

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Obyek/Subyek Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum Obyek dan Subyek Penelitian**

Obyek dalam penelitian ini adalah mahasiswa UMY yang memiliki dan menggunakan sepeda motor merek Yamaha sedangkan subyeknya adalah sepeda motor merek Yamaha. Dimana dalam penelitian ini peneliti mengambil 100 responden, yang mempunyai karakteristik sebagai mahasiswa UMY dalam semua jurusan, rata-rata uang saku, dan dilihat dari jenis kelamin. Data yang diperoleh dari menyebarkan kuesioner yang diisi langsung oleh mahasiswa yang dipilih sesuai dengan karakteristik responden yang ada dalam penelitian, sehingga kuesioner yang disebarkan dapat kembali semua. Kuesioner ini disebarkan di setiap tempat parkir sepeda motor yang berada di UMY.

Sepeda motor Yamaha mulai berdiri pada tahun 1887. YAMAHA, nama tersebut diambil dari nama pendiri pertamanya "Torakusu Yamaha". Karena kesukaannya pada musik, Torakusu Yamaha mendirikan perusahaan Yamaha Corp pada tahun 1887 dan dikenal sebagai pembuat Organ pertama di Jepang dengan logo Garuda Tala

Dalam waktu singkat Yamaha dikenal sebagai pembuat berbagai instrumen musik terbesar di dunia. Menjelang Perang dunia ke 2, semua home industri dimanfaatkan untuk memproduksi alat perang. Demikian juga dengan Torakusu Yamaha, beliau diminta untuk memproduksi "Propeler" atau yang biasa disebut baling-baling pesawat tempur Jepang. Sehubungan dengan keterlibatannya ini maka pabrik Torakusu Yamaha hancur berantakan menjadi sasaran bom tentara AS dan sekutunya. Tahun 1955 disaat perang telah berakhir, Torakusu Yamaha kembali membangun pabrik pembuat alat musik dibawah bendera NIPPON GAKKI di daerah Hamamatsu, yang merupakan pusat sepeda motor di Jepang, termasuk juga motor Suzuki dan Honda yang berasal dari kota Jepang (www.google).

Atas pengalamannya membuat propeler pada saat perang dunia ke 2. Torakusu Yamaha mengaplikasikan pengetahuan tentang permesinan pada pesawat tempur ini untuk membuat sepeda motor. Hingga pada 1 Juni 1955, berdirilah Yamaha Motor Corp. Perusahaan ini terpisah dari Yamaha Corp, namun tetap dalam satu grup Yamaha. Merek tersebut mulai beroperasi di Indonesia pada tanggal 6 Juli 1974. Perakitan motor Yamaha dilakukan oleh PT Yamaha Motor Kencana Indonesia (YKMI) terdiri dari tiga tipe yaitu tipe bebek ( Jupiter Z, Jupiter MX Vega B), motor (Newer Mio Vega) dan sport (Vixion, Scorpio, XV

Dibandingkan tahun 2006 silam perkembangan motor merek Yamaha selama tahun 2007 ini perkembangannya cukup bagus dan serta mengalami peningkatan yang sangat baik dari penjualan motor Yamaha, peningkatannya hingga mencapai 200 persen

Pada tahun 2010 Yamaha mendapatkan penghargaan Top Brand Award, dahulu Yamaha merupakan merek nomor tiga dari Honda dan Suzuki namun Yamaha pada tahun 2010 telah mengalahkan pesaing pasar yaitu Honda, dari tingkat penjualannya.

Berdasarkan hasil kuesioner yang penulis sebarakan ke 100 responden, di dapat data sebagai berikut:

#### 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Hasil penelitian ini menunjukkan pengelompokkan responden berdasarkan fakultas yang seluruhnya berjumlah 100 responden yang dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin**

<b>Jenis kelamin</b>	<b>Banyak responden</b>	<b>Prosentase</b>
Laki-laki	50	50%
Wanita	50	50%
<b>Total</b>	100	100%

Sumber: Data diolah, lampiran 4

Berdasarkan tabel 4.1 diatas menunjukkan bahwa responden  
sangat motor Yamaha sama banyak yaitu masing-masing berjumlah

50. Yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah wanita yaitu sebesar 50% dan laki-laki yaitu 50% yang mana jumlah ini tidak disengaja samakan.

