

MOTIVASI, KEYAKINAN, DAN SIKAP NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN MENGGUNAKAN KUPEDES DI BRI UNIT GIRIAN

Oleh :
Marlon Efraim

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen
Universitas Sam Ratulangi Manado
email: marlonefraim@yahoo.com

ABSTRAK

Kupedes merupakan kredit yang ditujukan untuk pengembangan kegiatan usaha kecil dan menengah. Kredit ini memiliki bunga yang bersaing untuk badan usaha dan perorangan yang memenuhi syarat dan dilayani di seluruh BRI unit. Kupedes dapat membuat dan mengembangkan usaha nasabah sehingga keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Suatu ukuran agar pangsa pasar tetap dapat dipertahankan yaitu dengan diperhatikannya perilaku konsumen yang terdiri dari motivasi, keyakinan, dan sikap. Perilaku konsumen berbicara mengenai keputusan konsumen. Motivasi berbicara mengenai tingkat kebutuhan. Keyakinan berbicara mengenai pemikiran seseorang. Sikap berbicara mengenai keputusan sebelum melakukan tindakan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara simultan dan parsial motivasi, keyakinan, dan sikap nasabah terhadap keputusan menggunakan Kupedes. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian asosiatif. Populasi berjumlah 200 orang dan sampel berjumlah 67 orang. Metode analisis menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian secara simultan motivasi, keyakinan, dan sikap nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan Kupedes. Hasil penelitian secara parsial motivasi, keyakinan, dan sikap nasabah berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keputusan menggunakan Kupedes.

Kata kunci: *motivasi, keyakinan, sikap nasabah, keputusan menggunakan kupedes*

ABSTRACT

Kupedes is credit to devoted the development of small and medium business. This loans have competitive interest to business entities and individuals who are eligible and served throughout the BRI unit. Kupedes can make and develop customer's business so that the benefits of the effort to meet the needs of daily life. A size that can still be maintained market share that with attention to consumer behavior which consists of motivation, beliefs, and attitudes. Consumer behavior talking about consumer decision. Motivation talking about the level of needs. Belief talking about one's thoughts. Attitude talking about the decision before taking of action. This research is aimed to determine the effect of simultaneous and partial motivation, beliefs, and attitudes against customers using Kupedes decision. This type of research is a kind of associative research. Population of 200 people and a total sample of 67 people. The results simultaneously motivations, beliefs, and attitudes of customers is positive and significant against the decision to use Kupedes. The results partially motivations, beliefs, and attitudes of customers is positive but not significant against the decision to use Kupedes.

Keywords: *motivation, belief, customer attitudes, using decision kupedes*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Jenis kredit perbankan pada saat ini berjumlah cukup banyak dan bervariasi sesuai kebutuhan nasabah. Berbagai manfaat, keunggulan dan fasilitas yang ditawarkan oleh pihak bank kepada para nasabah membuat para nasabah tertarik untuk menggunakan kredit tersebut. Semakin banyaknya jenis kredit yang ditawarkan oleh pihak bank maka semakin tinggi juga tingkat persaingan antar pihak bank untuk mendapatkan nasabah sebanyak-banyaknya.

Bank Rakyat Indonesia (BRI) adalah salah satu bank milik pemerintah yang terbesar di Indonesia. Salah satu produk yang banyak digunakan oleh nasabah BRI khususnya BRI unit adalah Kupedes. Kupedes merupakan kredit dengan bunga bersaing yang ditujukan untuk badan usaha maupun perorangan yang memenuhi syarat dan dilayani di seluruh BRI unit. PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Girian yang menjadi objek penelitian ini memiliki jumlah nasabah Kupedes terbanyak dari semua BRI unit lainnya yang berada dibawah komando BRI cabang Bitung. Untuk menarik minat nasabah sebanyak-banyaknya diupayakan mempelajari faktor-faktor perilaku konsumen yang terdiri dari motivasi, keyakinan, dan sikap sebelum konsumen memutuskan untuk menggunakan suatu produk. Latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: Motivasi, keyakinan, dan sikap nasabah terhadap keputusan menggunakan Kupedes di BRI unit Girian.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Pengaruh motivasi, keyakinan, dan sikap nasabah secara bersama-sama terhadap keputusan menggunakan Kupedes di BRI unit Girian.
2. Pengaruh motivasi terhadap keputusan menggunakan Kupedes di BRI unit Girian.
3. Pengaruh keyakinan terhadap keputusan menggunakan Kupedes di BRI unit Girian.
4. Pengaruh sikap terhadap keputusan menggunakan Kupedes di BRI unit Girian.

