

**LEMBAR PENGESAHAN  
LAPORAN PENELITIAN MADYA BIDANG KEILMUAN  
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
UNIVERSITAS TERBUKA**

1. a. Judul Penelitian : Analisis Pengaruh Biaya dan Lokasi Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih Universitas Terbuka (Studi Pada Mahasiswa UPBJJ-UT Pontianak)
- b. Bidang Penelitian : Keilmuan
- c. Klasifikasi Penelitian : Madya
2. Ketua Peneliti  
a. Nama Lengkap dan Gelar : Fahriansyah, SE, MM  
b. NIP : 19821204 200604 1 002  
c. Golongan Kepangkatan : Penata Muda / IIIa  
d. Jabatan Akademik Fakultas dan Unit Kerja : Dosen FEKON / UPBJJ-UT Pontianak  
e. Program Studi : Manajemen
3. Anggota Penelitian  
a. Jumlah Anggota : 1  
b. Nama Anggota dan Unit Kerja : Ir. Edward Zubir, MM  
c. Program Studi : FMIPA UT
4. a. Periode Penelitian : 2014  
b. Lama Penelitian : 7 Bulan
5. Biaya Penelitian : Rp. 20.000.000
6. Sumber Biaya : LPPM Universitas Terbuka
7. Pemanfaatan Hasil Penelitian : Jurnal  
a. Seminar  
b. Jurnal (UT, nas, inter)  
c. Pengabdian Masyarakat  
d. Perbaikan Bahan Ajar

Mengetahui  
Kepala UPBJJ



Ir. Edward Zubir, MM  
NIP. 19591218 198603 1 003

Ketua Peneliti,



Fahriansyah, SE, MM  
NIP. 198212042006041002

Menyetujui,  
Ketua LPPM



  
Kristanti Ambar Puspitasari, M.Ed, Ph.D  
NIP. 19610724 198710 2 001

## RINGKASAN

Judul penelitian ini adalah analisis pengaruh biaya dan lokasi terhadap keputusan mahasiswa memilih Universitas Terbuka (studi pada mahasiswa UPBJJ-UT Pontianak). Latar belakang dari penelitian ini adalah menurunnya tingkat partisipasi mahasiswa UPBJJ-UT Pontianak sehingga peneliti mencoba mencari apakah variabel biaya dan lokasi mempengaruhi tingkat partisipasi mahasiswa. Melihat dari latarbelakang penelitian tersebut maka didapatkan masalah dari penelitian ini adalah seberapa besar pengaruh variabel biaya dan variabel lokasi terhadap keputusan mahasiswa memilih kuliah pada UT di lokasi UPBJJ Pontianak baik secara parsial maupun secara bersama-sama. Manfaat yang diharapkan dari hasil analisis penelitian ini adalah untuk memberikan informasi kepada unit kerja, penulis dan civitas akademika baik dalam pengambilan keputusan dalam hal meningkatkan jumlah partisipasi mahasiswa UT serta dapat juga menjadi rujukan bagi peneliti lain dalam pembuatan penelitian yang berkaitan dengan variabel lain yang juga mempengaruhi jumlah partisipasi mahasiswa UT di UPBJJ Pontianak. Metode penelitian pada penelitian ini menggunakan metode survei dimana populasi dari penelitian ini adalah semua mahasiswa UPBJJ-UT Pontianak , sampel dari penelitian ini sebanyak 150 responden dari semua jumlah populasi yang ada. Adapun Hasil dari penelitian ini adalah variabel biaya mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam memilih kuliah di UT UPBJJ Pontianak secara signifikan dan untuk variabel lokasi mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam memilih kuliah di UT UPBJJ Pontianak tidak signifikan, sedangkan untuk pengaruh secara bersama-sama variabel biaya dan variabel lokasi mempengaruhi keputusan mahasiswa secara signifikan.

## ABSTRACT

The title of this research is the analysis of the effect of the cost and the location on the students' decision to study in Open University (The study conducted on student-UT UPBJJ Pontianak). The background of this research is the declining level of participation of UPBJJ-UT Pontianak students, hence the researchers tried to find whether the cost and location variables affect the level of student participation. Based on this research background, the research problems of this study is to what extent the costs and location influence the student's decision to study at UT in Pontianak UPBJJ either partially or simultaneously. The benefits expected from the findings of this study is to provide information to the unit of work, authors and academics management in decision-making to enhance the student participation as well as a reference for other researchers who also studying the other variables that affect the number of students participation in UPBJJ UT Pontianak. The research method in this study using a survey method in which the population of this study were all students of UPBJJ-UT Pontianak, the sample size of this study were 150 respondents from all existing populations. The results of this study showed that costs affect the student's decision in choosing a lecture at UT UPBJJ Pontianak significantly and for the location variables the influence is not significant, while in simultaneously both variables influence the student's decision significantly.

## DAFTAR ISI

Ringkasan	i	
ABSTRAK	ii	
Daftar isi	iii	
Daftar Tabel	v	
Daftar Gambar	vi	
BAB I	PENDAHULUAN	1
	1.1 Latar Belakang	1
	1.2 Perumusan Masalah	5
	1.3 Tujuan Penelitian	5
	1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB II	TINJAUAN PUSTAKA	7
	2.1 Manajemen	7
	2.2 Pemasaran	7
	2.3 Perilaku Konsumen	7
	2.4 Jasa	8
	2.5 Biaya	9
	2.6 Minat Beli	13
	2.7 Lokasi	13
	2.8 Pasar	14
	2.9 Faktor-Faktor Penentu Keputusan Pembelian	14
	2.10 Landasan Empiris	17
	2.11 Kerangka Konseptual Penelitian	18
	2.12 Hipotesis	18
BAB III	METODE PENELITIAN	19
	3.1 Jenis Penelitian	19
	3.2 Populasi dan Sampel	19
	3.3 Metode Pengambilan Sampel	21
	3.4 Definisi Operasional Variabel	24
	3.5 Teknik Analisis Data	29
BAB IV	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	31
	4.1 Karakteristik Responden	31
	4.2 Tanggapan Responden Tentang Biaya Pendidikan di UT khususnya di UPBJJ-UT Pontianak	33
	4.3 Tanggapan Responden Tentang Lokasi Pendidikan di UT khususnya di UPBJJ-UT Pontianak	34
	4.4 Tanggapan Responden Tentang Keputusan Mahasiswa kuliah di UT khususnya di UPBJJ-UT Pontianak	35
	4.5 Pengaruh Biaya dan Lokasi terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih UT	37

BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	
	5.1 Simpulan	47
	5.2 Saran	47
DAFTAR PUSTAKA		49
Lampiran		

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Rekap Mahasiswa Registrasi Masa 2010.1 s/d 2013.2	3
Tabel 1.2 Skor Variabel Penelitian	25
Tabel 3.1 Definisi Variabel Penelitian dan Operasionalisasinya	26
Tabel 4.1 Karakteristik Responden	31
Tabel 4.2 Alasan Responden Memilih Kuliah di UT	32
Tabel 4.3 Tanggapan Responden Tentang Variabel Biaya (X1)	33
Tabel 4.4 Tanggapan Responden Tentang Variabel <i>Reliability</i> (X2)	34
Tabel 4.5 Tanggapan Responden Tentang Variabel <i>Keputusan Mahasiswa Memilih UT-UPBJJ Pontianak</i> (Y)	35
Tabel 4.6 Rangkuman Uji Validitas dan Reliabilitas	37
Tabel 4.7 Rangkuman Uji Reliabelitas Butir (Dependen) Rangkuman Nilai Alpha Masing-masing Variabel (Dependen dan Independen)	38
Tabel 4.8 Multikolinearitas	41
Tabel 4.9 Coefficientsa	43
Tabel 4.10 Model Summaryb	45

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.11 Kerangka Berpikir Penelitian	18
Gambar 4.1 Uji Heterokedastisitas	42

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Dimasa sekarang ini kesempatan belajar sangatlah terbuka bagi siapa saja, karena sudah banyak jasa-jasa pendidikan yang menawarkan berbagai macam pendidikan yang sangat menarik telah banyak ditawarkan kepada para calon mahasiswa. Dimana jasa pendidikan di Indonesia, yang mengakibatkan para calon mahasiswa dapat memperoleh harapan dan layanan yang lebih baik dalam mengkonsumsi produk jasa pendidikan tersebut.

Menurut survei *Political and Economic Risk Consultant* (PERC) tahun 2000, Kualitas pendidikan di Indonesia saat ini sangat memprihatinkan. Ini dibuktikan bahwa indeks pengembangan manusia Indonesia makin menurun. Kualitas pendidikan di Indonesia berada pada urutan ke-12 dari 12 negara di Asia. Indonesia memiliki daya saing yang rendah dan masih menurut survei dari lembaga yang sama Indonesia hanya berpredikat sebagai follower bukan sebagai pemimpin teknologi dari 53 negara di dunia.

Yang kita rasakan sekarang adalah adanya ketertinggalan didalam mutu pendidikan, baik pendidikan formal maupun informal. Pendidikan memang telah menjadi penopang dalam meningkatkan sumber daya manusia Indonesia untuk pembangunan bangsa. Oleh karena itu, kita seharusnya dapat meningkatkan sumber daya manusia Indonesia yang tidak kalah bersaing dengan sumber daya manusia di negara-negara lain. Setelah kita amati, nampak jelas bahwa masalah yang serius dalam peningkatan mutu pendidikan

di Indonesia adalah rendahnya mutu pendidikan di berbagai jenjang pendidikan, baik pendidikan formal maupun informal, dan hal itulah yang menyebabkan rendahnya mutu pendidikan yang menghambat penyediaan sumber daya manusia yang mempunyai keahlian dan keterampilan untuk memenuhi pembangunan bangsa di berbagai bidang.

Perguruan tinggi adalah salah satu sarana dalam penyelenggaraan pendidikan dan pengembangan pendidikan yang dapat meningkatkan mutu kehidupan masyarakat. Sistem pendidikan harus mampu menjamin pemerataan kesempatan pendidikan dan peningkatan mutu pendidikan untuk menghadapi tantangan sesuai dengan tuntutan perubahan kehidupan sekarang ini sehingga harus dilakukan pembaharuan pendidikan secara terencana, terarah dan berkesinambungan. Dengan demikian perguruan tinggi di Indonesia sangat diharapkan mampu meningkatkan kualitas hidup manusia di Indonesia pada umumnya dan Kalimantan Barat pada khususnya.

