

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek/Subyek Penelitian

Obyek penelitian ini adalah produk Hand & Body Lotion Vaseline. Populasi yang menjadi subyek penelitian ini adalah Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta khususnya wanita yang mengetahui atau menggunakan produk tersebut sebagai konsumen dari produk Hand & Body Lotion Vaseline. Sehingga metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *non-probability sampling* yaitu pemilihan elemen populasi tidak menggunakan proses random, sehingga anggota populasi dipilih berdasarkan pertimbangan tertentu atau berdasarkan alasan kemudahan saja. Jenis *probability sampling* yang digunakan adalah *purposive sampling*, yaitu dalam pengambilan sampel didasari pada kriteria tertentu. Kuesioner yang disebar peneliti sebanyak 110 kuesioner yang dibagikan kepada responden pengguna Hand & Body Lotion Vaseline. Dari seluruh kuesioner yang disebar hanya 100 kuesioner yang dikumpulkan kembali dan dapat diolah. Berikut disajikan data responden yang diklasifikasikan menurut fakultas, usia dan uang saku. Data responden mahasiswa UMY berdasarkan Fakultas dapat ditunjukkan dalam Tabel 4.1 sebagai berikut:

Tabel 4.1.**Karakteristik Responden Berdasarkan Fakultas**

No	Fakultas	Jumlah	%
1	Hukum	10	10,0
2	Ekonomi	32	32,0
3	Kedokteran	26	26,0
4	Isipol	16	16,0
5	Agama	16	16,0
	Total	100	100

Sumber: data primer, dalam lampiran 3

Berdasarkan Tabel 4.1 di atas dapat diketahui bahwa responden yang berasal dari Fakultas Hukum berjumlah 10 orang atau 10%, Ekonomi berjumlah 32 orang atau 32%, responden dari Fakultas Kedokteran berjumlah 26 orang atau 26%, responden dari Fakultas Isipol berjumlah 16 orang atau 16%, dan responden dari Fakultas Agama berjumlah 16 orang atau 16%.

Selanjutnya dalam Tabel 4.2 berikut disajikan karakteristik responden berdasarkan usia:

Tabel 4.2.**Karakteristik Responden Berdasarkan usia**

No	Usia	Jumlah	%
1	17 th – 19 th	29	29,0

Lanjutan tabel 4.2.

no	Usia	Jumlah	%
2	20 th – 22 th	45	45,0
3	23 th – 25 th	21	21,0
4	> 25 th	5	5,0
	Jumlah	100	100 %

Sumber : Lampiran 3 (data diolah).

Berdasarkan Tabel 4.2 di atas dapat diketahui bahwa responden berusia 17 – 19 tahun berjumlah 29 orang atau 29%, responden berusia 20 – 22 tahun berjumlah 45 orang atau 45%, responden berusia 23 – 25 tahun berjumlah 21 orang atau 21%, responden berusia di atas 25 tahun berjumlah 5 orang atau 5%.

Selanjutnya dalam Tabel 4.3 berikut disajikan karakteristik responden berdasarkan uang saku:

Tabel 4.3.

Karakteristik Responden Berdasarkan Uang Saku

No	Uang saku	Jumlah	%
1	Kurang dari Rp 500.000	25	25,0
2	Lebih dari Rp 500.000	75	75,0
	Jumlah	100	100 %

Berdasarkan Tabel 4.3 di atas dapat dijelaskan bahwa 25 orang responden atau sebesar 9.9 % mempunyai uang saku kurang dari Rp 500.000 dan 75 orang responden atau sebesar 75% mempunyai uang saku lebih dari Rp 500.000.

B. Uji Kualitas Instrumen

Pengujian instrumen dimaksudkan untuk menguji validitas dan reliabilitas alat ukur yang digunakan dalam penelitian sehingga dapat diketahui sampai sejauh mana alat ukur dapat menjadi alat pengukur yang valid dan stabil dalam mengukur suatu gejala yang ada.