TINJAUAN PUSTAKA

Pemasaran adalah fungsi organisasi dan seperangkat proses untuk menciptakan, mengomunikasikan, dan menyerahkan nilai kepada pelanggan dan mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan para pemilik sahamnya (Kotler & Keller, 2009: 6). Perilaku konsumen merupakan studi mengenai proses keputusan konsumen yang mendorong mereka membeli dan mengkonsumsi produk-produk (Griffin & Ebert, 2010: 435).

Motivasi adalah suatu dorongan kebutuhan dan keinginan individu yang diarahkan pada tujuan untuk memperoleh kepuasan (Sunyoto, 2012:261). Keyakinan adalah pengetahuan dan persepsi yang diperoleh berdasarkan kombinasi pengalaman langsung dengan obyek sikap dan informasi yang berkaitan dari berbagai sumber (Schiffman & Kanuk, 2008:225). Sikap (*attitude*) adalah evaluasi, perasaan emosi, dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dan bertahan lama pada seseorang terhadap objek atau gagasan tertentu (Kotler & Keller, 2009: 238). Keputusan pembelian konsumen merupakan tahapan proses akhir dari serangkaian tahapan proses yang terjadi pada perilaku konsumen (Nitisusastro, 2012:194).

Hubungan Antara Variabel

Pengaruh Motivasi Terhadap Keputusan Pembelian

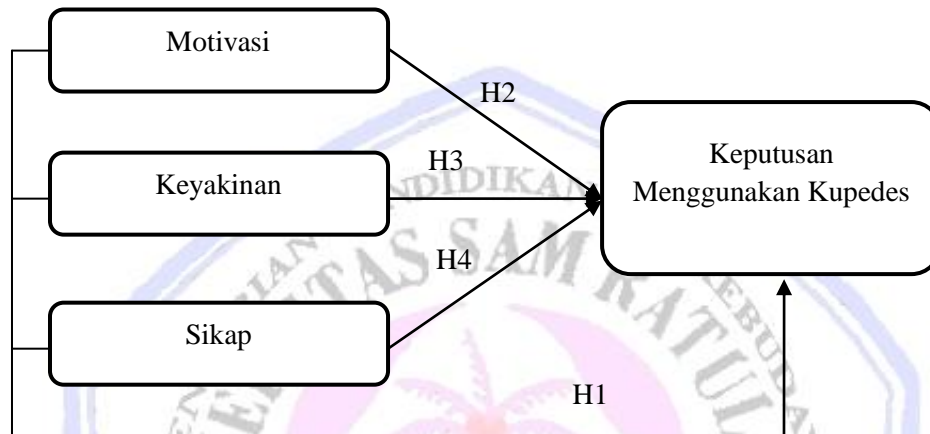
Hasil penelitian Saputra (2013) menunjukkan variabel motivasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian mobil Daihatsu Xenia di Sidoarjo. Motivasi didefinisikan sebagai kesiediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi ke arah tujuan-tujuan yang hendak dicapainya, yang dikondisikan oleh kemampuan upaya untuk memenuhi suatu kebutuhan individual (Setiadi, 2010: 26).

Pengaruh Keyakinan Terhadap Keputusan Pembelian

Hasil penelitian Andini (2012) menunjukkan variabel keyakinan berpengaruh secara signifikan terhadap variabel keputusan pembelian Pocari Sweat pada mahasiswa Universitas Gunadarma. Keyakinan adalah gambaran pemikiran yang dianut seseorang tentang gambaran sesuatu. Keyakinan orang tentang produk atau merek mempengaruhi keputusan pembelian mereka (Kotler & Keller, 2009: 238).

Pengaruh Sikap Terhadap Keputusan Pembelian

Hasil penelitian Aeni (2011) menunjukkan pengaruh sikap terhadap keputusan pembelian Produk Albothyl Di Kota Semarang adalah positif. Sikap adalah kecenderungan yang dipelajari dalam berperilaku dengan cara yang menyenangkan atau tidak menyenangkan terhadap suatu obyek tertentu (Schiffman & Kanuk, 2008: 222).