Kalimantan Barat terdapat beberapa perguruan tinggi yang mempunyai program S1. Dimana perguruan tinggi tersebut dapat berbentuk akademi, politeknik, sekolah tinggi, institut atau universitas. Kemampuan untuk mendapatkan mahasiswa tergantung dari informasi atau promosi tentang perguruan tinggi yang bersangkutan. Perguruan tinggi sebagai penyedia jasa pendidikan harus mampu mengenali target pasar yang menjadi sasarannya. Universitas Terbuka merupakan salah satu Universitas yang ada di Indonesi juga mempunyai peluang yang sama dengan perguruan tinggi yang lain untuk dipilih oleh calon mahasiswa dalam melanjutkan studinya.

Universitas terbuka memiliki unit kerja yang bernama UPBJJ-UT Pontianak yang bergerak di wilayah Kalimantan Barat merupakan salah satu unit yang diminati oleh calon mahasiswa untuk melanjutkan pendidikannya.

Banyak masyarakat Kalimantan Barat yang memilih kuliah di UPBJJ-UT Pontianak padahal universitas lain juga menawarkan pendidikan sama. Dari data mahasiswa yang diperoleh antara lain :

**TABEL 1.1**  
**REKAP MAHASISWA REGISTRASI MASA 2010.1 S/d 2013.2**

NO	MASA REGISTRASI	JUMLAH MAHASISWA			
		BARU	LAMA	TOTAL	LULUSAN
1	2010.1	2.721	14.865	17.586	1.315
2	2010.2	2.425	14.641	17.066	1.750
3	2011.1	1.521	15.559	17.080	1.176
4	2011.2	1.732	13.954	15.686	1.058
5	2012.1	1.688	13.882	15.570	851
6	2012.2	1.303	13.592	14.895	1.152
7	2013.1	645	13.459	14.104	1.162
8	2013.2 data dinamis 13/11/2013	1.283	12.082	13.365	1.051

Sumber : Data Mahasiswa UT dinamis 13/11/2013

Apabila ditinjau dari jumlah mahasiswa, secara umum terdapat beberapa faktor yang melatar belakangi mahasiswa dalam menentukan pilihannya memilih Universitas Terbuka. UPBJJ-UT Pontianak juga memiliki rancangan target jumlah mahasiswa pada tahun 2014 sebanyak 14.242 yang terdiri dari 1.928 mahasiswa baru dan 12.314 mahasiswa registrasi ulang.

Untuk mencapai hal tersebut UPBJJ-UT Pontianak haruslah mengetahui faktor apa saja yang dapat mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan di UPBJJ-UT Pontianak sehingga dapat menambah jumlah mahasiswa dan mencapai target tersebut.

Menurut Harahap, faktor-faktor yang memengaruhi keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan adalah proses, biaya, latar belakang sosial ekonomi, motivasi, fasilitas, referensi, lokasi, promosi, reputasi dan alumni.

Pada penelitian ini diperlukan analisis untuk menentukan faktor-faktor tersebut. Analisis yang dapat menyelesaikan penelitian tersebut seperti analisis regresi linear berganda. Analisis regresi linear berganda digunakan untuk melihat hubungan dan pengaruh antara satu atau lebih variabel bebas terhadap satu variabel tidak bebas. Dalam penggunaan analisis regresi linear berganda terdapat beberapa asumsi yang harus dipenuhi seperti kehomogenan ragam dan kenormalan sisaan dengan variabel tidak bebas minimal berskala interval atau rasio.

Penelitian ini mengadaptasi beberapa faktor dan variabel menurut Kotler, Harahap dan Nasution (2007) untuk menyesuaikan pada lokasi dan kondisi dari objek penelitian ini. Faktor yang digunakan dari Kotler adalah faktor sosial dengan variabel keluarga dan faktor pribadi dengan variabel keadaan ekonomi. Faktor yang dipergunakan dari Harahap adalah faktor biaya dengan variabel biaya pendaftaran, biaya hidup dan biaya pendidikan, faktor latar belakang sosial ekonomi dengan variabel tingkat pendapatan

mahasiswa atau orang tua, tingkat pendidikan orang tua dan pekerjaan orang tua.

Dimensi penelitian yang digunakan adalah: (1) Lokasi adalah berdasarkan lokasi tempat tutorial dan lokasi tempat Ujian; (2) Biaya adalah segala biaya yang dikeluarkan mahasiswa dalam menempuh pendidikan di UPBJJ-UT Pontianak.

Dari dimensi penelitian tersebut penulis menulis penelitian dengan judul analisis pengaruh biaya dan lokasi terhadap keputusan mahasiswa memilih Universitas Terbuka (studi pada mahasiswa UPBJJ-UT Pontianak)

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah seberapa besar pengaruh :

- a. Biaya pendidikan terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih kuliah pada UT dilokasi UPBJJ Pontianak ?
- b. Lokasi terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih kuliah pada UT dilokasi UPBJJ Pontianak ?
- c. Biaya pendidikan dan lokasi secara simultan terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih kuliah pada Universitas Terbuka ?

### **1.3. Tujuan penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh:

- a. Biaya terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih kuliah pada UT dilokasi UPBJJ Pontianak.
- b. Lokasi terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih kuliah pada UT dilokasi UPBJJ Pontianak.
- c. Biaya dan lokasi secara simultan terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih kuliah di UT dilokasi UPBJJ Pontianak.

### **1.3 Manfaat Penelitian**

#### **1.3.1 Bagi Unit Kerja (UT pada umumnya dan UPBJJ-UT Pontianak pada khususnya).**

Diperolehnya informasi dan analisis dari hasil penelitian tentang sejauh mana biaya dan lokasi mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam memilih Universitas Terbuka pada UT dilokasi UPBJJ Pontianak

#### **1.3.2 Bagi Penulis**

Diketuainya data dan informasi secara praktek dan teori tentang tingkat keputusan mahasiswa terhadap UT pada lokasi UPBJJ Pontianak, biaya dan lokasi yang diberikan oleh Universitas Terbuka

#### **1.3.3 Bagi Civitas Akademika**

Tersedianya data yang termuat dalam hasil penelitian tentang keputusan mahasiswa dalam memilih kuliah di Universitas Terbuka pada UPBJJ Pontianak.

## **BAB II**

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1. Manajemen**

Manajemen adalah suatu proses atau kerangka kerja yang melibatkan bimbingan atau pengarahan suatu kelompok orang-orang kearah tujuan-tujuan organisasional atau maksud-maksud yang nyata (George 1992 : 1,2). Manajemen juga adalah suatu ilmu pengetahuan maupun seni. Seni adalah bagaimana mencapai hasil yang diinginkan atau dalam kata lain seni adalah kecakapan yang diperoleh dari pengalaman, pengamatan, dan pelajaran serta kemampuan untuk menggunakan pengetahuan manajemen.

### **2.2. Pemasaran**

Dalam strategi pemasaran, konsumen merupakan tujuan jangka panjang perusahaan. Tujuan pemasaran adalah memenuhi dan memuaskan kebutuhan serta keinginan konsumen (Kotler,2006) konsumen adalah pemain utama dalam bisnis. Menjaga konsumen adalah pemain utama dalam bisnis. Menjaga konsumen tetap senang dan puas merupakan tantangan perusahaan dan cara yang terbaik untuk bertahan dalam persaingan.

### **2.3. Perilaku Konsumen**

“Perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan yang dilakukan individu, kelompok, atau organisasi yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan untuk mendapatkan, menggunakan barang-barang atau jasa ekonomi yang dapat dipengaruhi oleh lingkungan”(Mangkunegara 2003 : 3).

Menurut Swasta dan Handoko (2000:10), perilaku konsumen adalah kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang dan jasa termasuk didalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan tersebut. Menurut Sumarwan (2003:26), perilaku konsumen adalah semua kegiatan, tindakan, serta proses psikologis yang mendorong tindakan tersebut pada saat sebelum membeli, ketika membeli, menggunakan, menghabiskan produk dan jasa setelah melakukan hal-hal di atas atau kegiatan mengevaluasi.

#### **2.4. Jasa**

Jasa adalah tindakan atau kinerja yang menciptakan manfaat bagi pelanggan dengan mewujudkan perubahan yang diinginkan dalam diri atau atas nama penerima. Lovelock (2007 :5)

Kotler and Keller (2006 : 372) mengemukakan pengertian jasa (*service*) sebagai berikut: “*A service is any act or performance that one party can offer to another that is essentially intangible and does not result in the ownership of anything. Its production may or may not be tied to a physical product.*” (jasa adalah setiap tindakan atau kinerja yang ditawarkan oleh satu pihak ke pihak lain yang secara prinsip tidak berwujud dan tidak menyebabkan perpindahan kepemilikan. Produksi jasa dapat terikat atau tidak terikat pada suatu produk fisik).

## 2.5. Biaya

Kotler dan Armstrong (2003, p430) harga (biaya ) adalah sejumlah uang yang dibayarkan atas barang dan jasa, atau jumlah nilai yang konsumen tukarkan dalam rangka mendapatkan manfaat dari memiliki atau menggunakan barang atau jasa. Indikator dari variabel ini adalah : harga terjangkau, harga lebih rendah dari pesaing, harga sesuai dengan hasil yang didapatkan dan terdapat potongan harga.

Saladin (2008:95) mengemukakan bahwa harga adalah sejumlah uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa juga dikatakan penentu nilai suatu produk dibenak konsumen merupakan aspek yang tampak jelas (*visibel*) bagi para pembeli. Bagi konsumen yang tidak terlalu paham hal-hal teknis pada pembelian jasa, seringkali harga menjadi satu-satunya faktor yang bisa mereka pahami. Tidak jarang pula harga dijadikan semacam indikator untuk kualitas jasa.

Di Universitas Terbuka, biaya pendidikan adalah biaya yang dikenakan kepada mahasiswa untuk penyelenggaraan dan pembinaan pendidikan serta layanan administrasi akademik. Biaya pendidikan terdiri dari uang kuliah dan biaya lainnya yang meliputi biaya penggantian kartu mahasiswa, TTM Atpem, dan biaya ujian *online*.

Menurut Tjiptono (2005:241) menyebutkan harga adalah satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa.