1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk menguji tingkat kemampuan instrumen untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Berikut pada Tabel 4.4 disajikan hasil uji validitas:

Tabel 4.4.

Hasil Uji Validitas

Variabel	Instrumen	P value	keterangan
Keyakinan (bi)	bi1	0.000	Valid
	bi2	0.000	Valid
	bi3	0.000	Valid
	bi4	0.000	Valid
	bi5	0.000	Valid

Lanjutan tabel 4.4

Variabel	Instrumen	P Value	Keterangan
Keyakinan (bi)	bi6	0.000	Valid
	bi7	0.000	Valid
Evaluasi (ei)	ei1	0.000	Valid
	ei2	0.000	Valid
	ei3	0.000	Valid
	ei4	0.000	Valid
	ei5	0.000	Valid
	ei6	0.000	Valid
	ei7	0.000	Valid
Keyakinan Normatif (Nbj)	mcj1	0.000	Valid
	mcj2	0.000	Valid
	mcj3	0.000	Valid
Motivasi mengikuti referen (Mcj)	nbj1	0.000	Valid
	nbj2	0.000	Valid
	nbj3	0.000	Valid
Niat beli (BI)	mb1	0.000	Valid
	mb2	0.000	Valid
	mb3	0.000	Valid
	mb4	0.000	Valid
	mb5	0.000	Valid
	mb6	0.000	Valid
	mb7	0.000	Valid

Berdasarkan Tabel 4.4 pada pengujian validitas di atas dengan *pearson correlation* dapat diketahui bahwa :

- a. Hasil pengujian validitas dari dimensi variabel sikap yaitu keyakinan memilih menunjukkan bahwa semua item pertanyaan dinyatakan valid. Hal ini menunjukkan bahwa semua item pertanyaan akan dipakai dalam pengujian selanjutnya dikarenakan telah dinyatakan valid.
- b. Hasil pengujian validitas dari dimensi variabel sikap yaitu evaluasi menunjukkan bahwa semua item pertanyaan dinyatakan valid. Hal ini menunjukkan bahwa semua item pertanyaan akan dipakai dalam pengujian selanjutnya dikarenakan telah dinyatakan valid.
- c. Hasil pengujian validitas dari dimensi norma subyektif yaitu keyakinan normatif menunjukkan bahwa semua item pertanyaan dinyatakan valid. Hal ini menunjukkan bahwa semua item pertanyaan akan dipakai dalam pengujian selanjutnya dikarenakan telah dinyatakan valid.
- d. Hasil pengujian validitas dari dimensi norma subyektif yaitu keyakinan menuruti referen/motivasi menunjukkan bahwa semua item pertanyaan dinyatakan valid. Hal ini menunjukkan bahwa semua item pertanyaan akan dipakai dalam pengujian selanjutnya dikarenakan telah dinyatakan valid.
- e. Hasil pengujian validitas dari variabel dependen yaitu niat beli menunjukkan bahwa semua item pertanyaan dinyatakan valid. Hal ini

menunjukkan bahwa semua item pertanyaan akan dipakai dalam pengujian selanjutnya dikarenakan telah dinyatakan valid.

Hal ini ditunjukkan dengan nilai *p value* pada korelasi total skor < 0.05 , maka dapat disimpulkan bahwa semua butir pertanyaan adalah valid.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Instrumen penelitian dikatakan reliabel apabila nilai *CronbachAlpha* lebih besardari 0,60 (Nunally dalam Ghozali, 2006).Berikut pada Tabel 4.5 disajikan hasil uji reliabilitas:

Tabel 4.5.