## 2. Karakteristik responden berdasarkan fakultas

Hasil penelitian ini menunjukkan pengelompokan responden berdasarkan fakultas yang seluruhnya berjumlah 100 responden yang dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel 4.2**  
**Karakteristik responden berdasarkan fakultas**

<b>Fakultas</b>	<b>Banyaknya responden</b>	<b>Prosentase</b>
Ekonomi	23	23%
Hukum	10	10%
ISIPOL	13	13%
FAI	13	13%
Kedokteran	15	15%
Teknik	12	12%
Pertanian	14	14%
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data diolah, lampiran 4

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat dijelaskan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini adalah dari Fakultas Ekonomi sebanyak 23 responden (23%), dan minoritasnya berasal dari Fakultas Hukum sebanyak 10 (10%).

## B. Uji Validitas dan Reliabilitas

### 1. Uji Validitas

Validitas adalah pengujian dengan tujuan menguji ketepatan dalam penggunaan alat ukur. Uji validitas penelitian ini dikatakan valid, dimana taraf signifikannya lebih kecil dari 5% (Arikunto, 1998). Hasil olah data uji validitas terhadap 100 responden menggunakan SPSS versi 15.0 for Windows ditunjukkan pada tabel 4.3

**Tabel 4.3**  
**Uji Validitas**

<b>Variabel</b>	<b>Item</b>	<b>Sig.(2 tailed)</b>	<b>Keterangan</b>
<b>Keyakinan</b>	B1	0,038	Valid
	B2	0,000	Valid
	B3	0,000	Valid
	B4	0,000	Valid
	B5	0,001	Valid
	B6	0,000	Valid
	B7	0,000	Valid
	B8	0,008	Valid
<b>Evaluasi</b>	E1	0,000	Valid
	E2	0,000	Valid
	E3	0,001	Valid
	E4	0,001	Valid
	E5	0,001	Valid
	E6	0,001	Valid
	E7	0,000	Valid
	E8	0,000	Valid
<b>Keyakinan Normatif</b>	K1	0,000	Valid
	K2	0,000	Valid
	K3	0,000	Valid
<b>Motivasi Referen</b>	M1	0,000	Valid
	M2	0,000	Valid
	M3	0,000	Valid

Variable	Item	Sig.(2 tailed)	keterangan
Perilaku	Y 1	0,000	Valid
	Y 2	0,000	Valid
	Y 3	0,000	Valid

Sumber: data diolah, lampiran 3

Berdasarkan hasil uji validitas instrumen, dapat dilihat pada tabel 4.3 menunjukkan bahwa semua item mempunyai nilai signifikansi lebih kecil dari 5%, sehingga dapat disimpulkan seluruh butir pertanyaan pada masing-masing variabel dinyatakan valid serta kuesioner tersebut dinyatakan layak untuk mengukur data penelitian.

## 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah instrumen yang dipakai untuk menunjukkan sejauh mana hasil pengukuran relatif konsisten apabila pengukuran diulang hingga dua kali atau lebih (Singarimbun & Effendi, 1989). Bila alat ukur dipakai dua kali untuk mengukur gejala yang sama hasil yang diperoleh konsisten, maka alat ukur tersebut dapat dikatakan reliabel. Uji reliabilitas menunjukkan pada tingkat kemantapan atau konsistensi suatu alat ukur (kuesioner). Instrumen penelitian dikatakan reliabel apabila *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,6 (Azwar, 1997).

**Tabel 4.4**  
**Uji Reliabilitas**

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	Nilai kritis	Keterangan
keyakinan	0,761	0,60	Reliable
Evaluasi	0,775	0,60	Reliable
Keyakinan normatif	0,870	0,60	Reliable

Variable	Cronbach Alpha	Nilai Kritis	Keterangan
Motivasi referen	0,846	0,60	Reliable
perilaku	0,763	0,60	Reliable

Sumber: Data diolah, lampiran 3

Berdasarkan tabel 4.4 menunjukkan bahwa semua nilai *Cronbach Alpha* ( $\alpha$ )  $\geq$  0,60, sehingga dapat dikatakan bahwa item-item pertanyaan berarti reliabel.