Harga memainkan peranan penting dalam bauran pemasaran jasa, karena penetapan harga memberikan penghasilan sekaligus laba bagi perusahaan. Keputusan penetapan harga juga sedemikian penting dalam menentukan seberapa jauh pelayanan layanan jasa dinilai oleh konsumen dan juga dalam proses membangun citra (Lupioyadi, 20010. Penentuan penetapan harga jasa menurut Payne dalam Umi Kalsum (2008) terdiri dari :

- a) Positioning jasa;
- b) Tujuan-tujuan korporat;
- c) Sifat kompetensi
- d) Daur Hidup jasa
- e) Elastisitas permintaan
- f) Struktur biaya
- g) Sumber daya yang digunakan
- h) Kondisi ekonomi yang berlaku (kapasitas jasa) sasaran perusahaan yang dicapai.

Sedangkan komponen harga untuk biaya pendidikan swasta menurut lopioyadi (2001) meliputi :

- 1) Uang registrasi/registrasi ulang tiap awal semesteran,
- 2) Uang perkuliahan yang meliputi uang biaya penyelenggaraan pendidikan juga hal yang berhubungan dengan pengembangan dan pembinaan kegiatan kurikuler dan ekstra kurikuler seperti uang buku, peralatan, dan sebagainya persemester;
- 3) Biaya per SKS;

- 4) Uang sumbangan pembangunan gedung;
- 5) Uang ujian dan lain-lain.

Harga atau biaya pendidikan yang harus dikeluarkan tidak saja hanya dapat dinilai dari sisi tinggi rendahnya, mahal tidaknya, tetapi dapat pula dilihat dari sisi yang lain, yakni pada bagaimana kemampuan, mempersepsikan serta merasakan biaya yang dikeluarkan dihubungkan dengan kelayakan, kemudahan, serta kepatutan dalam mengakses perguruan tinggi tertentu. Dengan demikian hasil penilaian yang dilakukan sangat tergantung kepada kemampuan ekonomi, kondisi dan pola penilaiannya secara subyektif dengan mengaitkan misalnya dengan kemungkinan nilai atau kualitas yang akan diterima, keterjangkauan biaya pendidikan, kewajaran biaya pendidikan dan lain sebagainya.

Untuk sampai pada kesimpulan penilaian biaya pendidikan, berbagai hal juga bisa menjadi pertimbangan misalnya jumlah dan kualifikasi dosen yang dimiliki, kelengkapan struktur, pelayanan yang diberikan, reputasi akademik, manajemen pengelola dan lain sebagainya. Hal-hal inilah yang dihubungkan dengan biaya pendidikan sebelum menilai apakah biaya pendidikan tersebut tergolong wajar atau tidak dan lain sebagainya. Karena penilaian ini tentu saja sifatnya sangat relatif masing-masing orang sehingga biaya pendidikan ini disebut biaya pendidikan relatif. Dengan demikian biaya pendidikan relatif ini tidak bisa dimaknai sama dengan harga yang digunakan untuk membeli produk tertentu.

Disisi lain Schiffman dan Kanuk (2007) menjelaskan bahwa bagaimana konsumen memandang harga tertentu-tinggi, rendah, wajar, mempunyai pengaruh yang kuat terhadap maksud membeli dan kepuasan membeli. Hal ini menunjukkan bahwa seseorang konsumen menilai kewajaran sebuah harga produk atau jasa sangat tergantung dari cara menilainya.

Dilain pihak konsumen juga sering menghubungkan harga dengan kualitas produk atau jasa yang diterima seperti yang dikemukakan Schiffman dan Kanuk (2007) yang mengatakan bahwa konsumen menggunakan harga sebagai indikator kualitas jika mereka mempunyai sedikit informasi yang dapat dipegang atau jika isyarat-isyarat lain tersedia bagi konsumen misalnya merek, atau citra toko makan kadang-kadang lebih berpengaruh daripada harga dalam menentukan kualitas. Demikian pula yang dikemukakan oleh Mowen dalam Ndaru Kusuma Dewi (2009) bahwa konsumen cenderung menggunakan harga sebagai indikator kualitas. Schiffman & Kanuk (1994) serta Hawkins, Best & Coney (1995) juga mengatakan bahwa harga adalah sebuah sinyal dari kualitas. Hal ini dapat terjadi jika konsumen sulit untuk membuat keputusan tentang kualitas secara obyektif atau dengan menggunakan nama merek atau citra toko (Mowen, 1993). Sebuah penelitian dilakukan oleh Dodds dalam Ndaru Kusuma Dewi (2009) menyatakan bahwa konsumen akan membeli suatu produk bermerek jika harganya dipandang layak oleh mereka.

## 2.6. Minat Beli

Minat beli berhubungan dengan perasaan dan emosi, bila seseorang merasa senang dan puas dalam membeli barang atau jasa maka hal itu akan memperkuat minat beli, ketidakpuasan biasanya menghilangkan minat. Minat beli yang ada dalam diri konsumen merupakan fenomena yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran, minat beli merupakan suatu perilaku konsumen yang melandaskan suatu keputusan pembelian yang hendak dilakukan (Swastha dan Irawan 2001 : 339).

## 2.7. Lokasi

Lokasi merupakan saluran distribusi yaitu jalur yang dipakai untuk perpindahan produk dari produsen ke konsumen. Lokasi adalah keputusan yang dibuat perusahaan berkaitan dengan dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan (Rambat Lupiyoadi, 2001). Sedangkan menurut Basu Swastha (2001 :187) mengemukakan bahwa lokasi (place) menunjukkan berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menjadikan produknya dapat diperoleh dan tersedia bagi konsumen.

Peter, J. Paul 2000 (dalam Nugroho dan paramitha, 2009) berpendapat bahwa lokasi yang baik menjamin tersedianya akses cepat, dapat menarik sejumlah besar konsumen dan cukup kuat untuk mengubah pola berbelanja dan pembelian konsumen dan cukup kuat untuk mengubah pola berbelanja dan pembelian konsumen. Lokasi juga berpengaruh terhadap dimensi-dimensi pemasaran strategi seperti *fleksibilitas*, *competitive*, *positioning*, manajemen

permintaan dan fokus strategis (fizsimmon, 1994) Ada 3 jenis interaksi yang mempengaruhi lokasi

Pengaruh lokasi terhadap loyalitas juga telah dibuktikan oleh hasil penelitian Astutik (2009) yang menyimpulkan bahwa pemilihan lokasi yang tepat dan dekat dengan lingkungan akan memberikan dampak yang positif untuk meningkatkan loyalitas. Hasil yang sama juga diperlihatkan oleh hasil penelitian Nugroho dan Ratih Paramtita (2009).

Lupioyadi (2001), bahwa keputusan tentang lokasi dan sistem penyampaian harus sejalan dengan strategi lembaga pendidikan secara keseluruhan. Lokasi adalah faktor yang sangat penting dalam bauran eceran, pemilihan lokasi yang tepat dan strategis pada sebuah gerai atau toko akan lebih sukses dibandingkan gerai lainnya yang berlokasi kurang strategis, (Berman & Evans dalam Ma'ruf 2006 : 113)

## **2.8. Pasar**

Pada mulanya istilah pasar dikaitkan dengan pengertian tempat pembeli dan penjual bersama-sama melakukan pertukaran. Pengertian itu berkembang menjadi pertemuan atau hubungan antara permintaan dan penawaran (Assauri 2010 : 98).

## **2.9. Faktor-Faktor Penentu Keputusan Pembelian (memilih)**

Pada dasarnya keputusan pembelian (memilih) konsumen dipengaruhi oleh berbagai variable, baik yang berpengaruh langsung maupun tidak langsung. Keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh rangsangan

(stimuli) yang terdiri dari rangsangan pemasaran (produk, harga, saluran pemasaran dan promosi) serta rangsangan lain yang terdiri dari faktor ekonomi, teknologi, politik dan budaya. Rangsangan pemasaran dan lingkungan memasuki kesadaran pembeli. Karakteristik pembeli dan proses pengambilan keputusannya akan menimbulkan keputusan pembelian tertentu (Kotler & Armstrong, 2001; Kotler, 2005)

Pengertian keputusan pembelian (memilih) menurut Helga Drumond (2003:68), adalah mengidentifikasi semua pilihan yang mungkin untuk memecahkan persoalan itu dan menilai pilihan-pilihan secara sistematis dan obyektif serta sasaran-sasarannya yang menentukan keuntungan serta kerugiannya masing-masing.

Definisi keputusan pembelian (memilih) menurut Nugroho (2003:38) adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasi sikap pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif, dan memilih salah satu diantaranya. Pengambilan keputusan merupakan suatu kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang yang ditawarkan. Tahap-tahap proses keputusan pembelian (Phillip Kotler, 2005:204)

Lebih rinci lagi dan lebih komprehensif dikemukakan oleh Hawkins, et.al (2004) bahwa hanya ada dua faktor utama yakni faktor eksternal yang terdiri dari : budaya (*culture*), Sub-budaya (*sub-culture*), demografis (*demographics*), status sosial (*social status*), kelompok rujukan (*reference group*), keluarga (*family*) dan kegiatan pemasaran (*marketing activities*). Dan

faktor internal terdiri dari : persepsi (*perception*), pembelajaran (*learning*), memori (*memory*), motivasi (*motives*), kepribadian (*personality*), emosi (*emotions*) dan sikap (*attitudes*) sebagai penentu utama dalam menentukan keputusan pembelian.

