yamaha Mio J FI CW memiliki fitur yang menarik dan canggih yaitu seperti smart lock system yang bisa otomatis mengunci sehingga pemilik sepeda motor tidak khawatir dengan keamanan motornya. Smart lock system adalah fasilitas unggulan motor Yamaha Mio J FI CW. Keunggulan fitur yang lain adalah motor dilengkapi dengan bagasi praktis untuk memudahkan pemilik sepeda motor meletakkan barang-barangnya dalam berkendara.

Produk Yamaha Mio J FI CW dilengkapi dengan rem cakram depan

untuk tambahan keamanan berkendara. Untuk memenuhi standar dalam bersepeda motor serta untuk mencegah kecelakaan dalam bersepeda, produk motor Yamaha Mio J FI CW juga dilengkapi lampu send yang unik berbeda dengan motor lainnya untuk memberikan tanda pengendara dalam belok ke kanan dan ke kiri atau saat pengendara sedang menepi di jalan. Untuk mencegah kecelakaan saat berkendara di malam hari, produk motor Yamaha Mio J FI CW juga dilengkapi fitur lampu belakang. Lampu belakang tersebut untuk memberi tanda bagi pengendara saat di malam hari

Hasil penelitian ini konsisten dan mendukung penelitian ini Simamora (2011), menyatakan bahwa fitur merupakan kelengkapan fungsi produk. Sebuah produk yang ada pada dasarnya sama, bisa dikatakan berbeda jika kelengkapan fungsinya (fitur) berbeda. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat memberikan fitur produk terbaik untuk meningkatkan keputusan pembelian

PT Alfa Scorpii Bengkulu Batam menyediakan dan menawarkan motor Yamaha Mio J FI CW dengan dengan desain produk yang menarik diantaranya adalah variasi warna produk yang menawan dan menarik. Warna motor Yamaha Mio J FI CW trendy dengan kombinasi warna yang elegan. motor Yamaha Mio J FI CW dilengkapi dengan aksesoris yang khas berbeda dengan motor yang lainnya. Keragaman warna motor yang ditawarkan sekaligus ketersediaan produk menjadi daya tarik dalam pengambilan keputusan pembelian motor. Sejalan dengan penelitian Gwin and Gwin (2003) bahwa kualitas, harga, ketersediaan, variasi,

variasi dan nilai produk mempengaruhi keputusan pembelian

Produk motor Yamaha Mio J FI CW Motor dilengkapi dengan spidometer bensin yang ditampilkan melekat pada motor dengan bentuk yang trendy dan unik, sehingga memudahkan pengendalian untuk melihat informasi besarnya jarak tempuh dan informasi ketersediaan bensin.

Cara untuk menambah nilai konsumen adalah melalui desain atau rancangan produk yang berbeda dari yang lain (Kotler, 2004). Sedangkan menurut Tjiptono (2008)

Atribut produk adalah unsur-unsur yang dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengambil keputusan pembelian, selain itu menurut Kotler dan Armstrong (2004), menyatakan bahwa atribut produk adalah pengembangan suatu produk atau jasa melibatkan penentuan manfaat yang akan diberikan

Hasil penelitian ini sejalan dengan Akpoyomare *et al* (2012) Shamsheer (2012) Muhammad (2013) Yudhi dkk (2013) bahwa atribut produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kualitas produk terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Mio J FI yang dibuktikan dengan hipotesis pertama di terima
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara fitur produk terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Mio J FI yang dibuktikan hipotesis kedua diterima

3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara fitur produk terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Mio J FI yang dibuktikan hipotesis kedua diterima
4. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara desain produk terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Mio J FI yang dibuktikan hipotesis ketiga diterima
5. Terdapat pengaruh secara simultan dengan hasil positif dan signifikan antara kualitas produk, fitur produk dan desain produk terhadap keputusan pembelian motor Yamaha Mio J FI CW yang dibuktikan dengan hasil hipotesis kelima diterima

Saran

1. Keputusan konsumen dilihat dari persentase setiap variable dan indikator-indikator yang mempengaruhinya agar dipertahankan karena indikatornya sudah baik, yang perlu ditingkatkan adalah perilaku purna jual dengan harga jual kembali yang tinggi.
2. Perusahaan hendaknya memperhatikan kualitas bahan bakar Yamaha Mio J FI CW agar memberikan inovasi terbaru dalam segi kualitas mesin.
3. PT Alfa Scorpii Bengkulu sebagai dealer Yamaha Resmi lebih meningkatkan promosi dengan lebih detail dalam mengenalkan atribut produk Yamaha agar calon konsumen memiliki pertimbangan dalam mengambil keputusan

DAFTAR PUSTAKA

- Amstrong Geri. (2001). *Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi Kedelapan*. Jilid Pertama. Diterjemahkan oleh Damos Sihombing. Jakarta: Erlangga .Indonesia
- Ackaradejruangsri (2013) The effect of product quality attributes on Thai consumers' buying decisions. *Ritsumeikan Journal of Asia Pacific Studies Volume 33*
- Akpoyomare., Adeosun, and Ganiyu (2012) *American Journal of Business and Management Vol. 1, No. 4, 2012, 196-201*
- Cooper Donald R. (2006), *Metode Riset Bisnis .Volume 2*. Jakarta: PT Global Edukasi Media.
- Ghozali, Imam. (2009). *Ekonometrika Teori konsep dan Aplikasi dengan SPSS 17*. Semarang: BP UNDIP.
- Gwin, C. F., Gwin, C. R. (2003). Product Attributes Model: A Tool for Evaluating Brand positioning. *Journal of Marketing: Theory and Practice*, Vol. 11, No. 2, pp.30-42.
- Norma Fauzi Muhammad. (2013). Atribut Produk, Persepsi Kualitas dan Sikap Konsumen terhadap Kesetiaan Merek Sepeda Motor Yamaha Mio. *Jurnal Ekonomi Management Bisnis Administrasi (EMBA) .Vol.1 No.3, Hal. 1302-1311.ISSN:2303-1174*.
- Santosa, Budi. (2005). Analisis Statistik Dengan Microsoft Excel DanSPSS. Andi Yogyakarta.
- Sarwono, Jonathan dan Tuty. (2008), *Riset Bisnis*, Andi, Yogyakarta.
- Siregar Syofian, M.M.Ir . (2012). *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Simamora, Bilson (2003). *Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif Dan Profitabel*. Jakarta. DEALER Gramedia Pustaka Utama.
- Tjiptono Fandy ,(2008). *Strategi Bisnis Pemasaran*. Andi. Yogyakarta.
- Yesi Elsandra, (2013). Pengaruh Atribut Produk, Komitmen Agama, Kualitas Pelayanan, dan Kepercayaan Terhadap Loyalitas Nasabah dengan Kepuasan sebagai Variabel Intervening. *Vol.XXIV.No.2. Journal Ekonomi STIE Haji Agus Salim Bukittinggi.ISSN:2337-3997*.
- Yudhi, Soewito (2013). Kualitas Produk, Merek Dan Desain Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Mio. *Vol.1 No.3. Hal. 218-229. ISSN 2303-1174*