Gambar 1. Kerangka Berpikir Penelitian

Hipotesis

H1 : Motivasi, keyakinan, dan sikap diduga berpengaruh positif secara bersama-sama terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian.

H2 : Motivasi diduga berpengaruh positif terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian.

H3 : Keyakinan diduga berpengaruh positif terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian.

H4 : Sikap diduga berpengaruh positif terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian.

FAKULTAS EKONOMI METODE PENELITIAN

Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian asosiatif, yaitu penelitian yang bersifat hubungan antara dua variabel atau lebih. Seperti hubungan simetris, hubungan kausal, dan interaktif/resiprocal/timbal balik (Sugiyono, 2010: 55). Desain penelitian yang digunakan adalah penelitian ekplanasi. Penelitian ini akan melihat pengaruh dan hubungan kausal antara variabel bebas (*independent variable*) yaitu motivasi, keyakinan, dan sikap, dengan variabel terikat (*dependent variable*) yaitu keputusan menggunakan kupedes.

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini adalah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Girian. Waktu penelitian dilakukan pada bulan April - Juni 2013.

Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono,

2010:115). Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah yang menggunakan kupedes pada BRI unit Girian yaitu sebanyak 200 orang sepanjang tahun 2012. Sampel menurut Sugiyono (2010:116) adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. sampel dalam penelitian ini sebanyak 67 responden.

Definisi dan Pengukuran Variabel

1. Variabel Motivasi (X_1). Kebutuhan manusia terdiri dari kebutuhan yang berjenjang, mulai dari kebutuhan dasar atau kebutuhan fisik, sampai dengan kebutuhan psikologis yang paling tinggi dalam bentuk aktualisasi diri (Nitisusastro, 2012:46). Indikator yang digunakan adalah:
 - a. Kebutuhan Fisiologis
 - b. Kebutuhan Rasa Aman
 - c. Kebutuhan Sosial
 - d. Kebutuhan Egoistik
 - e. Kebutuhan Aktualisasi Diri
2. Variabel Keyakinan (X_2). Keyakinan adalah pengetahuan dan persepsi yang diperoleh berdasarkan kombinasi pengalaman langsung dengan obyek sikap dan informasi yang berkaitan dari berbagai sumber (Schiffman & Kanuk, 2008:225). Indikator yang digunakan adalah:
 - a. Pengetahuan
 - b. Persepsi
 - c. Informasi
3. Variabel Sikap (X_3). Triandis mengombinasikan tiga jenis tanggapan (pikiran, perasaan, dan tindakan) ke dalam model tiga unsur dari sikap (*tripartite model of attitude*). Dalam skema ini sikap dipandang mengandung tiga komponen yang terkait, yaitu kognitif (kepercayaan), afektif (evaluasi), dan konatif (tindakan) (Setiadi, 2010:140). Indikator yang digunakan adalah:
 - a. Kognitif (Kepercayaan)
 - b. Afektif (Evaluasi)
 - c. Konatif (Tindakan)
4. Variabel Keputusan Pembelian (Y). Kotler dan Keller (2009:235) menyatakan keputusan pembelian dimulai dari pengenalan masalah dan diakhiri dengan perilaku pasca pembelian. Indikator yang digunakan adalah:
 - a. Pengenalan Masalah
 - b. Pencarian Informasi
 - c. Evaluasi Alternatif
 - d. Keputusan Pembelian
 - e. Perilaku Pasca Pembelian

Metode Analisis

Uji Validitas

Uji validitas adalah mengukur apakah pernyataan dalam kuesioner yang sudah dibuat betul-betul dapat mengukur apa yang hendak diukur. Sugiyono (2009:352) menyatakan uji coba dilakukan setelah instrumen/kuesioner selesai disusun, instrumen tersebut diuji cobakan pada sampel darimana populasi diambil. Nilai korelasi minimal 0,30 dan atau probabilitas lebih kecil atau sama dengan 0.05 adalah dasar pengujian validitas kuesioner.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas ialah suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Sugiyono (2009:352) menyatakan jawaban responden terhadap pertanyaan ini dikatakan reliabel jika masing-masing pertanyaan dijawab secara konsisten atau jawaban tidak boleh acak oleh karena masing-masing pertanyaan hendak mengukur hal yang sama. Pengukuran reabilitas dapat dilakukan dengan *one shot* atau pengukuran sekali saja. Disini pengukuran hanya sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau mengukur korelasi antar jawaban pertanyaan. Alat untuk mengukur reabilitas adalah *Alpha Cronbach*. Menilai reliabilitas didasarkan pada nilai koefisien reliabilitas adalah baik apabila nilai *Alpha Cronbach* 0,60 atau lebih besar.

Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas merupakan bentuk pengujian untuk asumsi dalam analisis regresi linier berganda. Asumsi multikolinieritas menyatakan bahwa variabel independen harus terbebas dari gejala multikolinieritas. Gejala multikolinieritas adalah gejala korelasi antar variabel independen. Gejala ini ditunjukkan dengan korelasi yang signifikan antar variabel independen (Santosa, 2005:238).

Uji Normalitas

Uji normalitas adalah pengujian tentang kenormalan distribusi data. Uji ini merupakan pengujian yang paling banyak dilakukan untuk analisis statistik parametrik. Penggunaan uji normalitas karena pada analisis statistik parametrik, asumsi yang harus dimiliki oleh data adalah bahwa data tersebut terdistribusi secara normal (Santosa, 2005:231).

Uji Heterokedastisitas

Asumsi heterokedastisitas adalah asumsi dalam regresi dimana varians dari residual tidak sama untuk satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Dalam regresi, salah satu asumsi yang harus dipenuhi adalah bahwa varians dari residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain tidak memiliki pola tertentu. Pola yang tidak sama ini ditunjukkan dengan nilai yang tidak sama antar satu varians dari residual. Gejala varians yang tidak sama ini disebut dengan gejala heterokedastisitas (Santosa, 2005:242).

Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi merupakan pengujian asumsi dalam regresi di mana variabel dependen tidak berkorelasi dengan dirinya sendiri. Maksud korelasi dengan diri sendiri adalah bahwa nilai dari variabel dependen tidak berhubungan dengan nilai variabel itu sendiri, baik nilai periode sebelumnya atau nilai periode sesudahnya. Untuk mendeteksi gejala autokorelasi kita menggunakan uji Durbin-Watson (DW) (Santosa, 2005:240).

Analisis Regresi Linier Berganda

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda yaitu suatu metode statistik umum yang digunakan untuk meneliti hubungan antara sebuah variabel dependen dengan beberapa variabel independen, Tika (2006:94). Adapun formula yang digunakan dalam metode analisis regresi berganda adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + \varepsilon_i$$

Dimana :	Y	= Keputusan Menggunakan Kupedes
	X ₁	= Variabel Motivasi
	X ₂	= Variabel Keyakinan
	X ₃	= Variabel Sikap
	b ₁₋₃	= Koefisien Regresi Variabel Independent X ₁₋₃
	ε _i	= Sisa variabel yang tidak digunakan

Korelasi Berganda (R)

Korelasi berganda (R) adalah hubungan dari beberapa variabel independen dengan satu variabel dependen. Dengan korelasi ini kita ingin mengetahui seberapa besar hubungan dari beberapa variabel independen secara bersama-sama dengan variabel dependen (Santosa, 2005:143).

Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi (R²) adalah suatu nilai yang menggambarkan seberapa besar perubahan atau variasi dari variabel dependen bisa dijelaskan oleh perubahan atau variasi dari variabel independen (Santosa, 2005:144).

Uji F

Uji ini dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel-variabel independen motivasi, keyakinan, dan sikap mempunyai pengaruh yang sama terhadap variabel dependen keputusan pembelian. Untuk membuktikan kebenaran hipotesis digunakan uji distribusi F dengan cara membandingkan antara nilai F_{hitung} dengan F_{tabel}. Apabila perhitungan F_{hitung} > F_{tabel} maka H₀ ditolak sehingga dapat dikatakan bahwa variabel bebas dari regresi dapat menerangkan variabel terikat secara serentak dan sebaliknya.

Hipotesis yang diuji dengan statistik uji f adalah sebagai berikut :

- $H_0 = \beta_1 \beta_2 \beta_3 = 0$ motivasi, keyakinan, dan sikap tidak berpengaruh keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian.
 $H_a = \beta_1 \beta_2 \beta_3 \neq 0$ motivasi, keyakinan, dan sikap berpengaruh terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian.