Dalam perkembangannya dijelaskan pula secara lebih luas bahwa ada empat faktor penentu utama yang berpengaruh dalam keputusan pembelian konsumen yakni 1) faktor kebudayaan yang terdiri dari : budaya, sub budaya dan kelas sosial, (2) faktor sosial yang terdiri dari : kelompok referensi, keluarga, peran dan status, 3) faktor pribadi yang terdiri dari : usia dan tahap daur hidup, pekerjaan, ekonomi dan kepribadian gaya hidup dan konsep diri, dan 4) faktor psikological yang terdiri dari : motivasi, persepsi, pembelajaran, kepercayaan dan sikap (kotler, 2005)

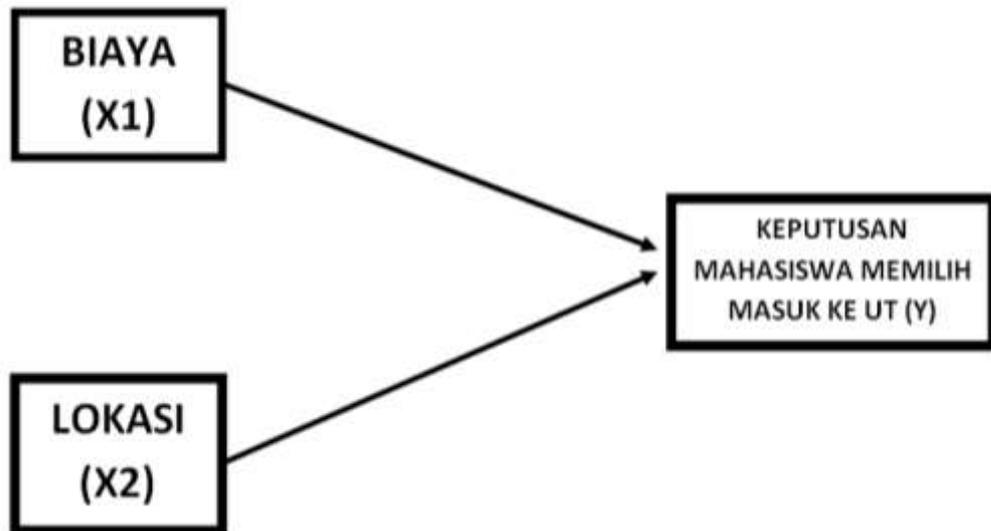
Berdasarkan beberapa pendapat tersebut diatas maka dapat disimpulkan bahwa secara umum ada dua faktor utama yang mempengaruhi seseorang dalam melakukan pembelian barang maupun jasa yakni faktor eksternal yang tidak dapat dikontrol serta faktor internal yang datangnya dari dalam diri konsumen sendiri. Hal ini dibuktikan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh hossler, et al (1985), Chapman (1981), freeman (1999), Cambera dan La Nasa's (2000) dengan menggunakan beberapa model perilaku konsumen.

## **2.10. Landasan Empiris**

Penelitian dari Eka Umi Kalsum (2008) dengan judul Analisis pengaruh strategi bauran pemasaran terhadap keputusan mahasiswa memilih fakultas ekonomi Universitas Al – Azhar Medan, keputusan memilih oleh mahasiswa dipengaruhi oleh strategi bauran pemasaran yang terdiri dari : produk, harga, promosi, tempat, proses, orang dan pelayanan. Penelitian ini mencari sejauhmana pengaruh strategi bauran pemasaran yang terdiri dari : produk, harga, promosi, tempat, proses, orang dan pelayanan terhadap keputusan mahasiswa memilih fakultas ekonomi Universitas Al – Azhar Medan, dan sejauh mana pengaruh status Akreditasi terhadap keputusan mahasiswa memilih fakultas ekonomi Universitas Al – Azhar Medan,

Kesimpulan dari penelitian ini secara parsial strategi bauran pemasaran yang terdiri dari; produk, harga, promosi, tempat, orang, proses, dan pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa memilih Fakultas ekonomi Universitas Al-Azhar Medan, untuk pengaruh secara serempak strategi bauran pemasaran yang terdiri dari; produk, harga, promosi, tempat, orang, proses, dan pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa memilih Fakultas ekonomi Universitas Al-Azhar Medan. Status akreditasi berpengaruh terhadap keputusan Mahasiswa memilih Fakultas Ekonomi Universitas Al-Azhar Medan.

### 2.11. Kerangka Konseptual penelitian



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian

### 2.12. Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran teoritis yang telah dikemukakan, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

1. Lokasi diduga berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa memilih Universitas Terbuka UPBJJ- Pontianak. (H1)
2. Biaya diduga berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa memilih Universitas Terbuka UPBJJ- Pontianak. (H2)
3. Lokasi dan biaya diduga berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan mahasiswa memilih Universitas Terbuka UPBJJ- Pontianak. (H3)

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1. Jenis Penelitian**

Dalam penelitian yang dilakukan ini menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif dengan melakukan survei di beberapa tempat. Kerlinger dalam Ridwan (2007:49) mengatakan bahwa “penelitian survei adalah penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut, sehingga ditemukan kejadian-kejadian relatif, distribusi dan hubungan antar variabel sosiologi maupun psikologi”. Bentuk penelitian survei biasanya dilakukan untuk mengambil suatu generalisasi dari pengamatan yang tidak mendalam, tetapi generalisasi yang dilakukan bisa lebih akurat bila digunakan sampel yang representatif, sedangkan suatu metode penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data. Dalam penelitian ini data dan informasi dikumpulkan dari responden dengan menggunakan kuesioner.

### **3.2. Populasi dan sampel**

#### **3.2.1. Populasi**

Adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang menjadi kuantitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiono, 2002 :57)

Populasi atau obyek dari penelitian ini adalah semua mahasiswa UPBJJ-UT Pontianak.

### 3.2.1. Sampel

Teknik sampling pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu *probability sampling* dan *nonprobability sampling*. *probability sampling* adalah teknik *sampling* yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Teknik sampel ini meliputi: *simple random sampling*, *proportionate stratified random sampling*, *disproportionate stratified random sampling*, dan area (*cluster*) *sampling* (*sampling* menurut daerah). *nonprobability sampling* adalah teknik yang tidak memberi peluang/kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik sampel ini meliputi: *sampling* sistematis, *sampling* kuota, *sampling* aksidental, *purposive sampling*, *sampling* jenuh, dan *snowball sampling*.

Menurut Sugiyono (2001:49) sampel adalah suatu cara pengumpulan data yang sifatnya tidak menyeluruh, artinya tidak mencakup seluruh obyek penelitian, tetapi hanya sebagian dari populasi saja. Jenis sampel yang akan dipergunakan dalam penelitian ini adalah *purposive Sampling*. Pengertian *purposive sampling* atau Definisi *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu, artinya mahasiswa yang ada di UPBJJ-UT Pontianak, maka mahasiswa tersebut dapat dijadikan sampel. Jumlah sampel pada penelitian ini akan diambil sebanyak 150 responden dari jumlah populasi yang ada.

### **3.3. Metode Pengambilan sampel**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder.

#### **3.3.1. Data Primer**

Data primer adalah data yang dihimpun langsung oleh peneliti yang diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner, wawancara dan atau dokumentasi (Riduwan, 2007:97).

Berikut ini akan dijelaskan sumber-sumber data primer yang akan dihimpun melalui kuesioner, wawancara, dan dokumentasi.

##### ***a. Kuesioner***

Kuesioner adalah angket yang berisi daftar pertanyaan untuk diberikan kepada orang lain yang bersedia memberikan respons (tanggapan) sesuai dengan permintaan pengguna (Riduwan, 2007:99). Tujuan penyebaran angket ialah untuk mencari informasi yang lengkap mengenai suatu masalah dan responden tanpa merasa khawatir bila responden memberikan jawaban yang tidak sesuai dengan kenyataan dalam pengisian daftar pertanyaan. Di samping itu, responden mengetahui informasi tertentu yang diminta dengan angket tertutup. Angket tertutup adalah angket yang disajikan dalam bentuk sedemikian rupa sehingga responden diminta untuk memilih satu jawaban yang sesuai dengan karakteristik dirinya dengan cara memberikan tanda (X) atau tanda checklist (✓) dalam angket jenis ini terdapat pertanyaan yang mengikat dan bersifat tertutup.

Dalam penelitian yang dilakukan ini digunakan kuesioner dengan pertanyaan-pertanyaan/pernyataan yang bersifat tertutup. Kuesioner yang akan disebutkan disebarkan dibagi atas 5 (lima) bagian yang berkaitan dengan:

1. Identitas responden (jenis kelamin, pekerjaan, usia, masa registrasi awal, penghasilan, alasan melanjutkan studi di UT.
2. Tanggapan responden tentang biaya pendidikan di UT UPBJJ-Pontianak.
3. Tanggapan responden tentang lokasi pendidikan di UT UPBJJ-Pontianak
4. Tanggapan responden tentang keputusan memilih kuliah di universitas terbuka UPBJJ-Pontianak
5. Saran, komentar dan kritik mahasiswa terhadap UT

Pengisian kuesioner dilakukan oleh responden sendiri yang kemudian dibimbing langsung oleh peneliti apabila ada kesulitan responden dalam pengisian kuesioner. Penelitian tidak akan melakukan intervensi dalam pengisian kuesioner karena pada kuesioner tidak mencantumkan nama responden. Hanya peneliti berkewajiban memberikan penjelasan kepada responden terhadap tata cara pengisian kuesioner yang benar.

Data primer yang diperoleh melalui kuesioner, meliputi penilaian terhadap lokasi, biaya pendidikan dan keputusan mahasiswa memilih UT-UPBJJ Pontianak yang menjadi indikatornya.

## **1. Wawancara**

Wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya (Riduwan, 2007:102), wawancara digunakan untuk mengetahui hal-hal yang lebih mendalam dari responden dan pihak-pihak yang berkepentingan dengan penelitian yang dilakukan. Wawancara tidak dilakukan dalam penelitian ini, karena hanya menggunakan kuesioner seputar tanggapan responden terhadap lokasi dan biaya dan hal-hal apa saja yang harus dilakukan oleh UPBJJ-UT Pontianak dalam meningkatkan partisipasi mahasiswa. Format tanggapan untuk responden ini juga sudah tersedia dalam blangko/kuesioner.

## **2. Dokumentasi**

Dokumentasi adalah gambaran pelaksanaan penelitian yang dapat direkam melalui secara langsung menggunakan kamera atau video dari tempat kejadian atau kegiatan penelitian dalam hal ini meliputi :Foto-foto dan rekaman data yang terkait dengan penelitian.

### **3.3.2. Data Sekunder**

Data Sekunder adalah data yang telah ada dan diperoleh melalui 'tangan kedua dari berbagai institusi terkait yang digunakan untuk mendukung penelitian.

Data-data ini berupa : profil perusahaan, literatur-literatur terkait, studi-studi terdahulu dokumen-dokumen, peraturan-peraturan, jurnal-jurnal, laporan-laporan hasil kegiatan dan lain sebagainya.

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan serta dicatat oleh seseorang yang tidak berdasarkan pada tujuan keperluan peneliti. Data sekunder biasanya bersifat historis dan telah disusun, di dalam penggunaan data sekunder. Data sekunder penelitian ini adalah jumlah mahasiswa yang melakukan registrasi permasa registrasi.