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	Keterangan
Keyakinan (bi)	0.786	Reliabel
Evaluasi (ei)	0.760	Reliabel
Keyakinan normatif (Nbj)	0.671	Reliabel
Motivasi mengikuti referen (Mcj)	0.721	Reliabel
Niat beli (BI)	0.688	Reliabel

Sumber: data primer diolah, dalam lampiran 2

Berdasarkan hasil analisis reliabilitas pada Tabel 4.5 di atas diperoleh nilai *cronbach's alpha* untuk setiap variabel penelitian adalah sebagai berikut:

nilai yang disyaratkan yaitu lebih dari 0,6. Sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh instrumen adalah reliabel atau konsisten.

C. Analisis Data dan Uji Hipotesa

1. Analisis Sikap (Indeks Sikap)

Untuk mengetahui sikap konsumen terhadap produk Hand & Body Lotion Vaseline digunakan analisis *Fishbein Attitude Model*. Hasil perhitungan sikap konsumen terhadap produk Hand & Body Lotion Vaseline disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 4.6.

Skor Sikap Konsumen terhadap produk Hand & Body Lotion Vaseline

Atribut	Skor Sikap Rata-rata (AB)	Peringkat
Harga Produk	14.52	VI
Promosi	15.32	III
Tempat	19.00	I
Kelengkapan Produk	14.89	V
Keamanan produk	16.63	II
Produk Lebih Baik	12.49	VII
Kualitas produk	15.27	IV
Jumlah	108.12	

Sumber: Lampiran 4 (data diolah)

Berdasarkan Tabel 4.6 dapat ditunjukkan atribut tempat (Atribut C)

mempunyai nilai sikap konsumen (Ab) yang terdapat dalam tabel 4.6

19,00 yang merupakan atribut yang paling dipertimbangkan oleh para konsumen. Selanjutnya diikuti oleh produk yang aman untuk dipakai (atribut E) dengan skor sikap 16,63 berada pada peringkat II, faktor promosi (atribut B) dengan skor sikap 15,32 berada pada peringkat III, kualitas yang baik (atribut G) dengan skor sikap 15,27 berada pada peringkat IV, kelengkapan produk yang baik (atribut D) dengan skor sikap 14,89 berada pada peringkat V, harga produk (atribut A) dengan skor sikap 14,52 berada pada peringkat VI, produk lebih baik (atribut F) dengan skor sikap 12,49 berada pada peringkat VII. Skor total sikap konsumen (Ab) sebesar 108,12 yang berarti bahwa konsumen mempunyai sikap yang positif terhadap atribut-atribut produk yang ditawarkan oleh Vaseline.

Untuk mengetahui skor sikap konsumen sebesar 108,12 berada pada skala yang mana, digambarkan skala sikap sebagai berikut:

Penentuan skala:

$$\text{Skor sikap min} = \text{skor bi min. (1) skor ei min (1) x atribut (7)} = 7$$

$$\text{Skor sikap max} = \text{skor bi max. (5) skor ei max (5) x atribut (7)} = 175$$

$$\text{Skor sikap max (175) - skor sikap (7) = 33,6}$$

$$\text{Lebar interval kelas} = \frac{\text{Banyak kelas (5)}}{33,6}$$

Sehingga skala sikap dapat digambarkan sebagai berikut:

↓

STB	TB	KB	B	SB
7	40,6	74,2	107,8 108,12	141,4 175

Keterangan:

STB = sangat tidak baik

TB = tidak baik

KB = kurang baik

B = baik

SB = sangat baik

Berdasarkan skala di atas, maka sikap konsumen terhadap produk Hand & Body Lotion Vaseline masuk dalam kategori baik.

2. Analisis Norma Subyektif

Variabel norma subyektif mengukur keyakinan normatif menyangkut referen dan motivasi responden untuk menuruti referen.

Norma subyektif dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$SN = \sum N_{bj} \cdot M_{cj}$$

Dimana:

SN = Norma Subyektif yang berkaitan dengan apakah orang lain j (referen) menghendaki konsumen tersebut melaksanakan perilaku B

Nbj = Keyakinan Normatif dari konsumen bahwa orang penting lain (referen) j berpendapat ia seyogyanya atau tidak seyogyanya melaksanakan perilaku B.