Apabila $F_{hitung} < F_{tabel} (n-k-1)$ maka H_0 diterima, sebaliknya jika $F_{hitung} > F_{tabel} (n-k-1)$ maka H_0 ditolak. Apabila H_0 ditolak berarti secara bersama-sama $X_1 X_2 X_3$ berpengaruh terhadap Y.

Uji t

Pengujian hipotesis dengan uji t untuk koefisien korelasi parsial (individu) sebagai berikut ;

Hipotesis 1

- $H_0 : \beta_1 = 0$ Motivasi tidak berpengaruh terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian
 $H_a : \beta_1 \neq 0$ Motivasi berpengaruh terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian

Hipotesis 2

- $H_0 : \beta_2 = 0$ Keyakinan tidak berpengaruh terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian
 $H_a : \beta_2 \neq 0$ Keyakinan berpengaruh terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian

Hipotesis 3

- $H_0 : \beta_3 = 0$ Sikap tidak berpengaruh terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian
 $H_a : \beta_3 \neq 0$ Sikap berpengaruh terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian

Apabila :

$t_{hitung} > t_{tabel} (0.05)$, maka H_a diterima sehingga H_0 ditolak

$t_{hitung} < t_{tabel} (0.05)$, maka H_a ditolak sehingga H_0 diterima

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Deskripsi terhadap responden hasil penelitian yang dilakukan pada nasabah pengguna kupedes di BRI unit Girian dapat dilihat pada uraian ini. Komposisi responden berdasarkan jenis kelamin terdiri dari laki-laki sebanyak 54 orang dengan nilai presentase sebesar 81% dan perempuan sebanyak 13 orang dengan nilai presentase sebesar 19%. Komposisi responden berdasarkan usia terdiri dari yang berusia 21-30 tahun berjumlah 6 orang atau sebesar 9%, yang berusia 31-40 tahun berjumlah 22 orang atau sebesar 33%, yang berusia 41- 50 tahun berjumlah 29 orang atau sebesar 43%, dan yang berusia > 50 tahun berjumlah 10 orang atau sebesar 15% dari total keseluruhan responden. Komposisi responden berdasarkan pendidikan terakhir terdiri dari SMA/ sederajat berjumlah 22 orang atau sebesar 33%, diploma berjumlah 11 orang atau sebesar 16%, S1 berjumlah 33 orang atau sebesar 49%, dan S2 berjumlah 1 orang atau sebesar 2% dari total keseluruhan responden. Komposisi responden berdasarkan pekerjaan terdiri dari wiraswasta berjumlah 57 orang atau sebesar 85%, PNS berjumlah 2 orang atau sebesar 3%, dan karyawan swasta berjumlah 8 orang atau sebesar 12% dari total keseluruhan responden.

Uji Validitas dan Reliabilitas

Nilai korelasi minimal 0,30 dan atau probabilitas lebih kecil atau sama dengan 0,05 adalah dasar pengujian validitas kuisioner. Menilai reliabilitas didasarkan pada nilai koefisien reliabilitas adalah baik apabila nilai *Alpha Cronbach* 0,60 atau lebih besar. Tabel 1 menunjukkan pengujian validitas dan reliabilitas sebagai berikut: Pernyataan-pernyataan pada variabel X_1 valid atau lebih besar dari nilai korelasi minimal 0,30 dan probabilitas lebih kecil dari 0,05. Nilai reliabilitas X_1 lebih besar dari 0,60 berarti reliabel. Pernyataan-pernyataan pada variabel X_2 valid atau lebih besar dari nilai korelasi minimal 0,30 dan probabilitas lebih kecil dari 0,05. Nilai reliabilitas X_2 lebih besar dari 0,60 berarti reliabel. Pernyataan-pernyataan pada variabel X_3 valid atau lebih besar dari nilai korelasi minimal 0,30 dan probabilitas lebih kecil dari 0,05. Nilai reliabilitas X_3 lebih besar dari 0,60 berarti reliabel. Dan terakhir pernyataan-pernyataan pada variabel Y valid atau lebih besar dari nilai korelasi minimal 0,30 dan probabilitas lebih kecil dari 0,05. Nilai reliabilitas Y lebih besar dari 0,60

berarti reliabel. Sesuai hasil validitas dan reliabilitas pada tabel 1 maka dinyatakan bahwa instrumen penelitian baik.