### **3.4. Definisi Operasional Variabel**

#### **3.4.1. Variabel**

Istilah variabel merupakan istilah yang tidak pernah ketinggalan dalam setiap jenis penelitian, F. Kerlinger menyebutkan variabel sebagai sebuah konsep seperti halnya laki-laki dalam konsep jenis kelamin, insaf dalam jenis kesadaran.

Variabel menurut Sutrisno Hadi adalah sebagai gejala yang bervariasi misalnya jenis kelamin, karena jenis kelamin mempunyai variasi : laki-laki dan perempuan; berat badan, karena ada berat 40 kg dan sebagainya. Gejala adalah objek penelitian, sehingga variabel adalah objek penelitian yang bervariasi. Variabel dari penelitian ini adalah biaya pendidikan dan lokasi pendidikan dan keputusan mahasiswa memilih UT-UPBJJ Pontianak.

### 3.4.2. Indikator

Indikator adalah variabel yang dapat digunakan untuk mengevaluasi keadaan atau status dan memungkinkan dilakukannya pengukuran terhadap perubahan-perubahan yang terjadi dalam waktu ke waktu

Suatu indikator tidak selalu menjelaskan keadaan secara keseluruhan tetapi kerap kali hanya memberi petunjuk (indikasi) tentang keadaan keseluruhan tersebut. Indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah biaya pendidikan dan lokasi pendidikan dan keputusan mahasiswa memilih UT-UPBJJ Pontianak.

### 3.4.3. Pengukuran

Bentuk pengukuran atau penilaian terdiri 5 (empat) tingkatan, sehingga alternatif jawaban tersebut dapat diberi skor 1 (satu) sampai 5 (lima), yaitu yang sangat tidak setuju sampai dengan sangat setuju. Untuk kategori sangat tidak setuju di berikan nilai persepsi 1, tidak setuju diberi nilai persepsi 2, netral diberi nilai persepsi 3, setuju diberi nilai persepsi 4 dan sangat setuju diberi nilai 5.

Perhitungan skor variabel penelitian dilakukan dengan perhitungan sebagai berikut :

**Tabel 1.2**  
**Skor Variabel Penelitian**

No	Rentang Skor	Interprestasi
1	1,1 - 1,8	Sangat rendah
2	1,9 - 2,6	Rendah
3	2,7 - 3,4	Sedang
4	3,5 - 4,2	Tinggi
5	4,3 - 5,0	Sangat Tinggi

Sumber : Data primer diolah tahun 2013

**TABEL 3.1**  
**DEFINISI VARIABEL PENELITIAN DAN OPERASIONALISASINYA**

<i>NO</i>	<b>Variabel Kualitas Jasa</b>	<b>Definisi Teoritik Variabel Penelitian</b>	<b>Definisi Operasional Variable Penelitian</b>	<b>Indikator Variabel</b>	<b>Item Pernyataan</b>
<b>A</b>	<b>Biaya</b>	Harga adalah sejumlah uang yang ditukarkan untuk produk atau jasa, lebih jauh lagi harga adalah jumlah dari seluruh nilai yang konsumen tukarkan untuk jumlah manfaat dengan memiliki atau menggunakan suatu barang dan jasa (Kotler & Armstrong 2001 : 14).	Biaya yang dikeluarkan oleh mahasiswa sesuai, terjangkau, lebih murah sesuai kemampuan dan proses pembayarannya mudah di Universitas terbuka UPBJJ-UT Pontianak	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Biaya yang dikeluarkan</li> <li>4. Proses pembayaran</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Biaya yang dikeluarkan sesuai dengan kualitas yang diterima</li> <li>2. Biaya pendidikan lebih murah dari universitas yang ada dikalimantan barat</li> <li>3. Biaya pendidikan di UT sesuai dengan kemampuan mahasiswa.</li> <li>4. Proses pembayaran mudah</li> <li>5. Proses pembayaran tidak pernah salah.</li> </ol>
<b>B</b>	<i>Lokasi</i>	Lokasi adalah faktor yang sangat penting dalam bauran eceran, pemilihan lokasi yang tepat dan strategis pada sebuah gerai atau toko akan lebih sukses	Keterjangkauan, kemudahan transportasi, kebersihan, kedekatan dengan tempat tinggal, kenyamanan, sarana prasarana, kelayakan lokasi dan tempat	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sarana prasarana lokasi/tempat tutorial</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi/tempat tutorial tersedia sarana dan prasana belajar yang memadai</li> <li>2. Lokasi/tempat tutorial Bersih</li> <li>3. Lokasi/tempat tutorial nyaman</li> </ol>

		<p>dibandingkan gerai lainnya yang berlokasi kurang strategis, (Berman &amp; Evans dalam Ma'ruf 2006 : 113). Indikator lokasi antara lain : ketersediaan lahan parkir, memiliki tempat yang cukup luas, lokasi pasar Bersehati dilalui banyak alat transportasi, lokasi yang strategis.</p>	<p>tutorial/ujian di universitas terbuka UPBJJ-UT Pontianak</p>	<p>2. Transportasi ke tempat tutorial</p> <p>3. Jarak tempat tutorial</p> <p>4. Sarana prasarana tempat ujian</p> <p>5. Transportasi tempat ujian</p> <p>6. Jarak tempat tutorial</p>	<p>4. Lokasi/tempat tutorial layak digunakan</p> <p>5. Alat transportasi untuk ke lokasi tutorial banyak</p> <p>6. Mudah mendapatkan alat transportasi ke Lokasi tuorial?</p> <p>7. Lokasi tempat tutorial terjangkau</p> <p>8. Lokasi/tempat ujian tersedia sarana dan prasana belajar yang memadai</p> <p>9. Lokasi/tempat ujian bersih</p> <p>10. Lokasi/tempat ujian nyaman</p> <p>11. Lokasi/tempat ujian layak digunakan</p> <p>12. Alat transportasi untuk ke lokasi/tempat ujian banyak</p> <p>13. Mudah mendapatkan alat transportasi ke lokasi tutorial</p> <p>14. Lokasi tempat tutorial terjangkau</p>
--	--	---	---	---	--

C	<i>Keputusan Mahasiswa memilih UT</i>	Pengertian keputusan pembelian (memilih) menurut Helga Drumond (2003:68), adalah mengidentifikasi semua pilihan yang mungkin untuk memecahkan persoalan itu dan menilai pilihan-pilihan secara sistematis dan obyektif serta sasaran-sasarannya yang menentukan keuntungan serta kerugiannya masing-masing		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sesuai kebutuhan</li> <li>2. Rekomendasi dari orang lain</li> <li>3. Perbandingan dengan Universitas lain</li> <li>4. Kualitas UT</li> <li>5. Harga yang sesuai</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kuliah di UT dapat memenuhi kebutuhan</li> <li>2. Kuliah di UT karena rekomendasi dari teman, tetangga dan keluarga fleksibel</li> <li>3. Membandingkan dengan universitas lain</li> <li>4. Kualitas UT lebih baik dari Universitas lain.</li> <li>5. Merasa puas dan akan merekomendasikan ke orang lain</li> <li>6. Biaya pendidikan di UT mempengaruhi anda untuk ,kuliah di UT.</li> <li>7. Lokasi tutorial mempengaruhi anda kuliah di UT</li> <li>8. Lokasi ujian mempengaruhi anda kuliah di UT</li> </ol>
---	---------------------------------------	--	--	--	---

### **3.5. Teknik Analisis data**

Analisis data pada penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis kuantitatif melalui metode statistik deskriptif dan analisis regresi berganda. Metode deskriptif bertujuan untuk memperoleh gambaran mengenai tingkat kepuasan mahasiswa terhadap layanan yang telah diberikan oleh UPBJJ Pontianak, dan juga dapat memberikan gambaran mengenai variabel bebas dan terikat melalui penggunaan tabel frekuensi. Sebelum dilakukan pengolahan data menggunakan regresi berganda, terlebih dahulu instrumen penelitian di uji validitas dan reliabilitasnya.

Uji validitas konstruk dilakukan dengan mengkorelasikan masing-masing faktor terhadap nilai total. Untuk mengelakukan uji validitas penulis menggunakan program SPSS 17.0.

Uji reliabilitasyaitu untuk menunjukkan sejauh mana suatu hasil pengukuran konsisten, apabila diulangi secara dua kali . menurut arikunto suatu instrumen ddikatakan realibel (handal) instrumen tersebut memiliki koefisien reabilitas dengan nilai Alpa sama dengan atau lebih besar dari 0,6. Untuk melakukan uji validitas penulis menggunakan program SPSS. Untuk mengelakukan uji reliabilitas penulis menggunakan program SPSS 17.0.

### 3.5.1. Analisis Regresi

Dalam analisis regresi, baik regresi sederhana (dengan satu variabel bebas) maupun regresi berganti (dengan lebih dari satu variabel bebas) ada tiga rukun dasar yang harus dicari, yaitu :

Garis regresi, yaitu garis yang menyatakan hubungan antara variabel-variabel itu.

$$Y_c = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$Y_c$  = Keputusan Pemilihan UT-UPBJJ Pontianak

$X_1$  = Biaya

$X_2$  = Lokasi

*Standar error of estimate* ( $S_y$ ,  $X_1$ ,  $X_2$ ), yaitu harga yang mengukur pemencaran tiap-tiap titik (data) terhadap garis regresinya. Atau merupakan penyimpangan standar dari harga-harga *dependent* ( $Y$ ) terhadap garis regresinya.

Koefisien korelasi ( $r$ ), yaitu angka yang menyatakan eratnya hubungan antara variabel-variabel itu.

### 3.5.2. Instrumen Penelitian

Mengingat proses pengukuran konsep bukanlah hal yang mudah maka peneliti memanfaatkan instrumen penelitian dan disesuaikan dengan kekhasan karakteristik UT.

## BAB IV

### ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Karakteristik Responden

Universitas Terbuka khususnya UPBJJ-UT Pontianak terdiri dari 15 Kabupaten Kota. Analisis dan pembahasan dari penelitian ini dilakukan kepada mahasiswa UT, jumlah responden yang diambil dalam penelitian ini sebanyak 150 mahasiswa yang dilakukan selama 4 Minggu.