### C. Uji Hipotesis dan Analisis Data

Analisis data ini digunakan untuk menganalisa sikap dan niat beli mahasiswa UMY terhadap sepeda motor Yamaha, yang teknik analisis datanya menggunakan Regresi Linier Sederhana dan Regresi Linier Berganda dengan *Path Analysis*. Uji hipotesis ini dilakukan untuk menguji apakah variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen dan apakah niat merupakan variabel intervening. Pengujian hipotesis dilakukan dengan teknik analisis regresi linier sederhana dan berganda menggunakan program komputer SPSS 15.

#### 1. Analisis Regresi Linier Berganda

##### a. Persamaan Regresi Berganda

Berdasarkan hasil olah data SPSS tentang pengaruh sikap terhadap perilaku, hasilnya sebagai berikut:

**Tabel 4.5**  
**Analisis Persamaan Regresi Linier Berganda**  
**Pengaruh Sikap dan Niat Terhadap Perilaku**

Variabel	Standardized Coefficients	t	Signifikansi
Sikap	0,135	0,781	0.442
Niat	0,425	2,462	0,020

Dependen variabel: Perilaku

Sumber: Data diolah, lampiran 5

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda pada tabel 4.5, maka dapat diketahui persamaan regresinya yaitu:

$$Y = 0,135 + 0,425X$$

Koefisien regresi 0,135, menyatakan bahwa setiap kenaikan sikap satu satuan maka akan menaikkan perilaku sebesar 0,135. Dan apabila koefisien regresi 0,425, menyatakan bahwa setiap kenaikan niat satu satuan maka akan menaikkan perilaku sebesar 0,425.

1) Uji hipotesis I pengaruh sikap terhadap perilaku (uji t)

Untuk menguji signifikansi pengaruh sikap terhadap perilaku.

$H_1$ : ada pengaruh sikap secara positif dan signifikan terhadap perilaku

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 4.5 uji signifikansi koefisien ini diperoleh P Value = 0,442 >  $\alpha$  0,05, jadi dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  tidak terbukti berarti tidak



adanya pengaruh sikap secara positif dan signifikan terhadap perilaku.

2) Hipotesis 2 pengaruh niat terhadap perilaku (uji t)

Untuk menguji signifikansi pengaruh variabel niat terhadap perilaku.

$H_2$  : ada pengaruh niat terhadap perilaku pembelian

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 4.5 uji signifikansi koefisien ini diperoleh P Value = 0,020 < 0,05, jadi dapat disimpulkan bahwa  $H_2$  terbukti, yaitu adanya pengaruh niat secara positif dan signifikan terhadap perilaku.

b. Koefisien determinan Adjusted  $R^2$

**Tabel 4.6**  
**Hasil Koefisien Determinasi**  
**Pengaruh Sikap dan Niat terhadap Perilaku**

<b>R</b>	<b>R Square</b>	<b>Adjusted R Square</b>
0,442	0,195	0,136

Sumber: Data diolah, lampiran 5

Kemudian untuk menunjukkan berapa persen variabel sikap dan niat yang dijelaskan oleh variabel bebasnya dapat dilihat dari koefisien determinasi. Berdasarkan tabel 4.6 dapat diketahui koefisien determinasi Adjusted  $R^2$  sebesar 0,195, maka dapat dikatakan bahwa 19,5% perilaku dapat dijelaskan oleh adanya sikap

## 2. Analisis Regresi Linier Sederhana

### a. Persamaan Regresi Sederhana

**Tabel 4.7**  
**Analisis Persamaan Regresi Linier Sederhana**  
**Pengaruh Sikap terhadap Niat**

Variabel	Standardized Coefficients	Signifikansi
Sikap	-0,032	0,867

Dependen variabel: Niat

Sumber: Data diolah, lampiran 5

Berdasarkan hasil analisis regresi linier sederhana pada tabel 4.8, maka dapat diketahui persamaan regresinya yaitu:

$$Y = -0,032 X$$

Berdasarkan analisis regresi linier sederhana pada tabel 4.7, maka dapat diketahui nilai koefisiennya sikap -0,032 yang menyatakan bahwa setiap kenaikan sikap satu satuan maka akan menurunkan niat sebesar -0,032.

