

## ABSTRAK

### PENGARUH ATRIBUT PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA SEPEDA MOTOR YAMAHA NMAX DI BANDAR LAMPUNG

Oleh  
ALJAZA NANDA HAKIM

Persaingan membuat perusahaan melakukan strategi guna mencuri perhatian dan menarik minat dari konsumen, mulai dari strategi marketing hingga inovasi yang dilakukan agar konsumen membeli. Untuk memikat perhatian dari konsumen, maka perusahaan terlebih dahulu fokus ke dalam produk yang mereka jual. Produk yang dijual haruslah memiliki suatu atribut yang baik dan menarik. Atribut merupakan bagian penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan karena jika kita mengelola atribut dengan baik hal tersebut dapat menarik perhatian dari konsumen yang akhirnya mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Permasalahan dalam penelitian ini adalah apakah atribut produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Sepeda Motor Yamaha NMAX di Bandar Lampung. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh atribut produk terhadap keputusan pembelian pada Sepeda Motor Yamaha NMAX di Bandar Lampung.

Hipotesis penelitian ini adalah diduga terdapat pengaruh secara positif dan signifikan atribut produk terhadap keputusan pembelian Sepeda Motor Yamaha NMAX di Bandar Lampung. Teknik pengambilan sampel dengan purposive sampling terhadap 100 orang yang membeli dan menggunakan Sepeda Motor Yamaha NMAX di Bandar Lampung. Uji instrumen dilakukan dengan uji validitas dan uji reliabilitas. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda. Hasil penelitian menunjukkan pengaruh Atribut Produk terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha NMAX di Bandarlampung sebesar  $R^2 = 0.683$  atau 68.3% mempengaruhi variabel keputusan pembelian (Y).

Kata Kunci: Atribut Produk, Keputusan Pembelian

## ABSTRACT

### THE EFFECT OF PRODUCT ATTRIBUTES ON PURCHASE DECISIONS ON YAMAHA NMAX MOTORCYCLES IN BANDAR LAMPUNG

By  
ALJAZA NANDA HAKIM

Competition makes companies carry out strategies to steal the attention and attract interest from consumers, ranging from marketing strategies to innovations made so that consumers buy. To attract the attention of consumers, the company first focuses on the products they sell. The product being sold must have a good and attractive attribute. Attributes are an important part that must be considered by companies because if we manage attributes well it can attract attention from consumers which ultimately affects consumer purchasing decisions. The problem in this study is whether product attributes affect purchasing decisions on Yamaha NMAX Motorcycles in Bandar Lampung. This study aims to determine the effect of product attributes on purchasing decisions on Yamaha NMAX Motorcycles in Bandar Lampung.

The hypothesis of this research is that there is a positive and significant influence of product attributes on purchasing decisions for Yamaha NMAX Motorcycles in Bandar Lampung. The sampling technique was purposive sampling of 100 people who bought and used Yamaha NMAX Motorcycles in Bandar Lampung. The instrument test was carried out with validity and reliability tests. The analysis technique used is multiple regression analysis. The results showed that the influence of product attributes on the purchasing decision of Yamaha NMAX in Bandarlampung was  $R^2 = 0.683$  or 68.3% affecting the purchasing decision variable (Y).

Keywords: Product Attributes, Purchase Decision.