Dari hasil kuesioner dapat dibedakan menjadi 3 karakteristik yaitu, jenis kelamin, Umur dan pekerjaan dengan rincian seperti tabel berikut ini:

**Tabel 4.1**  
**Karakteristik Responden**

NO	Karakteristik Responden	Kategori	Frekuensi	Prosentase
1	Jenis Kelamin	Pria	71	47 %
		Wanita	79	53 %
2	Umur	1 < 20 Tahun	13	9%
		20 – 29 tahun	101	67%
		30 - 39 tahun	28	19%
		40 – 49 tahun	8	5%
		≥ 50 Tahun	0	0%
3	Pekerjaan	PNS	17	11.33%
		Swasta	69	46.00%
		Polri/TNI	7	4.67%
		Lainnya	26	17.33%
		Belum Bekerja	31	20.67%

NO	Karakteristik Responden	Kategori	Frekuensi	Prosentase
4	Semester	1	30	20.00%
		2	11	7.33%
		3	23	15.33%
		4	5	3.33%
		5	29	19.33%
		6	5	3.33%
		7	29	19.33%
		8	7	4.67%
		≥ 9	11	7.33%
5	Penghasilan Mahasiswa (untuk mahasiswa yang sudah bekerja)	≤ 2 jt	74	49.33%
		> 2jt s/d 4jt	38	25.33%
		>4jt s/d 6 jt	4	2.67%
		>6jt	3	2.00%
		Tidak Berpenghasilan	31	20.67%
6	Penghasilan Orang Tua (jika mahasiswa tidak bekerja)	≤ 2 jt	22	70.97%
		> 2jt s/d 4jt	9	29.03%
		>4jt s/d 6 jt	0	0.00%
		>6jt	0	0.00%

Sumber : Data primer diolah tahun 2014

**Tabel 4.2**  
**Alasan Responden Memilih Kuliah di UT**

No	Alasan Responden Memilih kuliah di UT	Jumlah	
		Frekuensi	Prosentase (%)
1	Biaya terjangkau	22	8,94
2	Mendapat gelar/pangkat/kedudukan	37	15,04
3	Kualitas UT Baik/Terjamin	23	9,35
4	Menambah/meningkatkan pendidikan (pengetahuan, ilmu dan wawasan)	91	36,99
5	Mendapatkan pekerjaan	11	4,47
6	Administrasi/kegiatan kuliah di UT Mudah	11	4,47
7	Bisa sambil Bekerja	36	14,63
8	Lokasi tempat perkuliahan dekat	11	4,47
9	Karena ada kerjasama dengan UT	1	0,41
10	Motivasi Anak	3	1,22

Sumber : Data primer diolah tahun 2014

## 4.2. Tanggapan Responden Tentang Biaya Pendidikan di UT khususnya di UPBJJ-UT Pontianak

### 4.2.1. Tanggapan Responden Tentang Variabel Biaya (X1)

Dalam penelitian ini variabel *biaya* diukur melalui 5 indikator yaitu : kualitas, efisiensi, keakuratan, proses pembayaran dan fleksibilitas. Ke - 5 indikator tersebut dibagi menjadi 6 item pernyataan, dan tanggapan responden terhadap 9 item pernyataan dinyatakan yang disampaikan sebagai berikut :

**Tabel 4.3**  
**Tanggapan Responden Tentang Variabel Biaya (X1)**

No	Item Pernyataan	Jumlah Tanggapan Responden					Jumlah Responden	Rata-rata	Interprestasi
		SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)			
1	Biaya Pendidikan yang dikeluarkan di UT sesuai dengan kualitas yang diterima	18	91	32	9	0	150	3.79	Tinggi
2	Biaya Pendidikan di UT lebih efisien dari Perguruan tinggi lain	27	80	32	10	1	150	3.81	Tinggi
3	Proses pembayaran biaya pendidikan di UT tidak pernah salah	22	74	33	16	5	150	3.61	Tinggi
4	Biaya Pendidikan di UT sesuai dengan Kemampuan Mahasiswa.	28	78	27	16	1	150	3.77	Sedang
5	Proses Pembayaran biaya pendidikan di UT sangat mudah Mudah.	29	88	30	3	0	150	3.95	Tinggi
6	Biaya pendidikan di UT yang dikeluarkan sangat fleksibel	18	78	46	7	1	150	3.70	Tinggi
<b>Rata-rata Variabel Biaya</b>								<b>3.77</b>	<b>Tinggi</b>

Sumber : Data primer diolah tahun 2013

Hasil dari penelitian variabel biaya (X1) dapat dilihat pada item pernyataan untuk proses pembayaran biaya pendidikan di UT sangat mudah mendapatkan penilaian yang tertinggi dengan rata-rata skor 3,95 (tinggi), dan penilaian pada UPBJJ-UT Pontianak untuk proses pembayaran biaya pendidikan di UT tidak pernah salah mendapatkan skor rata-rata terendah yaitu sebesar 3,61 (tinggi). Rata-rata tanggapan responden terhadap variabel biaya adalah 3,77 yang berada dalam kategori tinggi.

### 4.3. Tanggapan Responden Tentang Lokasi Pendidikan di UT khususnya di UPBJJ-UT Pontianak

#### 4.3.1. Tanggapan Responden Tentang Variabel Lokasi (X2)

Dalam penelitian ini variabel lokasi pendidikan diukur melalui 5 indikator yaitu :kebersihan, kenyamanan, kelayakan, kemudahan alat transportasi dan keterjangkauan. Ke - 5 indikator tersebut dibagi menjadi 10 item pernyataan, dan tanggapan responden terhadap 10 item pernyataan tentang variabel lokasi dinyatakan sebagai berikut :

**Tabel 4.4**  
**Tanggapan Responden Tentang Variabel *Reliability* (X2)**

No	Item Pernyataan	Jumlah Tanggapan Responden					Jumlah Respon- den	Rata- Rata	Inter- prestasi
		SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)			
1	Tempat/Lokasi Tutorial UT bersih	12	65	47	21	5	150	3.39	Sedang
2	Tempat/lokasi Tutorial UT nyaman digunakan	18	72	41	17	2	150	3.58	Tinggi
3	Tempat/lokasi tutorial UT layak digunakan	19	91	34	4	2	150	3.81	Tinggi
4	Alat Transportasi ke lokasi tutorial UT sangat mudah	24	88	30	7	1	150	3.85	Tinggi

5	Lokasi / tempat tutorial UT terjangkau	30	93	22	4	1	150	3.98	Tinggi
6	Tempat/lokasi Ujian UT Bersih	17	76	43	10	4	150	3.61	Tinggi
7	Tempat/Lokasi Ujian UT nyaman digunakan	23	74	42	9	2	150	3.71	Tinggi
8	Tempat/lokasi Ujian UT layak digunakan	18	88	38	4	2	150	3.77	Tinggi
9	Alat transportasi ke lokasi Ujian UT mudah	15	86	37	8	4	150	3.67	Tinggi
10	Lokasi/tempat Ujian UT terjangkau	19	90	30	4	7	150	3.73	Tinggi
<b>Rata-rata Variabel Lokasi</b>								<b>3.71</b>	<b>Tinggi</b>

Sumber : Data primer diolah tahun 2013

Hasil dari penelitian variabel Biaya (X2) dapat dilihat pada item pernyataan untuk Lokasi / tempat tutorial UT terjangkau mendapatkan penilaian yang tertinggi dengan rata-rata skor 3,98 (tinggi), dan penilaian pada UPBJJ-UT Pontianak Tempat/Lokasi Tutorial UT bersih mendapatkan skor rata-rata terendah yaitu sebesar 3,39 (sedang). Rata-rata tanggapan responden terhadap variabel Lokasi adalah 3,71 yang berada dalam kategori tinggi.

#### **4.4. Tanggapan Responden Tentang Variabel Keputusan Mahasiswa Memilih kuliah di UT-UPBJJ Pontianak (Y)**

##### **4.4.1. Tanggapan Responden Tentang Variabel Keputusan (Y)**

Dalam penelitian ini variabel keputusan mahasiswa memilih kuliah di UT-UPBJJ Pontianak (Y) diukur melalui 7 indikator yaitu :kebutuhan, rekomendasi, perbandingan, kualitas, merekomendasi, biaya dan lokasi. Ke - 7 indikator tersebut dibagi menjadi 7 item pernyataan, dan tanggapan responden terhadap 2 item pernyataan dinyatakan sebagai berikut :

**Tabel 4.5**  
**Tanggapan Responden Tentang Variabel Keputusan Mahasiswa Memilih**  
**UT-UPBJJ Pontianak (Y)**

No	Item Pernyataan	Jumlah Tanggapan Responden					Jumlah Respon- den	Rata- Rata	Inter- prestasi
		SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)			
1	Kuliah di UT dapat memenuhi kebutuhan Anda	27	91	30	1	1	150	3.95	Tinggi
2	Anda kuliah di UT karena rekomendasi dari teman, tetangga dan keluarga (fleksibel)	19	75	30	20	6	150	3.54	Tinggi
3	Anda kuliah karena sudah Membandingkan dengan universitas lain	23	71	47	8	1	150	3.71	Tinggi
4	Anda kuliah di UT karena Kualitas UT lebih baik dar.i Universitas lain.	27	54	65	3	1	150	3.69	Tinggi
5	Anda puas kuliah di UT dan akan merekomendasikan ke orang lain	28	81	40	0	1	150	3.90	Tinggi
6	Biaya pendidikan di UT mempengaruhi anda untuk ,kuliah di UT.	25	81	35	8	1	150	3.81	Tinggi
7	Lokasi Tutorial mempengaruhi anda kuliah di UT	14	83	40	10	3	150	3.63	Tinggi
8	Lokasi Ujian mempengaruhi anda kuliah di UT	12	80	43	10	5	150	3.56	Tinggi
<b>Rata-rata Variabel Responsiveness</b>								<b>3.72</b>	<b>Tinggi</b>

Sumber : Data primer diolah tahun 2013

Hasil dari penelitian variabel *keputusan mahasiswa memilih UT-UPBJJ Pontianak (Y)* dapat dilihat pada item pernyataan kuliah di UT dapat memenuhi kebutuhan anda mendapatkan penilaian yang tertinggi dengan rata-rata skor 3,95 (tinggi), dan penilaian pada Anda kuliah di UT karena rekomendasi dari teman, tetangga dan keluarga (fleksibel) mendapatkan skor rata-rata terendah yaitu sebesar 3,54 (tinggi). Rata-rata tanggapan responden terhadap variabel *keputusan*

mahasiswa memilih UT-UPBJJ Pontianak adalah 3,72 yang berada dalam kategori tinggi.

