

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Analisis Gaya Hidup, Desain, dan Persepsi Harga Terhadap Minat Beli Motor Yamaha NMAX di Kota Tangerang. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 180 responden dengan pendekatan metode kuantitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner dan menggunakan *Accidental Sampling* untuk pengambilan sampel. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data SEM dan pengolahan data menggunakan *Partial Least Square* (PLS). Dari hasil penelitian diperoleh bahwa variabel Gaya Hidup memiliki nilai original sample sebesar 0,554 dan nilai T Statistik > T tabel ($5,735 > 1,96$). Desain memiliki nilai original sample sebesar 0,237 dan nilai T Statistik > T tabel ($2,524 > 1,96$). Persepsi Harga memiliki nilai original sample sebesar 0,628 dan nilai T Statistik > T tabel ($6,525 > 1,96$). Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa Gaya Hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli, sedangkan pada variabel Desain dan Persepsi Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli Motor Yamaha NMAX.

Kata kunci : Gaya Hidup, Desain, Persepsi Harga, Minat Beli



ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the Analysis of Lifestyle, Design, and Price Perception of Interest in Buying Yamaha NMAX Motorcycles. The sample used in this study were 180 respondents with a quantitative method approach. The data collection method used is a questionnaire and using Accidental Sampling for sampling. This study uses SEM data analysis techniques and data processing using Partial Least Square (PLS). From the results of the study, it was found that the Lifestyle variable had an original sample value of 0.554 and a T statistic value $> T$ table ($5.735 > 1.96$). The design has an original sample value of 0.237 and a T statistic value $> T$ table ($2.524 > 1.96$). Price Perception has an original sample value of 0.628 and a statistical T value $> T$ table ($6.525 > 1.96$). Therefore, it can be concluded that Lifestyle has a positive and significant effect on Purchase Intention, while the Design and Price Perception variables have a positive and significant effect on Purchase Interest for Yamaha NMAX.

Keywords : Lifestyle, Design, Price Perception, Buying Interest

