

**PENELITIAN MADYA
BIDANG KEILMUAN**



**PENGETAHUAN KONSUMEN, PERSEPSI DAN MOTIVASI
DALAM RESISTENSI SIKAP MEMBELI MOBIL RAMAH
LINGKUNGAN**

Oleh :
Andriyansah
Fatia Fatimah
andri@ut.ac.id

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TERBUKA
2014**

LEMBAR PENGESAHAN

PROPOSAL PENELITIAN MADYA BIDANG KEILMUAN UNIVERSITAS TERBUKA

- | | | | | | |
|-------|------------------------------|---------------------------------|--|----------------------------|-----------------------|
| 1. a. | Judul Penelitian | : | Pengetahuan Konsumen, Persepsi dan Motivasi dalam Resistensi Sikap Membeli Mobil Ramah Lingkungan. | | |
| | b. | Bidang Penelitian | : | Keilmuan | |
| | c. | Klasifikasi Penelitian | : | Penelitian Madya | |
| 2. | Ketua Peneliti | | | | |
| | a. | Nama Lengkap & Gelar | : | Andriyansah, S.E., M.M. | |
| | b. | NIP | : | 19791216 200812 1 003 | |
| | c. | Golongan Kepangkatan | : | III/c | |
| | d. | Jabatan Akademik dan Unit Kerja | : | Lektor/UPBJJ Padang | |
| | e. | Program Studi | : | Manajemen | |
| 3. | Anggota Peneliti 1 | | | | |
| | a. | Nama Lengkap & Gelar | : | Fatia Fatimah, S.Si., M.Pd | |
| | b. | NIP | : | 19800125 200912 2 002 | |
| | c. | Golongan Kepangkatan | : | III/c | |
| | d. | Jabatan Akademik dan Unit Kerja | : | Lektor/UPBJJ Padang | |
| | e. | Program Studi | : | Matematika | |
| 4. | a. | Periode Penelitian | : | 2014 | |
| | b. | Lama Penelitian | : | 8 bulan | |
| 5. | Biaya Penelitian | | | : | Rp.20.000.000,- |
| 6. | Sumber Biaya | | | : | Universitas Terbuka |
| 7. | Pemanfaatan Hasil Penelitian | | | : | - Seminar
- Jurnal |



Mengetahui
Kepala UPBJJ-UT Padang

Dr. Fati Rajati
NIP. 19590824 198602 2 001

Menyetujui,
Ketua LPPM

Ir. Kristanti Ambar Puspitasari, M.Ed., Ph.D
NIP. 19610212 198603 2 001

Ketua Peneliti,

Andriyansah, S.E., M.M.
NIP. 19791216 200812 1 003

Menyetujui,
Kepala Pusat Keilmuan

Dr. Herman, M.A.
NIP. 19560525 198603 1 004

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setelah kebijakan mendorong konversi minyak tanah ke elpiji, terbitnya PP No 41 Tahun 2013 tentang Barang Kena Pajak yang Tergolong Mewah Berupa Kendaraan Bermotor yang Dikenai Pajak Penjualan Atas Barang Mewah. Pemerintah Indonesia kembali menerapkan kebijakan kendaraan bermotor roda empat hemat energi dan harga terjangkau (KBH2) atau mobil murah ramah lingkungan (*low cost green car/LCGC*) yang tujuannya untuk industri nasional menuju ke arah kemandirian. Nilai pelanggan terbentuk dari citra produk, memiliki efek yang kuat dalam mempengaruhi konsumen (Yusof, 2013). Sepertinya Kehadiran mobil ramah lingkungan ini tidak semulus yang diharapkan, terbukti adanya penolakan dari pengamat kebijakan publik dari Universitas Indonesia, Andrinov Chaniago. Memberi nilai bahwa kebijakan pemerintah merupakan sebuah kebijakan yang salah dalam memberikan izin penjual mobil murah, selain itu kepala daerah DKI Jakarta, Kepala Daerah Jawa Barat dan Kepala Daerah Jawa Tengah yang mengkhawatir ibu kota semakin macet.

Sehubungan dengan mobil ramah lingkungan penelitian yang pernah dilakukan (Yusof, Singh, & Razak, 2013) menjabarkan bahwa niat untuk ramah lingkungan lebih berpengaruh berperan dibandingkan iklan produk tersebut. Pengetahuan objektif tidak berpengaruh signifikan pada sikap menunda, hanya pengetahuan subjektif mempunyai pengaruh signifikan pada sikap menunda (Sugandini, 2012).

Pasar, sangat riskan dengan perilaku konsumen khususnya resistensi terhadap penolakan oleh karena itu penting diketahui resistensi konsumen terhadap inovasi, yang dapat dikategorikan sebagai salah satu penyebab utama kegagalan produk baru di pasar. Resistensi sikap akan menunjukkan seberapa besar sikap akan terpengaruh (Cornescu & Adam, 2013) resistensi terhadap inovasi merupakan konsep penting dalam perekonomian dan mempelajari faktor-faktor yang menentukan perilaku resisten membawa kita untuk memahami lebih baik

sikap konsumen terhadap inovasi. Konsumen secara jelas dapat bermanifestasi membuat perlawanan dengan menunda adopsi inovasi, karena konsumen dapat menolak atau mengadopsi inovasi