#### 4.5. Pengaruh Biaya dan Lokasi terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih UT

##### 4.5.1. Uji Validitas dan Reliabilitas

Untuk mengetahui nilai validitas dan reliabilitas dari data kuesioner masing-masing butir dipergunakan program komputer seri program statistik (SPSS 17.00) dan hasilnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

###### a. Uji Validitas

Uji validitas berfungsi untuk menguji tingkat kesahihan suatu instrumen. Instrumen yang sah memiliki validitas tinggi. Instrumen dikatakan sah apabila mampu mengukur apa yang diinginkan, mampu mengungkapkan data dari variabel yang diteliti secara tepat, tinggi rendahnya instrumen menunjukkan sejauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran variabel yang dimaksud. Hasil analisa validitas program SPSS 17.00 ditunjukkan dengan kriteria bahwa nilai korelasi ( $r$ ) > 0,3 dan dengan membandingkan nilai signifikansi < 0,05 maka butir atau variabel yang diteliti adalah valid. Hasil perhitungan uji validitas adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.6**  
**Rangkuman Uji Validitas dan Reliabilitas**

Nama Variabel	Korelasi (r)	Signifikansi	Keterangan
<b>A. Biaya (X1)</b>			
X1.1	0,739	0.000	Valid
X1.2	0,817	0.000	Valid

X1.3	0,663	0.000	Valid
X1.4	0,658	0.000	Valid
X1.5	0,727	0.000	Valid
X1.6	0,804	0.000	Valid
<b>B. Lokasi (X2)</b>			
X2.1	0,760	0.000	Valid
X2.2	0,810	0.000	Valid
X2.3	0,699	0.000	Valid
X2.4	0,579	0.000	Valid
X2.5	0,594	0.000	Valid
X2.6	0,746	0.000	Valid
X2.7	0,785	0.000	Valid
X2.8	0,754	0.000	Valid
X2.9	0,552	0.000	Valid
X2.10	0,536	0.000	Valid
<b>F. Keputusan Mahasiswa Memilih UT (Y)</b>			
Y1	0,557	0.000	Valid
Y2	0,550	0.000	Valid
Y3	0,676	0.000	Valid
Y4	0,659	0.000	Valid
Y5	0,690	0.000	Valid
Y6	0,627	0.000	Valid
Y7	0,572	0.000	Valid

Sumber : Data primer diolah tahun 2013

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa semua variabel mempunyai data yang valid. Ini dapat dilihat dari nilai korelasi semua item > 0,3 dan signifikansi hasil pengolahan mempunyai nilai < 0,05.

#### b. Uji *Reliabilitas*

Uji *reliabilitas* menunjukkan sejauh mana suatu instrumen dapat memberikan hasil pengukuran yang konsisten apabila pengukuran diulang dua kali atau lebih. Metode yang digunakan dalam analisis reliabilitas ini adalah metode *Alpha-Cronboch*. Nilai *Alpha-Cronboch* ( $r$  alpha) program SPSS 17.0 ditunjukkan oleh besarnya nilai alpha ( $\alpha$ ). Pengambilan keputusan *reliabilitas*

suatu variabel ditentukan dengan membandingkan nilai  $r$  alpha dengan nilai 0,6, apabila  $r$  alpha  $>$  0,6 maka variabel yang diteliti adalah reliabel. Adapun hasil analisis uji *reliabilitas* variabel dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 4.10 berikut :

**Tabel 4.7**  
**Rangkuman Uji Reliabelitas Butir (Dependen)**  
**Rangkuman Nilai Alpha Masing-masing Variabel**  
**(Dependen dan Independen)**

Variabel	Nilai Alpha	Nilai Batas	Status
Biaya (X1)	0,820	0,6	<i>Reliabel</i>
Lokasi (X2)	0,872	0,6	<i>Reliabel</i>
Keputusan Mahasiswa Memilih UT (Y)	0,764	0,6	<i>Reliabel</i>

Sumber : Data primer diolah tahun 2013

Hasil uji reliabilitas dalam tabel di atas menunjukkan bahwa nilai alpha dari Variabel X1 : 0,820 (biaya) dan variabel X2 : 0.872 (lokasi) sedangkan untuk Y adalah 0.764 (keputusan mahasiswa memilih UT). Jadi secara keseluruhan butir-butir yang ada dalam masing-masing variabel adalah reliabel (andal) karena  $r$  alpa lebih besar dari 0,6.

Dari hasil analisis validitas dan reliabilitas tersebut di atas, secara keseluruhan butir-butir pertanyaan dari tiap-tiap variabel dapat digunakan dan dapat didistribusikan kepada seluruh responden (150 orang), karena tiap-tiap butir menunjukkan hasil yang valid dan reliabel.

#### **4.5.2. Uji Asumsi Klasik**

Untuk mengetahui parameter dalam model yang digunakan adalah sah maka penelitian harus diuji mengenai asumsi klasik dari regresi model sehingga tidak terjadi penyimpangan terhadap asumsi normalitas, multikolinearitas dan heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi adanya penyimpangan asumsi klasik menggunakan alat bantu komputer program SPSS 17.00.

##### **a. Uji Normalitas**

Pengujian normalitas bertujuan untuk menentukan apakah data yang telah terkumpul memiliki distribusi normal (Agusyana & Islandscrip, 2011). Uji Normalitas pada penelitian ini tidak dilakukan karena penelitian ini memiliki lebih dari 30 responden. Berdasarkan pengalaman para ahli statistik, data yang banyaknya lebih dari 30 ( $n > 30$ ), dapat disimpulkan berdistribusi normal dan dapat dikatakan sebagai sampel besar (Agusyana & Islandscrip, 2011). Dikarenakan pada penelitian ini jumlah responden sebanyak 150 responden maka dapat dikatakan bahwa data yang telah terkumpul berdistribusi normal.

##### **b. Uji Multikolinearitas**

Pengujian multikolinearitas untuk melihat apakah antar variabel independen yang terdapat dalam model memiliki hubungan yang sempurna atau mendekati sempurna. Diperoleh hasil analisis uji multikolinearitas sebagai berikut :

**Tabel 4.8**  
**Multikolinearitas**

Model	Collinearity Statistics		Status
	Tolerance	VIF	
Biaya	0,771	1,296	Tidak ada gejala multikolinearitas
Lokasi	0,771	1,296	Tidak ada gejala multikolinearitas

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel 4.11 di atas, nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) pada semua variabel independen berada tidak jauh dari nilai 1 atau lebih kecil dari 10 maka dapat diambil kesimpulan bahwa tidak terdapat gejala multikolinearitas, sehingga regresi sah untuk digunakan.

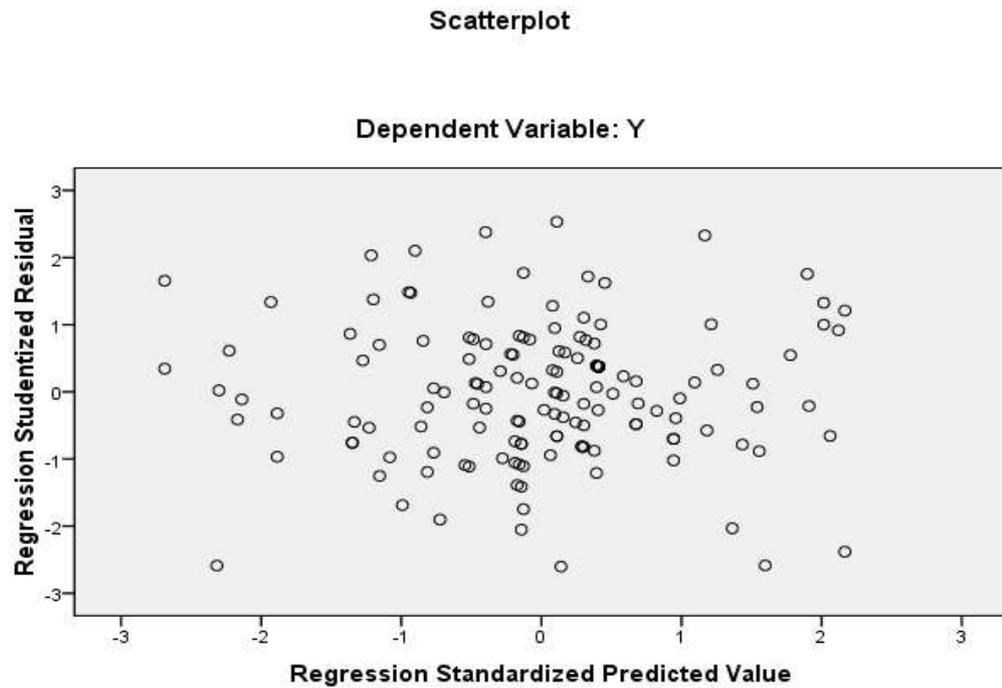
### c. Heteroskedastisitas

Penyimpangan heteroskedastisitas berfungsi untuk mengetahui varians variabel dalam model tidak sama (konstan). Pengujian Heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan teknik dari *Park*, yaitu dengan melakukan analisis regresi dengan menggunakan nilai residual sebagai variabel dependen yang diperoleh dari analisis regresi biasa.

$$\mathbf{Ln\ e = a + b_1 X_1 + b_2 X_2}$$

kemudian membandingkan nilai t hitung dan nilai t tabel, bila t hitung lebih kecil dari t tabel maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Diperoleh hasil analisis uji heteroskedastisitas sebagai berikut :

**Gambar 4.1**  
**Uji**  
**Heteroskedastisitas**



Dari hasil tersebut terlihat bahwa penyebaran residual adalah tidak teratur. Hal tersebut dapat dilihat pada plot yang terpecah dan tidak membentuk pola tertentu. Dengan hasil demikian, kesimpulan yang bisa diambil adalah bahwa tidak terjadi gejala homokedastisitas atau persamaan regresi memenuhi asumsi heterokedastisitas.