### b. Uji hipotesis pengaruh sikap terhadap niat

Untuk menguji signifikansi pengaruh sikap terhadap niat menggunakan uji

**Tabel 4.8**  
**Hasil Analisis F Hitung dan t Hitung**  
**Pengaruh sikap terhadap niat**

<b>Model</b>	<b>Standardized</b> <b>Koefisien Beta</b>	<b>t</b>	<b>Sig.t</b>
Sikap	-0,032	-0,169	0,867

Sumber: Data diolah, lampiran 5

Hasil analisis t hitung, diketahui dalam tabel 4.8 nilai t hitung sebesar -0,169 dengan taraf signifikansinya sebesar 0,867 yang artinya tidak signifikan karena taraf signifikansinya lebih dari  $\alpha$  0,05.

c. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Tabel 4.9**  
**Hasil Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**  
**Pengaruh Sikap terhadap Niat**

<b>R</b>	<b>R Square</b>	<b>Adjusted R Square</b>
0,032	0,001	-0,035

Sumber: Data diolah, lampiran 5

Hasil R square dilihat dalam tabel 4.9 sebesar 0,001 yang artinya sikap memberi pengaruh terhadap niat.

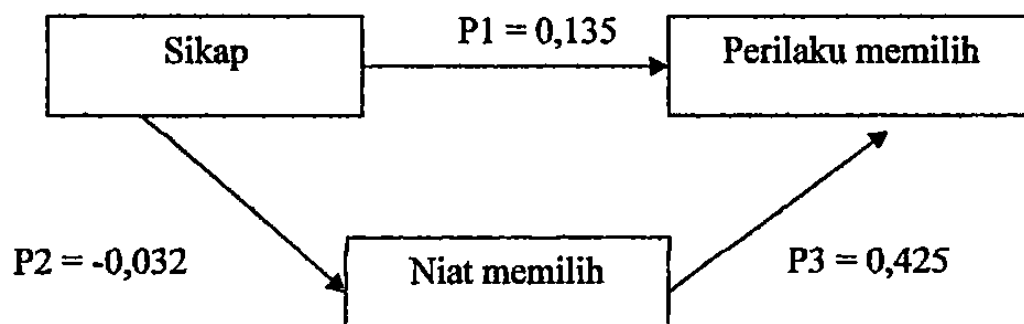
### 3. Path Analysis

Untuk melakukan *path analysis* diperoleh koefisien beta sikap terhadap niat, niat terhadap perilaku dan sikap terhadap niat, sikap terhadap

perilaku dan niat terhadap perilaku diperoleh dari analisis regresi berganda pada tabel 4.5 sedangkan sikap terhadap niat diperoleh dari regresi linier sederhana pada tabel 4.7.

Pada output SPSS persamaan regresi linier berganda diperoleh koefisien *standardized* sikap terhadap perilaku sebesar 0,135 yang merupakan jalur P1 (lihat tabel 4.5), koefisien *standardized* beta sikap terhadap niat sebesar -0,032 yang merupakan jalur P2 (lihat tabel 4.7), sedangkan koefisien *standardized* beta niat terhadap perilaku sebesar 0,425 merupakan jalur P3 (lihat tabel 4.5).

Apabila nilai  $p_1$  lebih besar maka niat tidak memediasi hubungan antara sikap dengan perilaku, tetapi apabila perkalian antara  $p_2$  dan  $p_3$  lebih besar maka niat memediasi hubungan antara sikap dengan perilaku.