Tabel 1. Hasil Pengujian Validitas Dan Reliabilitas Variabel X₁, X₂, X₃, dan Y

Variabel	Pernyataan	Corrected item-total correlation	Signifikan	Keterangan	Cronbach,s Alpha	Keterangan
X1	1	0,464	0,000	Valid	0,728	Reliabel
	2	0,390	0,000	Valid		
	3	0,397	0,000	Valid		
	4	0,360	0,000	Valid		
	5	0,333	0,000	Valid		
X2	1	0,502	0,000	Valid	0,633	Reliabel
	2	0,474	0,000	Valid		
	3	0,664	0,000	Valid		
X3	1	0,522	0,000	Valid	0,823	Reliabel
	2	0,455	0,000	Valid		
	3	0,472	0,000	Valid		
Y	1	0,300	0,000	Valid	0,607	Reliabel
	2	0,400	0,000	Valid		
	3	0,442	0,000	Valid		
	4	0,646	0,000	Valid		
	5	0,420	0,000	Valid		

Sumber : Olahan Data 2013

Uji Multikolinieritas

Tabel 2. Uji Multikoliniertias

Model		Unstandardized Coefficients		Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.160	.898		
	Motivasi	.206	.150	.735	1.360
	Keyakinan	.284	.143	.733	1.364
	Sikap	.284	.150	.996	1.004

a. *Dependent Variable:* Keputusan Pembelian

Tabel 2 menunjukkan nilai tolerance diperoleh hasil bahwa masing-masing variabel menunjukkan nilai: motivasi (0,735), keyakinan (0.733), dan sikap (0.996). Berdasarkan nilai tolerance dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi ganda ini memenuhi persyaratan asumsi multikolinieritas karena nilainya tidak melebihi 1. Sedangkan untuk nilai VIF masing-masing variabel adalah: motivasi (1.360), keyakinan (1.364), dan sikap (1.004) menunjukkan nilai < 5 sehingga model regresi ganda ini memenuhi asumsi multikolinieritas.

Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan melalui pendekatan grafik (histogram dan P-Plot). Histogram menunjukkan model berdistribusi normal karena membentuk lonceng. Kurva P-Plot Regression Standardized Residual menunjukkan penyebaran data di sekitar garis diagonal dan penyebarannya mengikuti arah garis diagonal tersebut. Keberadaan titik-titik disekitar garis dan pada Scatter Plot, tampak titik-titik menyebar di sekitar garis linier, hal ini menunjukkan bahwa model berdistribusi secara normal.

Uji Heteroskedastisitas

Tidak terdapat pola tertentu pada grafik Scatter Plot, dengan kata lain pola yang ada adalah pola menyebar, sehingga dapat dikatakan model regresi terbebas dari heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Tabel 3. Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.396 ^a	.157	.117	.52267	.157	3.913	3	63	.013	1.106

a. Predictors: (Constant), Sikap, Motivasi, Keyakinan

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Tabel 3 menunjukkan nilai DW sebesar 1.106. Nilai ini diantara -2 sampai +2 yang mengindikasikan bahwa dalam model regresi ganda ini memenuhi persyaratan autokorelasi.

Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 4. Hasil Uji Hipotesis dan Pengaruh Variabel X₁, X₂, X₃ Terhadap Variabel Y

Variabel	Koefisien Regresi	T _{hitung}	Probabilitas
X ₁	0.206	1.374	.174
X ₂	0.284	1.985	.052
X ₃	0.284	0.131	.896
R	= 0,396		
R _{square}	= 0,157		
F _{hitung}	= 3.913		
Sig F	= 0.013		

Sumber : Olahan Data 2013

Hasil Uji Hipotesis Sebagai Berikut:

- Nilai koefisien regresi motivasi (X₁) 0,206 dan nilai signifikan 0,174 lebih besar dari $\alpha=0,05$; motivasi (X₁) berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian.
- Nilai koefisien regresi keyakinan (X₂) sebesar 0,284 dan nilai signifikan 0,052 lebih besar dari $\alpha=0,05$ berarti keyakinan (X₂) berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian (Y).
- Nilai koefisien regresi sikap (X₃) sebesar 0,284 dan nilai signifikan 0,896 lebih besar dari $\alpha=0,05$ berarti sikap (X₃) berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian (Y).