Mcj = Motivasi konsumen untuk menuruti pengaruh dari referen

Dalam penelitian ini digunakan 3 referen dalam menggunakan produk Hand & Body Lotion Vaseline. Hasil perhitungan norma subyektif disajikan pada Tabel 4.7 berikut:

Tabel 4.7
Skor Norma Subyektif
terhadap Produk Hand & Body Lotion Vaseline

No	Referen	Skor Rata-rata (SN)	Peringkat
1	Keluarga	14,00	III
2	Teman	16,59	I
3	Tetangga	16,52	II
	Jumlah	47,11	

Tabel 4.7 menunjukkan referen teman merupakan referen yang paling berpengaruh dengan skor norma subyektif sebesar 16.59, kemudian tetangga dengan skor 16.52, dan terakhir keluarga dengan skor sebesar 14,00 skor total norma subyektif (SN sebesar 47,11 yang berarti bahwa norma subyektif produk Hand & Body Lotion Vaseline adalah positif.

Untuk mengetahui skor norma subyektif sebesar 47,11 berada pada skala yang mana, digambarkan skala norma subyektif sebagai berikut:

Penentuan skala:

Skor SN min= skor Nbi min. (1) skor MCj min (1) x preferen (3) = 3

Skor SN max= skor Nbi max. (5) skor MCj max (5) x atribut (3) = 75

$$\frac{\text{Skor SN max (75)} - \text{skor SN min (3)}}{5 - 1}$$

Lebar interval kelas = $\frac{75 - 3}{5 - 1} = 14,4$

Sehingga skala norma subyektif dapat digambarkan sebagai berikut:

STB	TB	KB	B	SB
3	17,4	31,8	46,2 47,11	60.6 75

Keterangan:

STB	= sangat tidak baik
TB	= tidak baik
KB	= kurang baik
B	= baik
SB	= sangat baik

Berdasarkan skala di atas, maka norma subyektif konsumen terhadap produk Hand & Body Lotion Vaseline masuk kategori baik.

3. Analisis Niat Beli

Selanjutnya untuk perhitungan w_1 dan w_2 ditentukan secara empiris melalui analisis regresi berganda. Bobot w_1 dan w_2 diperoleh dari koefisien beta masing-masing variabel yaitu secara berurutan adalah 0,365 dan 0,553. Kemudian nilai ini dimasukkan dalam perhitungan sebagai berikut:

$$= 2,55 + 1,65$$

$$= 4,2$$

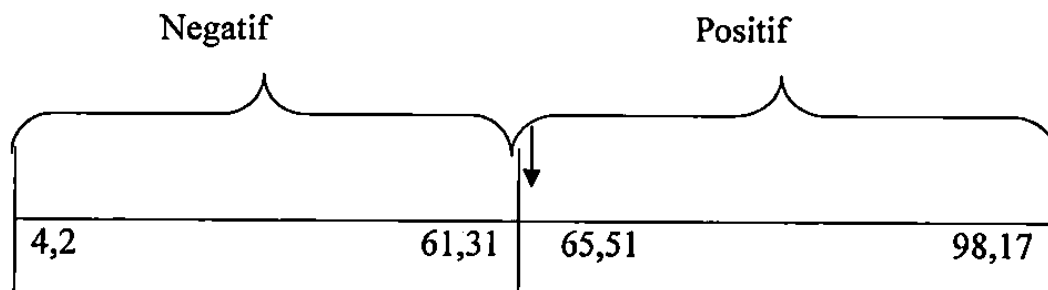
Untuk skor maksimum adalah:

$$= (175) (0,365) + (75) (0,553)$$

$$= 63,87 + 41,72$$

$$= 105,59$$

Hasil perhitungan di atas dapat digambarkan ke dalam skala niat beli sebagai berikut:



Berdasarkan skala di atas, maka niat beli konsumen terhadap produk Hand & Body Lotion Vaseline adalah positif.