Hasil analisis jalur menunjukkan bahwa sikap dapat berpengaruh langsung ke perilaku dan dapat juga berpengaruh tidak langsung yaitu dari sikap ke niat (sebagai *intervening*) lalu ke perilaku. Besarnya pengaruh langsung sikap ke perilaku adalah 0,135 sedangkan besarnya

pengaruh tidak langsung atau niat menjadi variabel *intervening* harus di hitung dengan mengalikan koefisien tidak langsung, yaitu:

$$\text{Pengaruh langsung sikap ke perilaku} = 0,135$$

$$\text{Pengaruh tak langsung sikap ke niat ke perilaku} = \underline{-0,032 \times 0,419}$$

$$\begin{aligned} \text{Total pengaruh (korelasi sikap ke perilaku)} &= 0,135 + (-)0,013408 \\ &= -0.121592 \end{aligned}$$

Dari hasil penghitungan dengan mengalikan koefisien tidak langsung sebesar -0,0013408 sedangkan P1 sebesar 0,135, maka H<sub>3</sub> tidak dapat terbukti dan dapat diartikan bahwa nilai perkalian lebih kecil maka niat tidak menjadi variabel penghubung (*intervening*) antara sikap ke perilaku, maka hipotesis ketiga tidak dapat terbukti.

#### D. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa sikap mahasiswa UMY tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku pembelian terhadap sepeda motor merek Yamaha. Hal ini ditunjukkan dengan hasil uji t yang memiliki probabilitas > 0,05. Apabila sikap mahasiswa UMY positif maka perilaku pembelian sepeda motor merek Yamaha semakin meningkat dan sebaliknya apabila sikap mahasiswa UMY negatif maka perilaku pembelian

terhadap sepeda motor Yamaha akan menurun. Akan tetapi jika sikap mahasiswa positif juga tidak menentukan bahwa mahasiswa UMY akan melakukan perilaku pembelian terhadap sepeda motor merek Yamaha. Sikap biasanya mengarah pada penilaian suka atau tidak suka terhadap suatu obyek tertentu. Apabila obyek berupa produk, maka sikap menunjukkan tingkat kesukaan atau ketidak sukaan pada suatu produk. Sikap terbentuk dari faktor genetis dan pembelajaran dari lingkungan, dan selalu berhubungan dengan suatu obyek. Contoh, sikap terhadap teknologi, turut mempengaruhi konsumsi teknologi seseorang. Sikap seseorang terhadap teknologi bias positif bias negative. Seseorang bisa bersifat agresif, atau menunggu sampai merasa perlu.

Dalam penelitian, niat berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku pembelian sepeda motor merek Yamaha, dapat dilihat dari hasil uji t yang memiliki probabilitas  $< 0,05$ . Dalam penelitian ini mahasiswa UMY mempunyai niat yang signifikan terhadap sepeda motor merek Yamaha sehingga tingkat perilaku pembelian sepeda motor merek Yamaha meningkat begitu pula sebaliknya, apabila niat mahasiswa UMY tidak signifikan maka tingkat perilaku pembelian mahasiswa UMY menurun. Dalam penelitian niat mahasiswa UMY dalam perilaku pembelian sepeda motor merek Yamaha, niat dapat dimotivasi oleh beberapa motivasi referen yang berasal dari, teman, tetangga, keluarga, orang tua dan lain sebagainya. Yang mana pendapat orang

terhadap sepeda motor merek Yamaha. Niat adalah paling dekat berhubungan dengan perilaku selanjutnya.

Pada hipotesis ke tiga penelitian ini niat bukanlah variabel penghubung (*intervening*) antara sikap mahasiswa UMY terhadap perilaku pembelian sepeda motor merek Yamaha, yang dapat dilihat dari hasil perbandingan antara perkalian koefisien standardized beta sikap terhadap niat dan niat terhadap perilaku dengan koefisien standardized beta sikap terhadap perilaku. Niat mahasiswa UMY tidak dapat dikatakan menjadi variabel penghubung (*intervening*) kerana dilihat dari hasil perkalian yang lebih kecil dari pada koefisien standardized beta sikap terhadap perilaku. Dimana sikap dapat berpengaruh langsung pada perilaku bias dikarenakan bahwa sikap seseorang terhadap produk Yamaha agresif sehingga seseorang dapat melakukan perilaku pembelian langsung terhadap produk tersebut

Berdasarkan penjelasan di atas diketahui bahwa sikap mahasiswa UMY tidak mempengaruhi perilaku pembelian sepeda motor yamaha, sedangkan niat mahasiswa UMY mempengaruhi perilaku pembelian sepeda motor merek Yamaha sekaligus niat bukanlah variabel penghubung (*intervening*) antara sikap terhadap perilaku pembelian sepeda motor merek Yamaha.