Uji F

Tabel 6. Uji F

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3.207	3	1.069	3.913	.013 ^a
	Residual	17.211	63	.273		
	Total	20.418	66			

Sumber: Olahan Data 2013

Hasil analisis regresi menggunakan $F_{hitung} = 3,913 > F_{tabel} = 3,125$ dengan tingkat signifikan adalah $0,013 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel motivasi, keyakinan dan, sikap secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian.

Uji t

Tabel 5. Koefisien Regresi Motivasi (X₁), keyakinan (X₂), dan sikap (X₃) Terhadap Keputusan Menggunakan Kupedes (Y)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1 (Constant)	2.160	.898		2.405	.019					
Motivasi	.206	.150	.185	1.374	.174	.323	.171	.159	.735	1.360
Keyakinan	.284	.143	.268	1.985	.052	.363	.243	.230	.733	1.364
Sikap	.284	.150	.015	.131	.896	.000	.017	.015	.996	1.004

Sumber : Olahan Data 2013

Tabel 5 menunjukkan motivasi (X₁), $t_{hitung} = 1,374 < t_{tabel} = 1,666$ dengan tingkat signifikan adalah $0,174 > 0,05$. Dapat disimpulkan motivasi (X₁) berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keputusan menggunakan Kupedes di BRI unit Girian (Y). Keyakinan (X₂), $t_{hitung} = 1,985 > t_{tabel} = 1,666$ dengan tingkat signifikan adalah $0,052 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa keyakinan (X₂) berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keputusan menggunakan Kupedes di BRI unit Girian (Y). Sikap (X₃) $t_{hitung} = 0,131 < t_{tabel} = 1,666$ dengan tingkat signifikan adalah $0,896 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa sikap (X₃) berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keputusan menggunakan Kupedes di BRI unit Girian (Y).

Korelasi Berganda (R)

Korelasi berganda (R) digunakan untuk melihat derajat hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat secara parsial. Nilai R sebesar 0,396 atau 39,6 %, yang berarti derajat hubungannya cukup kuat.

Koefisien Determinasi (R²)

Hasil analisa determinasi (R²) diperoleh nilai sebesar 0,157 atau 15,7 %. Nilai 15,7 % ini berarti kemampuan variabel-variabel independen (bebas) dalam menjelaskan variabel dependen terbatas.

Pembahasan

Hasil analisis penelitian dengan menggunakan analisis regresi linier berganda menghasilkan persamaan : $Y = 2,160 + 0,206 X_1 + 0,284 X_2 + 0,284 X_3$. Persamaan regresi linier berganda yang dihasilkan menunjukkan bahwa :

- Koefisien regresi variabel motivasi adalah sebesar 0,206 artinya apabila variabel motivasi bertambah satu skala maka keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian meningkat sebesar 0,206 satuan dengan asumsi variabel lainnya tetap atau konstan.
- Koefisien regresi keyakinan adalah sebesar 0,284 artinya bahwa jika variabel keyakinan bertambah satu skala maka keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian meningkat sebesar 0,284.
- Koefisien regresi sikap adalah sebesar 0,284. Hal ini menunjukkan bahwa apabila variabel sikap bertambah satu skala maka keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian akan mengalami kenaikan sebesar 0,284 satuan dengan asumsi variabel lainnya tetap atau konstan.

Pengaruh Motivasi Terhadap Keputusan Menggunakan Kupedes

Hasil analisis menunjukkan bahwa koefisien regresi variabel motivasi adalah sebesar 0,206 artinya apabila variabel motivasi bertambah satu skala maka keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian meningkat sebesar 0,206 satuan dengan asumsi variabel lainnya tetap atau konstan. Hasil olah data lainnya menunjukkan bahwa variabel motivasi memperoleh $t_{hitung} 1.374 < t_{tabel} 1.666$ dengan tingkat signifikan adalah $0,174 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan motivasi (X_1) tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian (Y).