4. Hasil Pengujian Regresi Berganda

Penelitian ini menggunakan alat analisis regresi berganda. Analisis berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen yaitu sikap dan norma subjektif berpengaruh terhadap variabel dependen.

yaitu niat beli produk Hand & Body Lotion Vaseline. Berikut ditunjukkan hasil pengujian regresi berganda seperti pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.8.
Hasil Pengujian Regresi Berganda

Variabel	Standardized Coefficient	T hitung	Sig.	Ket.
Sikap (X1)	0.365	5.057	0.000	Signifikan
Norma Subyektif (X2)	0.553	7.663	0.000	Signifikan
<i>Adjusted R Square</i>	= 0.499			
Signifikan F Hitung	= 0.000			

Sumber: data primer diolah, dalam lampiran 3

Berdasarkan Tabel 4.8 di atas maka dapat disusun persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 0.365 Ab + 0.553 SN$$

Persamaan regresi tersebut memiliki makna bahwa sikap mahasiswa (Ab) memiliki koefisien regresi bertanda positif sebesar 0.365 hal ini berarti bahwa sikap memiliki hubungan yang positif terhadap niat beli pada produk Hand & Body Lotion Vaseline. Semakin baik sikap mahasiswa maka akan semakin tinggi niat beli mahasiswa terhadap produk Hand & Body Lotion Vaseline.

Koefisien regresi pada variabel norma subyektif bertanda positif sebesar 0.553, hal ini berarti bahwa norma subyektif (SN) berpengaruh positif terhadap niat beli mahasiswa pada produk Hand & Body Lotion Vaseline. Semakin tinggi norma subyektif yang dirasakan, maka akan semakin besar niat beli mahasiswa pada produk Hand & Body Lotion Vaseline.

a. Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen yaitu sikap dan norma subyektif secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu niat beli konsumen. Hasil uji ditunjukkan pada Tabel 4.8. Berdasarkan tabel di atas diperoleh *p value* sebesar 0.000 (signifikan) karena *p value* < 0.05, hal ini bahwa variabel independen yaitu sikap dan norma subyektif secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu niat beli, sehingga dapat dinyatakan hipotesis 3 diterima.

b. Uji t

Uji t dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen yaitu sikap (Ab) dan norma subyektif (SN) secara individu berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu niat beli.

Pengujian hipotesis 1 dilakukan untuk menguji pengaruh sikap

(Ab) terhadap niat beli mahasiswa pada produk Hand & Body Lotion

Vaseline. Hasil uji t pada Tabel 4.8 di atas menunjukkan bahwa sikap berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen. Hal ini dapat dilihat dengan *p value* pada variabel sikap sebesar 0.000 (signifikan), karena $p\ value < 0.05$, hal ini berarti bahwa sikap berpengaruh signifikan terhadap niat beli mahasiswa pada produk Hand & Body Lotion Vaseline, sehingga dapat dinyatakan hipotesis 1 diterima.

Pengujian hipotesis 2 dilakukan untuk menguji pengaruh norma subyektif terhadap niat beli mahasiswa pada produk Hand & Body Lotion Vaseline. Hasil uji t pada tabel 4.8 di atas menunjukkan bahwa norma subyektif (SN) berpengaruh signifikan terhadap niat beli. Hal ini dapat dilihat dengan *p value* pada variabel norma subyektif (SN) sebesar 0.000 (signifikan), karena $p\ value < 0.05$, hal ini berarti bahwa norma subyektif berpengaruh signifikan terhadap niat beli mahasiswa pada produk Hand & Body Lotion Vaseline, sehingga dapat dinyatakan hipotesis 2 diterima.

c. Koefisien determinasi

Koefisien determinasi menunjukkan seberapa besar variasi variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen. Berdasarkan tabel 4.8 diperoleh koefisien *Adjusted R Square* sebesar 0.400. Hal ini berarti bahwa variabel independen

variabel dependen sebesar 49,9%, sedangkan sisanya sebesar 50,1% dipengaruhi oleh variabel lain diluar model penelitian.

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis 1 diperoleh bukti bahwa sikap konsumen berpengaruh signifikan terhadap niat beli. Sikap terbentuk dari adanya interaksi sosial yang dialami oleh individu. Dalam interaksi sosial, terjadi hubungan saling mempengaruhi diantara individu yang satu dengan yang lain, terjadi hubungan timbal balik yang ikut mempengaruhi perilaku masing-masing individu sebagai anggota masyarakat. Diantara berbagai faktor yang mempengaruhi pembentukan sikap, adalah pengalaman pribadi, dan kebudayaan. Berdasarkan penelitian dapat dibuktikan bahwa sikap yang dibentuk dari keyakinan konsumen dan penilaian konsumen terhadap produk Hand & Body Lotion Vaseline akan berpengaruh positif terhadap niat mahasiswa untuk membeli. Dengan produk yang murah, kualitas yang baik, aman untuk dipakai, produk yang lengkap maka mahasiswa akan tertarik untuk membeli produk Hand & Body Lotion Vaseline.

Pengujian hipotesis 2 membuktikan bahwa norma subyektif berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen. Norma subyektif merupakan faktor eksternal yang mempengaruhi niat seseorang untuk berperilaku. Ada dua elemen yang dapat mempengaruhi norma subyektif seseorang, pertama yaitu kelompok yang pertama kali membentuk sikap dan

seseorang, di mana keluarga mempunyai peranan penting terhadap keputusan, kedua kelompok referensi yaitu keputusan-keputusan yang memberikan pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang. Berdasarkan hasil penelitian membuktikan bahwa niat mahasiswa dalam membeli produk Hand & Body Lotion Vaseline sangat dipengaruhi oleh perilaku keluarga, teman dekat dan tetangga. Apabila keluarga menggunakan produk Hand & Body Lotion Vaseline, kemudian memberikan saran yang baik tentang produk Hand & Body Lotion Vaseline, maka responden akan memiliki niat untuk membeli produk Hand & Body Lotion Vaseline.

Pengujian hipotesis 3 menunjukkan bahwa secara simultan atau bersama-sama sikap dan norma subyektif berpengaruh signifikan terhadap niat beli konsumen. Sikap atau keyakinan konsumen bahwa produk Hand & Body Lotion Vaseline mudah di dapat, kemasan yang beragam dan menarik akan meningkatkan niat beli mahasiswa. Selain itu kelompok referen seperti keluarga dan teman dekat juga mempengaruhi niat beli mahasiswa terhadap produk Hand & Body Lotion Vaseline.

Apabila dibandingkan dengan penelitian sebelumnya, hasil penelitian ini konsisten dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sigit (2006). Penelitian mengenai pengaruh sikap dan norma subyektif terhadap niat beli mahasiswa sebagai konsumen potensial produk pasta gigi Close Up tersebut menunjukkan penelitian yang dilakukan terdahulu bahwa sikap

positif yang signifikan antara sikap dan norma subyektif dan secara bersama-sama berpengaruh terhadap niat beli pasta gigi Close Up, sedangkan sikap konsumen secara parsial berpengaruh terhadap niat beli pasta gigi Close Up dan norma subyektif secara parsial berpengaruh terhadap niat beli pasta gigi Close Up. Sehingga dapat disimpulkan hasil penelitian saat ini didukung oleh penelitian sebelumnya.

Jadi dapat dijelaskan bahwa semakin baik sikap para mahasiswa terhadap produk Hand & Body Lotion Vaseline dan norma subyektif yang positif yaitu kemauan mahasiswa untuk mengikuti saran orang-orang yang mereka anggap penting untuk mengambil keputusan, seperti keluarga, teman, dan tetangga, maka akan semakin kuat niat beli produk tersebut.