### **4.5.3. Pengaruh Biaya dan Lokasi Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih UPBJJ-UT Pontianak**

#### **4.5.3.1. Pengaruh Parsial Biaya dan lokasi Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih UPBJJ-UT Pontianak**

Pengaruh parsial setiap variabel dalam kualitas layanan terhadap keputusan Mahasiswa memilih UT dalam penelitian ini diperoleh melalui

perhitungan analisis regresi berganda. Analisis regresi berganda digunakan untuk mengukur pengaruh antara biaya dan lokasi terhadap keputusan mahasiswa memilih UT. Dengan menggunakan bantuan komputer program SPSS 17.00, maka diperoleh nilai-nilai untuk regresi berganda sebagai berikut :

**TABEL 4.9**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
	1 (Constant)	1.618	.244				6.629	.000		
X1	.511	.062	.604	8.300	.000	.630	.565	.531	.771	1.296
X2	.048	.065	.053	.735	.464	.342	.060	.047	.771	1.296

a. Dependent Variable: Y

Berdasarkan tabel 4.12, maka dapat disusun persamaan regresi berganda, sebagai berikut :

$$Y = 1,618 + 0.511X_1 + 0.48X_2$$

Dari persamaan regresi yang dihasilkan dapat di jelaskan sebagai berikut :

- Konstanta sebesar 1,618 menunjukkan bahwa tanpa adanya variable biaya dan lokasi, keputusan mahasiswa dalam memilih UPBJJ-UT Pontianak turun sebesar 1,618.

- Nilai koefisien  $0,511X_1$  menunjukkan bahwa apabila semua variabel  $X_2$  diasumsikan tetap, kenaikan variabel biaya akan mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam memilih UT. Dalam penelitian ini besarnya pengaruh variabel Biaya ( $X_1$ ) terhadap keputusan yang diambil oleh mahasiswa untuk memilih UT adalah signifikan. Hal ini tampak pada nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$ , artinya  $H_0$  ditolak,  $H_a$  diterima.

Responden menanggapi bahwa kualitas, efisien, proses pembayaran tidak pernah salah, kemampuan mahasiswa, proses pembayaran yang mudah dan biaya yang fleksibel semuanya itu mampu mendorong responden untuk melakukan keputusan untuk memilih kuliah di UT. Hasil ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Eka Umi Kalsum (2008) dengan judul Analisis pengaruh strategi bauran pemasaran terhadap keputusan mahasiswa memilih fakultas ekonomi Universitas Al – Azhar Medan dimana hasil dari penelitian tersebut biaya mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam memilih secara signifikan.

- Nilai koefisien  $0,48X_2$  menunjukkan bahwa Keputusan yang diambil responden dipengaruhi tidak signifikan oleh faktor Lokasi. Hal ini tampak pada nilai signifikansi sebesar  $0,464 > 0,05$ , artinya  $H_0$  diterima,  $H_a$  ditolak.

Responden menanggapi berbagai hal terkait Lokasi Ujian dan Tutorial UPBJJ-UT Pontianak seperti kebersihan, kelayakan, transportasi yang mudah, lokasi yang terjangkau berdampak tidak signifikan terhadap keputusan yang diambil oleh mahasiswa untuk memilih UT. Hasil ini tidak sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Eka Umi Kalsum (2008) dengan judul

Analisis pengaruh strategi bauran pemasaran terhadap keputusan mahasiswa memilih fakultas ekonomi Universitas Al – Azhar Medan dimana hasil dari penelitian tersebut tempat (lokasi) mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam memilih.

Hal ini dapat dijelaskan dari karakteristik mahasiswa UT yang berbeda, dimana dari tanggapan responden tentang alasan mereka yang masuk ke UT, sebagian besar mengemukakan bahwa alasan utama mereka melanjutkan studi di UT karena faktor yang cenderung bukan karena alasan Lokasi dari UT, melainkan ada karena alasan lain seperti tidak terikat waktu, biaya terjangkau dan untuk mendapatkan gelar sarjana S1 sebagaimana tampak pada tabel 4.2.

**4.5.3.2. Pengaruh Simultan variabel biaya dan lokasi terhadap keputusan mahasiswa memilih kuliah di UPBJJ-UT Pontianak**

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui adanya pengaruh variabel biaya dan lokasi terhadap keputusan mahasiswa memilih kuliah di UPBJJ-UT Pontianak bersamaan data dapat dilihat dalam tabel Model Summary<sup>b</sup> sebagai berikut :

**Tabel 4.10**

**Model Summary<sup>b</sup>**

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	.632 <sup>a</sup>	.399	.391	.39281	.399	48.785	2	147	.000	1.759

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Sumber : Data primer diolah tahun 2014

Hipotesis :

Ha : Diduga Biaya dan Lokasi berpengaruh signifikan secara simultan atau parsial terhadap keputusan mahasiswa memilih kuliah di UT UPBJJ Pontianak.

Ho : Diduga Biaya dan Lokasi berpengaruh signifikan secara simultan atau parsial terhadap keputusan mahasiswa memilih kuliah di UT UPBJJ Pontianak.

Analisis koefisien determinasi digunakan untuk menunjukkan proporsi variabel dependen yang dijelaskan oleh variabel independen. Adjusted  $R^2$  mampu memberikan informasi mengenai variasi nilai variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh model regresi yang digunakan. Apabila Adjusted  $R^2$  mendekati angka satu berarti terdapat hubungan yang kuat. Nilai Adjusted  $R^2$  yang diperoleh dijelaskan pada tabel 4.13.

Tabel 4.13 menunjukkan koefisien determinasi (Adjusted  $R^2$ ) sebesar 0,399 artinya bahwa 39,9% variasi dari variabel keputusan mahasiswa memilih kuliah di UPBJJ-UT Pontianak dapat dijelaskan oleh variabel biaya ( $X_1$ ), dan lokasi ( $X_2$ ). Sedangkan 60,1% lainnya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak masuk dalam model.

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. SIMPULAN**

Berdasarkan dari hasil dan pembahasan penelitian, dapat disimpulkan beberapa hal berikut :

1. Variabel X1 (biaya) Berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih UT-UPBJJ Pontianak secara signifikan.
2. Variabel X2 (Lokasi) berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih UT-UPBJJ Pontianak secara tidak signifikan.
3. Variabel X1 (biaya) dan X2 (lokasi) berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih UT-UPBJJ Pontianak secara Signifikan.

#### **5.2. SARAN**

Berdasarkan dari pemaparan hasil dan pembahasan serta kesimpulan peneliti memberikan saran kepada UPBJJ Pontianak sebagai berikut :

1. Dalam menetapkan biaya pendidikan UT haruslah secara bertahap, hal ini dikarena biaya sangat berpengaruh dalam keputusan mahasiswa dalam memilih UT, walaupun masih ada factor lain yang juga mempengaruhi mahasiswa memilih UT UPBJJ-UT Pontianak.
2. Meskipun pada penelitian ini Lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih UT tetapi variable lokasi ini haruslah tetap diperhatikan karena dapat dilihat dari hasil kuesioner mahasiswa menginginkan dibangunnya gedung atau lokasi Pendidikan yang bersih dan dekat dengan tempat mereka berada.

3. UT UPBJJ-Pontianak haruslah memperhatikan biaya pendidikan dan lokasi pendidikan mahasiswa dikarenakan kedua variable tersebut secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih UT UPBJJ Pontianak dan UT Juga harus memperhatikan faktor-faktor lain yang mempengaruhi mahasiswa memilih UT UPBJJ Pontianak seperti kualitas pendidikan (akreditasi) program studi.

## DAFTAR PUATAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta. Jakarta
- Basu Swastha, 2001. *Manajemen Pemasaran Modern*; Yogyakarta: BPFE
- Erick Evan. 2013. Masalah-masalah Pendidikan di Indonesia. (Online) <http://erickvand-blog.blogspot.com/2013/06/masalah-pendidikan-diindonesia-2013.html>. Diakses : 11 Februari 2014.
- Fahriansyah. 2013. *Analisis Pengaruh Kualitas Layanan Pendidikan terhadap Customer value pada Mahasiswa Universitas terbuka UPBJJ-UT Pontianak (studi pada mahasiswa UPBJJ-UT Pontianak)*. Tesis tidak diterbitkan. Pontianak :Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura.
- Harahap, Novita. 2004. “*Analisis Faktor-faktor yang Memengaruhi Keputusan Mahasiswa dalam Menempuh Pendidikan pada Politeknik LP3I Medan*”. Tesis. Program Pasca Sarjana Program Studi Ilmu Manajemen Universitas Sumatra Utara. Medan.
- Kotler, P., and Keller. K.L. 2006. *Marketing management*. 12edn. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa : Teori dan Praktek*, Edisi Pertama. Jakarta: Salemba Empat
- Marno Nugroho dan Ratih Paramtita. 2009. “*Analisis Pengaruh Lokasi, Keanekaragaman Barang Terhadap Keputusan berbelanja dan Loyalitas Konsumen di Carrefour Semarang*”. EKOBIS Vol.10 No.1 Januari 2009
- Puji Astutik. 2009. “*Analisis Faktor Harga, Lokasi, Pelayanan, Promosi Terhadap Loyalitas Konsumen pada Supermarket Lestari Gemolong Sragen*”. Skripsi Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta
- Rambat Lupiyoadi. 2001. “*Manajemen Pemasaran Jasa*”:Teori dan Praktik, Jakarta: Salemba Empat
- Riduwan, ( 2007 ), *Skala Pengukuran Variabel – Variabel Penelitian*, Cetakan Keempat, Alfabeta, Bandung.
- Saladin, D. 2008. *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Pelaksanaan, dan pengendalian*. Linda Karya Bandung.

- Sinaga, Partua Pramana Hamonangan. 2010. *Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepuasan Pelanggan dan Lokasi terhadap loyalitas Pelanggan*. Skripsi tidak diterbitkan. Semarang: Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro.
- Sugiyono. 2001. *Statistik Nonparametrik untuk Penelitian*. alfabeta. Bandung.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta. Bandung.
- Umi Kalsum, Eka 2008. *Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Mahasiswa Ekonomi Universitas Al-Azhar Medan*. Tesis Pascasarjana Universitas Sumatera Utara Medan (tidak dipublikasikan).
- Umar, Husein. 2010. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Universitas Terbuka. 2014. *Katalog Universitas Terbuka 2014 Sistem Penyelenggaraan Program Non Pendas*. Tangerang Selatan, Universitas Terbuka.
- Wijaya, Tony 2011. *Manajemen Kualitas Jasa*. PT Indek, Jakarta.