Pengaruh Keyakinan Terhadap Keputusan Menggunakan Kupedes

Hasil analisis menunjukkan bahwa koefisien regresi variabel keyakinan adalah sebesar 0,284 artinya apabila variabel keyakinan bertambah satu skala maka keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian meningkat sebesar 0,284 satuan dengan asumsi variabel lainnya tetap atau konstan. Hasil olah data lainnya menunjukkan bahwa variabel keyakinan memperoleh $t_{hitung} = 1,985 > t_{tabel} = 1,666$ dengan tingkat signifikan adalah $0,052 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan keyakinan (X_2) tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian (Y).

Pengaruh Sikap Terhadap Keputusan Menggunakan Kupedes

Hasil analisis menunjukkan bahwa koefisien regresi variabel sikap adalah sebesar 0,020 artinya apabila variabel sikap bertambah satu skala maka keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian meningkat sebesar 0,020 satuan dengan asumsi variabel lainnya tetap atau konstan. Hasil olah data lainnya menunjukkan bahwa variabel sikap memperoleh $t_{hitung} = 0,131 < t_{tabel} = 1,666$ dengan tingkat signifikan adalah $0,124 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan sikap (X_3) tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian (Y).

Pengaruh Motivasi, Keyakinan, dan Sikap Terhadap Keputusan Menggunakan Kupedes

Hasil analisis regresi menggunakan $F_{hitung} = 3,913 > F_{tabel} = 3,125$ dengan tingkat signifikan adalah $0,013 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel motivasi, keyakinan dan, sikap secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menggunakan kupedes di BRI unit Girian.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat ditarik kesimpulan:

1. Motivasi, keyakinan, dan sikap secara bersama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan Kupedes di BRI unit Girian.
2. Motivasi berpengaruh positif tapi tidak signifikan terhadap keputusan menggunakan Kupedes di BRI unit Girian.
3. Keyakinan berpengaruh positif tapi tidak signifikan terhadap keputusan menggunakan Kupedes di BRI unit Girian.
4. Sikap berpengaruh positif tapi tidak signifikan terhadap keputusan menggunakan Kupedes di BRI unit Girian.

Saran

Manajemen Bank BRI Unit Girian, perlu lebih giat lagi memasarkan dan mensosialisasi produk Kupedes kepada para masyarakat tentang pentingnya menggunakan Kupedes demi membangun dan mengembangkan usaha kecil dan menengah (UKM), dimana pada saat ini lapangan pekerjaan semakin sulit dicari, agar supaya banyak masyarakat tertarik menggunakan Kupedes.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini, Nurul, 2011. *Analisis Pengaruh Motivasi, Persepsi, Pembelajaran, Sikap, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Albothyl Di Kota Semarang*. Universitas Semarang. Semarang. Hal 1-16.
- Andini, Destri. 2012. *Pengaruh Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Pocari Sweat Pada Mahasiswa Pada Mahasiswa Universitas Gunadarma*. Universitas Gunadarma. Depok. Hal 1-14.
- Griffin, W, Ricky and Ronald J. Ebert. 2010. *Bisnis Jilid 1*. Edisi Ketujuh. Indeks. Jakarta.
- Kotler, Philip and Kevin L. Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. Edisi Keduabelas. Indeks. Jakarta.
- Nitisusastro, Mulyadi. 2012. *Perilaku Konsumen*. Alfabeta. Bandung.
- Santosa, Budi. 2005. *Analisis Statistik Dengan Microsoft Excel Dan SPSS*. Andi. Yogyakarta.
- Saputra, Rico. 2013. *Analisa Pengaruh Motivasi, Persepsi, Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Daihatsu Xenia Di Sidoarjo*. Universitas Kristen Petra. Surabaya. Hal 1-12.
- Schiffman, Leon and Leslie Lazar Kanuk. 2008. *Perilaku Konsumen*. Edisi Ketujuh. Indeks. Jakarta.
- Setiadi, Nugroho. 2010. *Perilaku Konsumen*. Edisi Revisi. Cetakan Keempat. Kencana. Jakarta.
- Sugiyono. 2009. *Statistika Untuk Penelitian*, CV.Afabeta. Bandung.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan Kelimabelas. Alfabeta. Bandung.
- Sunyoto, Danang. 2012. *Konsep Dasar Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*. CAPS. Yogyakarta.
- Tika, Mohamad Pabundu. 2006. *Metodologi Riset Bisnis*. Bumi Aksara. Jakarta.

FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS