

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**ABSTRAK****PENGARUH MOTIVASI, PERSEPSI DAN SIKAP KONSUMEN  
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR VARIO 125  
PADA PT. CAPELLA DINAMIK NUSANTARA  
PEKANBARU****OLEH:****RIKI SAPUTRA**  
**NIM: 11371105113**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1)motivasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t, dimana  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $4,383 > 1,9850$ ). (2)persepsi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t, dimana  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $7,659 > 1,9850$ ). (3)sikap konsumen berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t, dimana  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $2,749 > 1,9850$ ). (4)secara simultan diperoleh hasil bahwa variabel independen (motivasi, persepsi dan sikap konsumen) sama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji f hitung ( $94,410 > f_{tabel}$  ( $2,70$ ) dengan  $sig(0,000) < 0,05$ . dari hasil penelitian juga diperoleh perhitungan koefisien determinasi yang menunjukkan bahwa motivasi, persepsi dan sikap konsumen mempengaruhi keputusan pembelian sepeda motor vario 125 pada PT. Capella Dinamik Nusantara Pekanbaru sebesar 75% sedangkan sisanya sebesar 25% di pengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti.

**Kata Kunci: Motivasi, Persepsi, Sikap konsumen, Keputusan Pembelian**

UIN SUSKA RIAU