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengetahuan kelayakan berpengaruh pada resistensi sikap
2. Bagaimana Kemanfaatan berpengaruh pada Resistensi Sikap
3. Bagaimana Persepsi Berpengaruh pada Resistensi Sikap
4. Bagaimana Motivasi Mempengaruhi Resistensi Sikap
5. Bagaimana Pengetahuan Subjektif berpengaruh pada resistensi sikap
6. Bagaimana Resistensi Sikap berpengaruh pada keputusan membeli

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengetahuan kelayakan berpengaruh pada resistensi sikap
2. Untuk mengetahui Kemanfaatan berpengaruh pada Resistensi Sikap
3. Untuk mengetahui Persepsi Berpengaruh pada Resistensi Sikap
4. Untuk mengetahui Motivasi Mempengaruhi Resistensi Sikap
5. Untuk mengetahui Pengetahuan Subjektif berpengaruh pada resistensi sikap
6. Untuk mengetahui Resistensi Sikap berpengaruh pada keputusan membeli

D. Manfaat Penelitian

Seluruh informasi yang diperoleh dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi kajian teori tentang perilaku konsumen dan sekaligus masukan bagi pemerintah sekaligus produsen mobil ramah lingkungan dalam mempertimbangkan perumusan kebijakan

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Pemasaran

Teori pemasaran yang amat sederhana pun selalu menekankan bahwa dalam kegiatan pemasaran harus jelas siapa yang menjual apa, dimana, bagaimana, bilamana, dalam jumlah berapa dan kepada siapa. Adanya strategi yang tepat akan sangat mendukung kegiatan pemasaran secara keseluruhan. Menurut Harper W (2000:4) bahwa Pemasaran adalah “Suatu proses sosial yang melibatkan kegiatan-kegiatan penting yang memungkinkan individu dan perusahaan mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui pertukaran dengan pihak lain dan untuk mengembangkan hubungan pertukaran”. Definisi lebih ini menjelaskan bahwa pemasaran merupakan suatu proses kegiatan usaha untuk melaksanakan rencana strategis yang mengarah pada pemenuhan kebutuhan konsumen melalui pertukaran dengan pihak lain.

B. Marketing Mix

Menurut Ebert dan Griffin (2003, p356) dalam merencanakan dan melaksanakan strategi, para manajer bergantung pada empat komponen dasar. Elemen itu sering kali disebut sebagai “4P” dalam pemasaran, dan disebut sebagai alat untuk menjalankan strategi, mereka membentuk bauran pemasaran (marketing mix), masing – masing adalah :

- **Produk (*Product*)**

Pemasaran dimulai dengan produk yaitu, barang, jasa atau gagasan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan seorang pemakai. Dengan demikian menyusun dan mengembangkan produk baru merupakan tantangan bagi tenaga pemasaran. Memenuhi kebutuhan pemakai seringkali berarti mengubah produk – produk yang telah ada. Salah satu strateginya adalah diferensiasi produk. Diferensiasi produk berarti penciptaan suatu produk atau citra produk yang cukup berbeda dengan produk – produk yang telah beredar dengan maksud untuk menarik pelanggan.

- Penetapan Harga (*Pricing*)

Memilih harga jual yang paling sesuai kadang-kadang juga merupakan tindak penyeimbangan. Disatu sisi, harga harus mendukung beragam biaya : biaya operasi, administrasi dan riset organisasi itu selain juga biaya pemasaran, seperti biaya iklan dan biaya penjual. Disisi lain, harga tidak dapat terlalu tinggi karena pelanggan dapat berpindah ke produk – produk pesaing.

- Promosi (*Promotion*)

Komponen bauran pemasaran yang paling terlihat nyata tidak lain adalah promosi, yang mengacu pada teknik-teknik untuk mengkomunikasikan informasi mengenai produk.

- Penempatan / Distribusi (*Place*)

Yaitu bagian dari bauran pemasaran yang mempertimbangkan bagaimana menyampaikan produk dari produsen ke pemakai

C. Pengertian Perilaku Konsumen

Konsumen mempunyai berbagai perilaku yang tidak bisa dibentuk oleh perusahaan. Menurut Schiffman dan Kanuk (2004), perilaku konsumen didefinisikan sebagai:

Istilah perilaku konsumen diartikan sebagai perilaku yang diperlihatkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka.

Pendapat juga disampaikan oleh Mowen dan Minor (1998) perilaku konsumen adalah studi mengenai proses pembelian dan pertukaran yang terkait dengan memperoleh, mengonsumsi, dan membuang barang, jasa, pengalaman dan ide-ide

Selanjutnya dengan itu Pendapat tentang perilaku konsumen juga disampaikan oleh Solomon (2002) bahwa perilaku konsumen merupakan suatu studi terhadap proses yang dilalui oleh individu atau kelompok ketika memilih, membeli, menggunakan atau membuang suatu produk, jasa, idea atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka.

D. Motivasi

Schiffman dan Kanuk mendefinisikan motivasi sebagai tenaga dorong dalam diri individu yang memaksa mereka bertindak. Tenaga dorong tersebut dihasilkan oleh keadaan tertekanm yang timbul sebagai akibat kebutuhan yang tidak terpenuhi sehingga dapat disimpulkan bahwa motivasi muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan.

E. Pengertian Keputusan

Kaidah keputusan konsumen atau disebut juga heuristic, strategi keputusan dan strategi proses informasi merupakan prosedur yang digunakan konsumen untuk memfasilitasi/menyeleksi pilihan merek (sehubungan dengan konsumsi). Aturan ini mengurangi beban dari pembuatan keputusan yang kompleks. Berikut kaidah keputusan konsumen:

1. Kaidah keputusan berdasarkan kompensasi (Compensatory Decision Rules) merupakan kaidah evaluasi positif (kelebihan atribut lain). Kaidah ini dipakai jika konsumen mengambil keputusan salam situsai keterlibatan
2. Non Compensatory Decision Rules

Kaidah ini tidak memungkinkan konsumen menyimbangkan penilaian negative sifat lain. Prinsip kaidah ini adalah bahwa skor yang tinggi pada suatu atribut tidak dapat mengompensasikan skor yang rendah pada atribut lain. Kaidah ini terdiri dari:

a. *Conjunctive rules*

Konsumen menetapkan suatu tingkat terpisah yang secara minimal dapat diterima sebagai titik terendah jika ada merek tertentu yang jatuh dibawah titik minimum, merek tersebut dapat dihapuskan dari pertimbangan selanjutnya. Kaidah ini berguna untuk mengurangi jumlah alternatif yang dipertimbangkan dengan cepat. Konsumen juga dapa menggunakan kaidah keputusan lain untuk sampai pada keputusan akhir.

b. *Disjunctive rules*

Menunjukan tingkat kinerja minimal untuk setiap atribut yang dianggap penting. Setiap merek yang memenuhi atau melampaui kriteria itu masuk dalam pilihan.

c. *Lexicographic decision rules*

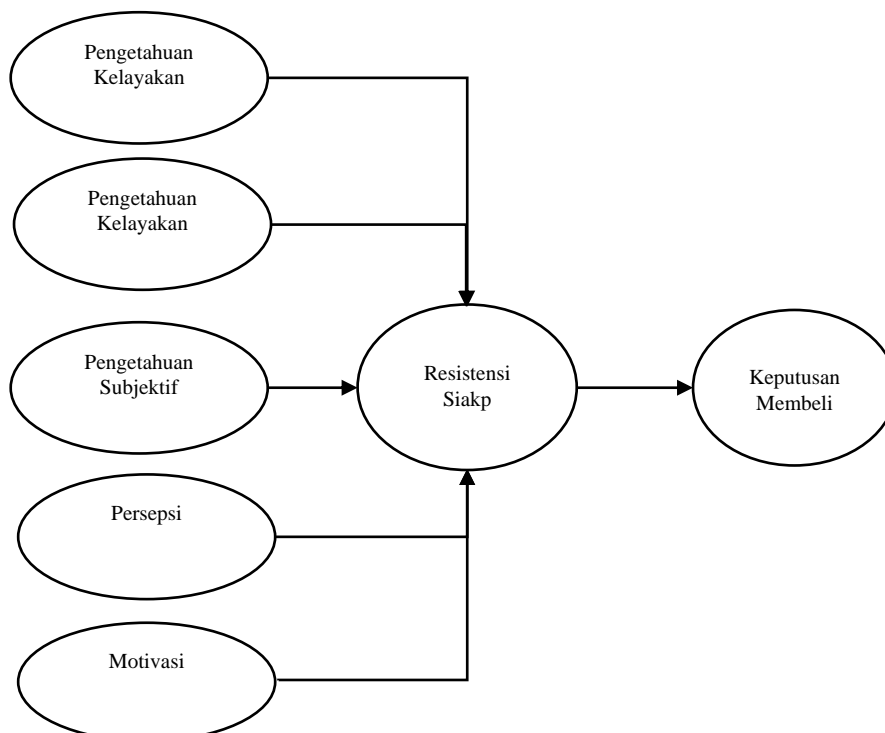
Konsumen mengevaluasi merek alternative berdasarkan atribut yang dianggap paling relevan dan penting. Kemudian, konsumen membandingkan berbagai alternative merek tersebut dari satu sifat yang dianggap paling penting. Jika suatu merek memiliki atribut yang berada posisi rangking teratas maka merek itu terpilih. Jadi konsumen akan memilih suatu merek yang memiliki atribut paling baik. Jika masih tersisa beberapa merek yang sama baiknya maka *screening* dilakukan untuk atribut kedua terpenting.

F. Resistensi Sikap

Resistensi adalah menunjukkan seberapa besar sikap dapat berubah, dan resistensi terhadap objek mempunyai tingkat tingkatan yang berbeda-beda. Ada yang disebut resistensi tinggi yang menunjuk seseorang tidak mudah tergoyahkan oleh alternative lain, sedangkan resistensi rendah menunjukkan bahwa seseorang sulit mencari yang cocok untuk dirinya.

G. Kerangka Pemikiran

Pola pemikiran berangkat dari Pengetahuan Subjektif, Pengetahuan Manfaat, Pengetahuan Kelayakan, tentang mobil ramah lingkungan yang mungkin dipengaruhi oleh persepsi untuk membentuk resistensi sikap dan mungkin dipengaruhi oleh motivasi untuk konsumen memutuskan membeli produk mobil ramah lingkungan. Kerangka pemikiran ini sekaligus sebagai model yang diajukan dalam penelitian ini.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah Konsumen yang membeli mobil murah ramah lingkungan (*low cost green car/LCGC*). Pengambilan sampel akan dilakukan di kota Padang menggunakan teknik non probabilitas (non probability sampling), hal ini dilakukan karena peneliti tidak mengetahui secara pasti jumlah pembeli mobil murah ramah lingkungan. Lebih lanjut penelitian akan menggunakan Purposive Sampling karena peneliti akan mencari responden yang sudah membeli mobil murah ramah lingkungan.

B. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menggunakan dua jenis data yang dikelompokkan sebagai berikut:

1. Data Primer

Data tersebut diperoleh dari hasil kuesioner dan wawancara dengan pembeli mobil murah ramah lingkungan

2. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari beberapa literature yang dapat mendukung penelitian ini.

C. Instrumen Pengumpulan Data.

Instrumen dalam penelitian ini adalah menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas, adapun pengertian kedua instrumen tersebut (Uma Sekaran dalam Moh. Imam Teguh Rianto, 2002) :

a. Uji Validitas:

Digunakan untuk mengukur validitas faktor maupun butir. Suatu instrumen dapat dikatakan valid jika instrumen tersebut dapat mengukur konstruk sesuai dengan yang diharapkan peneliti. Validitas merujuk kepada sejauh mana suatu alat ukur dapat mengukur apa yang sebenarnya ingin diukur. Pengujian validitas dalam penelitian ini menggunakan SPSS (*Statistical Product and*

Service Solution) jika faktor maupun butir >0.3 dapat disimpulkan bahwa butir instrumen tersebut valid.

b. Uji Reliabilitas:

Digunakan untuk menguji ketepatan instrumen pengukur dengan konsistensi diantara butir – butir pernyataan dalam suatu instrumen. Reliabilitas berkaitan dengan ketepatan prosedur pengukuran dan konsistensi. Data yang tidak reliabel (tidak andal), tidak dapat diolah lebih lanjut karena akan menghasilkan kesimpulan yang bias. Untuk menguji reliabel dalam penelitian ini menggunakan SPSS (*Statistical Product and Service Solution*) dengan membandingkan *Cronbach Alpha* (r alpha) apabila nilai alpha >0.7 maka dapat disimpulkan reliabel (Widoyoko, 2012).

D. Hipotesis

Dalam penelitian ini akan diajukan hipotesis

- Hipotesis 1: Pengetahuan berpengaruh negative pada resistensi sikap
- Hipotesis 2: Persepsi berpengaruh positif positif pada resistensi sikap
- Hipotesis 3: Resistensi Sikap berpengaruh positif pada keputusan membeli
- Hipotesis 4: Motivasi berpengaruh positif pada resistensi sikap

E. Teknik Analisis Data

Sebelum data dianalisis dilakukan pemeriksaan data kuesioner. Pemeriksaan dilakukan untuk mengetahui apakah data yang terkumpul cukup baik dan layak untuk dianalisis lebih lanjut. Pemeriksaan berikutnya dilakukan dengan cara meneliti hasil penyebaran kuesioner dengan memperhatikan kelengkapan pengisian jawaban, kejelasan tulisan, dan kejelasan makna jawaban.

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif. Analisis data kuesioner dibagi atas dua model butir pertanyaan yaitu pilihan ganda dan uraian.

1. Jawaban Tertutup

Jawaban kuesioner berbentuk tertutup, sehingga responden cukup memberikan jawaban yang sudah disediakan, kemudian dianalisis dengan cara *coding* pada kertas. *Coding* dilakukan sebagai usaha untuk menyederhanakan data dengan cara memberi angka pada masing-masing kategori jawaban dari seluruh responden. Setelah pembuatan kode, data diproses melalui tabulasi.

2. Analisis Data

Analisis data untuk menjawab permasalahan yang diajukan diatas menggunakan teknik *structural equation modeling* (SEM) yang akan menganalisis mengenai struktur hubungan yang membentuk kausalitas antara perspektif dan faktor-faktor dari produk.

BAB IV
HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Anggaran Biaya

Anggaran biaya dapat dilihat pada Tabel 2. Justifikasi biaya secara rinci ada pada Lampiran 2.

Tabel 2. Ringkasan Anggaran Biaya yang Diajukan Setiap Tahun

No	Jenis Pengeluaran	Biaya yang Diusulkan (Rp)
1.	Gaji dan upah (Maks. 30%)	Rp. 6.000.000,00
2.	Bahan habis pakai dan peralatan (30%)	Rp. 6.000.000,00
3.	Perjalanan (25%)	Rp. 5.000.000,00
4.	Lain-lain: publikasi, seminar, laporan, lainnya sebutkan (15%)	Rp. 3.000.000,00
	Jumlah	Rp. 20.000.000,00

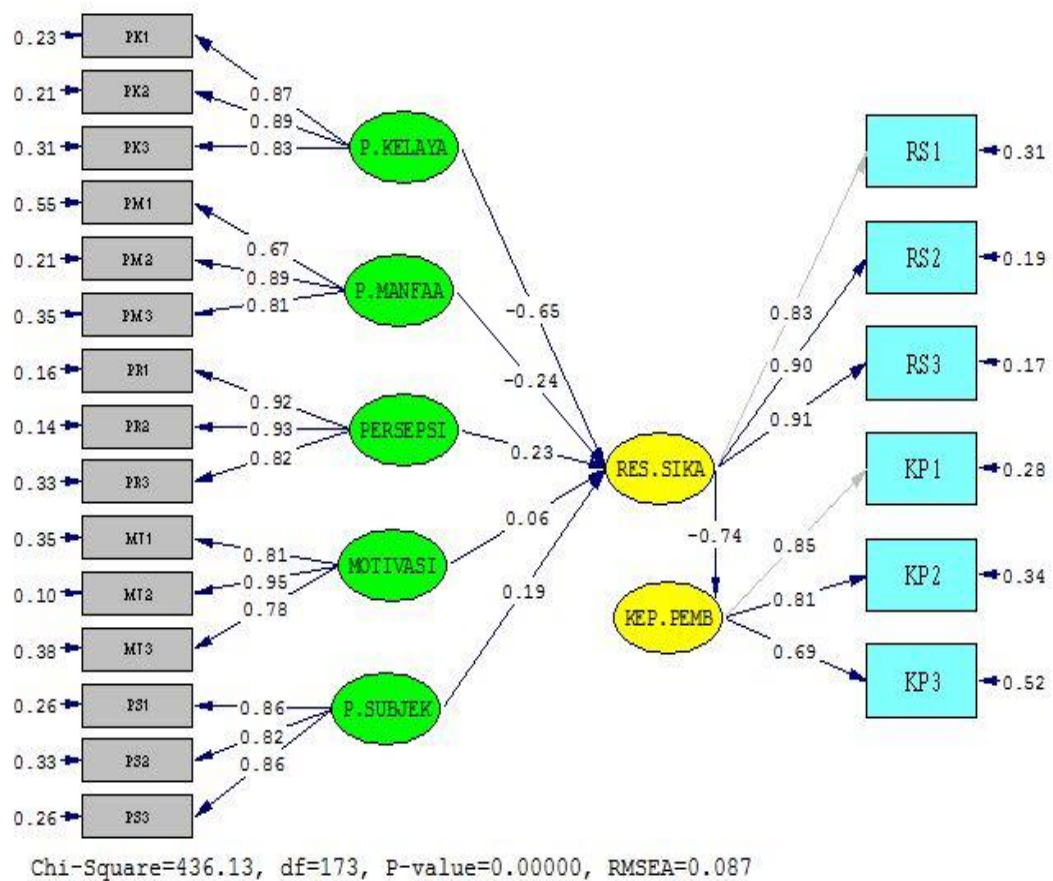
4.2. Jadwal Penelitian

JADWAL PENELITIAN

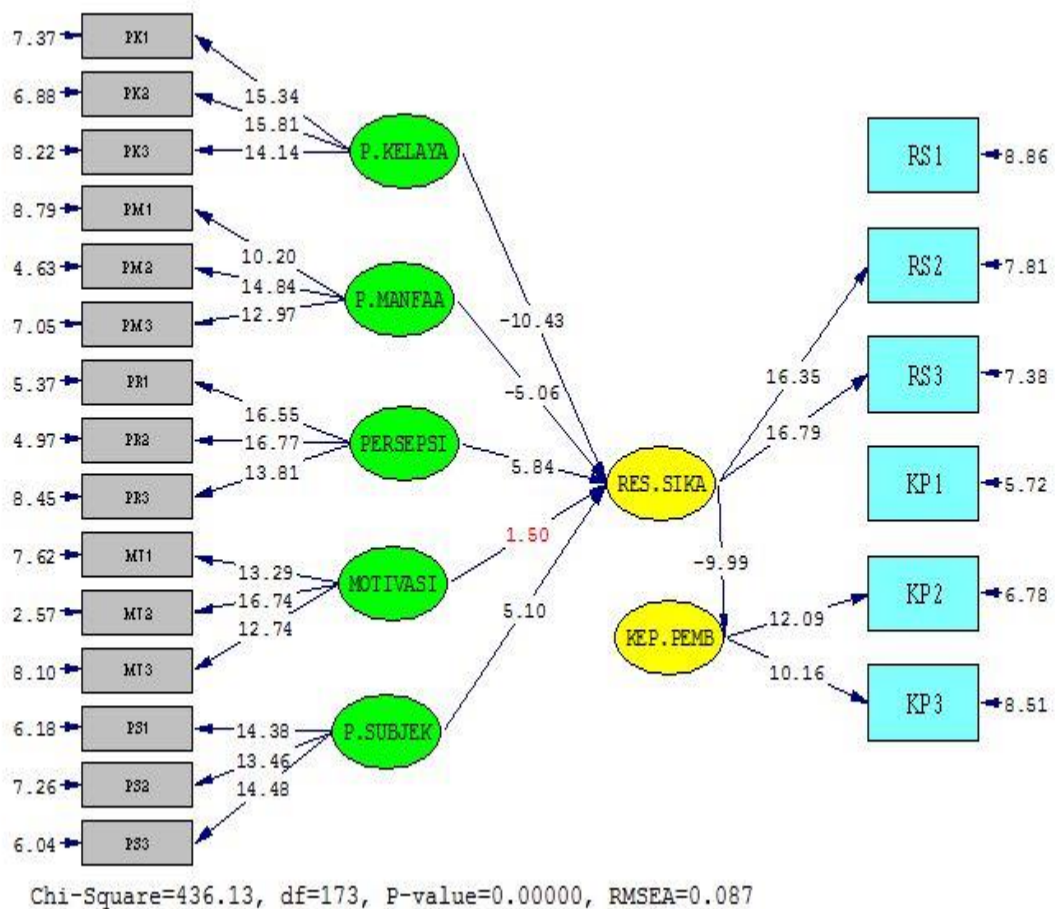
No	Kegiatan	Bulan ke								Ket
		1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Pembuatan Proposal Penelitian									Surat Izin
2	Pengajuan ke UPBJJ									Upload ke SIMPEN
3	Penyebaran Angket survey									Untuk di Uji terlebih dahulu
4	Uji Validasi dan Realibilitas									Uji questioner
5	Penyebaran angket dan Wawancara									Setelah diuji
6	Pengolahan data									Pembahasan
7	Penyusunan laporan Penelitian									Pengesahan Laporan
8	Seminar Penelitian									presentasi

Uji Hipotesis

Untuk menguji hipotesis maka digunakan nilai *estimates solution* dan *t-value* serta dekomposisi pengaruh antar-variabel yang dapat dilihat pada gambar 2 dan gambar 3 yang kemudian dirangkum pada tabel yang menunjukkan signifikansi pengaruh antar variabel.



Gambar 2. Standardized Solution Model Struktural



Gambar 3. *T-Value* Model Struktural (Final)

Tabel 1 Signifikansi Pengaruh Antar Variabel

Variabel	t-value	Standardized Loading Factor	Keterangan
X1 → Y	-10.43	-0.65	Signifikan
X2 → Y	-5.06	-0.24	Signifikan
X3 → Y	5.84	0.23	Signifikan
X4 → Y	1.50	0.06	Signifikan
X5 → Y	5.10	0.19	signifikan
Y → Z	-0.74	-9.99	Tidak Signifikan
Koefisien Determinasi (R2)			
Model Resistensi Sikap	0,95		
Model Recharge	0,55		

Sumber: Data diolah, 2014

Berdasarkan tabel 1 maka persamaan matematis untuk model struktural adalah sebagai berikut:

Model Keputusan Membeli

$$\text{RES.SIKA} = -0.65 * X1 + (-0.24 * X2) + 0.23 * X3 + 0.06 * X4 + 0.19 * X5,$$
$$\text{Errorvar.} = 0.051, R^2 = 0.95$$

Model *Re-charge*:

$$\text{KEP.PEMB} = -0.74 * Y, \text{Errorvar.} = 0.45, R^2 = 0.55$$

Untuk model keputusan pembelian didapatkan nilai koefisien determinasi atau R^2 sebesar 0,97 yang bermakna bahwa 97% keputusan pembelian jelaskan oleh variabel *Pengetahuan Subjektif, Pengetahuan Manfaat, Pengetahuan Kelayakan, Persepsi dan Motivasi* Sedangkan untuk model *re-charge* didapatkan nilai koefisien determinasi atau R^2 sebesar 0,95 yang bermakna bahwa 95% keputusan *re-charge* dijelaskan oleh variabel keputusan pembelian.

Selanjutnya untuk menguji hipotesis akan diuraikan sebagai berikut:

1. *Pengetahuan Subjektif* berpengaruh terhadap Resistensi Sikap menunjukkan bahwa *Standardized Loading Factors* atau *standardized solution* dengan nilai sebesar 0.06 dan nilai *t-value* sebesar 1.50 sehingga disimpulkan bahwa variabel *Pengetahuan Subjektif* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Resistensi Sikap.
2. *Pengetahuan Manfaat* berpengaruh terhadap Resistensi Sikap menunjukkan bahwa *Standardized Loading Factors* atau *standardized solution* dengan nilai sebesar -0.24 dan nilai *t-value* sebesar -5.06 sehingga disimpulkan

bahwa variabel *Pengetahuan Manfaat* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Resistensi Sikap.

3. *Pengetahuan Kelayakan* berpengaruh terhadap Resistensi Sikap menunjukkan bahwa *Standardized Loading Factors* atau *standardized solution* dengan nilai sebesar 0.23 dan nilai *t-value* sebesar 5.84 sehingga disimpulkan bahwa variabel *Pengetahuan Kelayakan* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Resistensi Sikap.
4. *Persepsi* berpengaruh terhadap Resistensi Sikap menunjukkan bahwa *Standardized Loading Factors* atau *standardized solution* dengan nilai sebesar 0.06 dan nilai *t-value* sebesar 1.50 sehingga disimpulkan bahwa variabel *Persepsi* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Resistensi Sikap.
5. *Motivasi* berpengaruh terhadap Resistensi Sikap menunjukkan bahwa *Standardized Loading Factors* atau *standardized solution* dengan nilai sebesar 0.19 dan nilai *t-value* sebesar 5.10 sehingga disimpulkan bahwa variabel *Motivasi* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Resistensi Sikap.
6. *Resistensi Sikap* berpengaruh terhadap Keputusan Membeli menunjukkan bahwa *Standardized Loading Factors* atau *standardized solution* dengan nilai sebesar -0.74 dan nilai *t-value* sebesar -9.99 sehingga disimpulkan bahwa *Resistensi Sikap* berpengaruh terhadap Keputusan negative dan Tidak Signifikan Terhadap Keputusan Membeli

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Akurasi data terlebih dahulu sudah dilakukan uji validitas dan reliabilitas sehingga dapat dilanjutkan untuk pengolahan data. Berdasarkan hasil analisis data menggunakan *structural equation modeling* (SEM) dapat disimpulkan bahwa Resistensi Sikap Membeli Mobil Ramah Lingkungan terjadi hubungan negatif dan tidak signifikan sehingga indikator yang menjadi pendukung variabel tidak dapat mempengaruhi variabel resistensi sikap untuk mempengaruhi keputusan membeli konsumen

5.2 Saran

Untuk penelitian selanjutnya dapat dikembangkan dari indikator yang lebih mendalam selain itu ada beberapa variabel seperti variabel dari sisi produsen dapat dipertimbangkan masuk dalam penelitian untuk mendukung sehingga analisis data tidak terfokus pada data konsumen dan dapat menjadi masuk kepada produsen.

DAFTAR PUSTAKA

- Balqiah, Tengku Ezni dan Hapsari Setyowardhani.2007. *Materi Pokok Perilaku Konsumen*. Jakarta; Universitas Terbuka.
- Cornescu, V., & Adam, C.-R. (2013). The Consumer Resistance Behavior towards Innovation. *Procedia Economics and Finance*, 6(13), 457–465. doi:10.1016/S2212-5671(13)00163-9
- Hasyim, Fatchun. 2011. Pengaruh langsung dan tidak langsung kompetensi penjualan perorangan dan efektivitas iklan terhadap perilaku pembelian. *Orbith*. Vol 7 No 1. 12-19
- Latan, Hengky.2013. *Model Persamaan Struktural Teori dan Implementasi AMOS 21.0*. Bandung;Alfabeta
- Nilashi. Mehrbakhsh, Mohammad Fathian, Mohammad Reza Gholamian & Othman bin Ibrahim.2011. Propose a Model for Customer Purchase Decision in B2C Websites Using Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System. *International Journal of Business Research and Management (IJBRM)*, Volume (2) : Issue (1) :1-18
- Santoso, Singgih.2011. *Structural Equation Modeling: Konsep dan Aplikasi dengan AMOS 18*. Jakarta;Elex Media Komputindo.
- Sugandini, Dyah. 2012. Karakteristik Inovasi, Pegnetahuan Konsumen, Kecukupan Informasi, Persepsi Risiko dan Kelangkaan Dalam Penundaan Adopsi Inovasi Pada Masyarakat Miskin. *DISERTASI*. Yogyakarta; UGM.
- Sugiyono.2007. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Penerbit Alfabeta. Bandung
- Susanto, Perenki. 2007. Analisis faktor-faktor yang menentukan preferensi konsumen dan membeli teh, *Economac*. Vol 1 No 7.19-24
- Wijaya, Tony. 2010. *Analisis Structural Equation Modeling Menggunakan AMOS untuk Penelitian*. Yogyakarta; Univ. Atma Jaya
- Yusof, J. M., Singh, G. K. B., & Razak, R. A. (2013). Purchase Intention of Environment-Friendly Automobile. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 85, 400–410. doi:10.1016/j.sbspro.2013.08.369

Lampiran 1. Justifikasi Anggaran

1. Honor				
Honor	Honor/Jam x (Rp. 1.000,-)	Waktu (jam/minggu)	Minggu	Honorx (Rp. 1.000,-)
Ketua	50	3	32	4.800
Anggota 1	40	1	30	1.200
SUB TOTAL				6.000
2. Peralatan Penunjang				
Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan x(Rp. 1.000,-)	Harga Peralatan Penunjang x (Rp. 1.000,-)
Material 1	Buku Daftar Pustaka	3	50	250
Material 2	Printer Epson	1	3.000	3.000
Material 3	external hardisc	2	700	1.400
SUB TOTAL				4.650
3. Bahan Habis Pakai				
Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan x (Rp. 1.000,-)	Biaya x (Rp. 1.000,-)
Material 1	Pelatihan Software R	2	575	1.150
Material 3	Kertas HVS	4	50	200
SUB TOTAL				1.350
4. Perjalanan				
Material	Justifikasi Perjalanan	Kuantitas	Harga Satuan x (Rp. 1.000,-)	Honor x (Rp. 1.000,-)
Perjalanan	Studi literatur	1 x 2 orang x (PP)	125	5.000
SUB TOTAL				5.000

1. Lain-lain				
Kegiatan	Justifikasi	Kuantitas	Harga Satuan x (Rp. 1.000,-)	Biaya x (Rp. 1.000,-)
Publikasi Karya Ilmiah	seminar nasional (2 orang)	2	625	2.500
Publikasi Karya Ilmiah	jurnal	1	500	500
SUB TOTAL				3.000
TOTAL				20.000.000

Lampiran 2. Format Susunan Organisasi Tim Peneliti/Pelaksana dan Pembagian Tugas

No	Nama/NIDN	Instansi Asal	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu (jam/minggu)	Uraian Tugas
1.	Andriyansah, SE.,MM /0016127902	Universitas Terbuka	Manajemen	3	Ketua
2.	Fatia Fatimah, S.Si., M.Pd / 25018002	Universitas Terbuka	Matematika	2	Anggota

Lampiran 3. Biodata Ketua dan Anggota

Biodata Ketua/Anggota Tim Peneliti

I. Ketua Peneliti

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Andriyansah, S.E., M.M.
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIP	19791216 200812 1 003

5	NIDN	0016127902
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Tanjungpandan, 16 Desember 1979
7	E-mail	andri@ut.ac.id
8	Nomor Telepon/HP	081363242526
9	Alamat Kantor	UPBJJ-UT Padang Jl. Raya By Pass KM.13 Sungai Sapih Kec. Kuranji
10	Nomor Telepon/Faks	0751496630/0751496633
11	Lulusan yang Telah Dihilangkan	S-1 = - orang; S-2 = - orang; S-3 = -orang
12	Mata Kuliah yang Diampuh	1. Manajemen Kualitas
		2. Manajemen Strategik
		3. Komunikasi Bisnis

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2
Nama Perguruan Tinggi	STIE Widya Wiwaha	Universitas Islam Indonesia
Bidang Ilmu	Pemasaran	Pemasaran
Tahun Masuk-Lulus	1998-2002	2002-2004
Judul Skripsi/Tesis	Analisis Sikap Nelayan Terhadap Produk Es Curah Pelabuhan Perikanan Nusantara Tanjungpandan di Belitung	Analisis Kepuasan Pasien Terhadap Kualitas Pelayanan Kesehatan di Rumah Sakit Umum Kabupaten Belitung
Nama Pembimbing	Dra. Lukia Zuraida, M.M	Drs. Sunardji Daromi, MM

C. Pengalaman Penelitian dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jml
1	2010	DIMENSI <i>SERVQUAL</i> UPBJJ-UT Studi Kasus UPBJJ – UT Padang.	Univ. Terbuka	Rp.10.000.000
2	2010	PERAN SERTA PENGURUS DAERAH TERHADAP KUALITAS PELAKSANAAN TUTORIAL DI UBJJ- UT PADANG	Univ. Terbuka	Rp.10.000.000

3	2011	KUALITAS TUTOR DAERAH DALAM PELAKSANAAN TUTORIAL TATAP MUKA (TTM) MAHASISWA PROGRAM PENDAS DI UPBJJ-UT PADANG	Univ. Terbuka	Rp.20.000.000
4	2011	PENELITIAN EXPLORATIF TENTANG FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN LAMBATNYA LAYANAN PENDAFTARAN TANAH PERTAMA SPORADIK (STUDI KASUS KOTA PADANG)	Univ. Terbuka	Rp.10.000.000
5	2012	ANALISIS AKTIVITAS BELAJAR MAHASISWA NON PENDAS DI UPBJJ-UT PADANG	Univ. Terbuka	Rp.10.000.000

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jml
1.	2010	Pentingnya Karya Ilmiah	Univ. Terbuka	15.000.000
2.	2011	Sosialisasi Universitas Terbuka di SMU	-	-
3.	2012	Sosialisasi Universitas Terbuka di SMU	-	-

E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal 5 Tahun Terakhir

No	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/Nomor/Tahun
1	Analysis of The Use of Online Tutorial	Journal of US-China Education Review A	Jurnal Internasional, , ISSN2161-623X, USA. Volume 2 No.7, halaman 670-675,

			2012.
2	Novel dan Film Media Pemicu Pengembangan Pariwisata dalam Menanggulangi Kemiskinan	Jurnal Bisnis dan Manajemen	ISSN 1411-9366 Vol. 9 N0.1 September 2012
3	Syariah VS Konvensional Dalam Akses Pembiayaan Bagi Masyarakat	Jurnal Bisnis dan Manajemen	ISSN 1411-9366 Vol. 9 No.2 Januari 2013
4	Analisis Sikap Nelayan Terhadap Produk Es Curah Pada Pelabuhan Perikanan Nusantara Tanjung Pandan di Kabupaten Belitung	Jurnal Ekotrans	ISSN 1411- 4615 vol 13 No. 2 Juli 2013
5	Analisis Aktivitas Belajar Mahasiswa Non-Pendidikan Dasar UPBJJ-UT Padang	Jurnal Cakrawala Pendidikan TERAKREDITASI berdasarkan Keputusan Dirjen Pendidikan Tinggi Kemendiknas Nomor 80/DIKTI/Kep/2012 ditetapkan tanggal 13 Desember 2012	ISSN 0216-1370 No.3 November 2013

F. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) dalam 5 Tahun Terakhir

No	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Seminar Nasional FISIP-Univ. Terbuka	Mewaspadai Data Statistik Pada Pencapaian MDGs	Univ. Terbuka, 30 November 2011
2	Seminar Nasional FISIP-Univ. Terbuka	Novel dan Film Media Pemicu Pengembangan Pariwisata dalam Menanggulangi	Univ. Terbuka, 30 November 2011

		Kemiskinan	
3	Seminar Nasional FEKON- Univ. Terbuka	Kesiapan Perekonomia Indonesia Menggeser Posisi Rusia dari Kelompok BRICS pada Tahun 2013	Univ. Terbuka, 12 Desember 2012
4	Seminar Nasional FE-UNP	Manajemen Dimensi "SERVQUAL" Kantor Layanan UT Daerah	Auditorium Prof. Kamaluddin FE- UNP, 26 Oktober 2013
5	Faculty of Mathematics and Natural Sciences UGM	DETERMINATION OF THE SHORTEST PATH USING A STAR ALGORITHM FOR TSUNAMI EVACUATION IN PADANG	UGM, 06 November 2013

G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1	Keterampilan Menjadi Tutor Profesional	2013	Vii+124	Halaman Moeka Publishing
2	Raih Sukses Belajar di Pendidikan Jarak Jauh	2013	xiv + 154	Graha Ilmu

H. Perolehan HKI dalam 5-10 Tahun Terakhir

No	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat

J. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Juara I Bulutangkis Tunggal Putra	UPBJJ-UT Padang	2013
2	Juara II Bulutangkis Ganda Putra	UPBJJ-UT Padang	2013
3	Juara II Sepak Takraw	UPBJJ-UT Padang	2013
4	Juara II Dosen Berprestasi Tingkat Universitas Terbuka	Univ. Terbuka	2013

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan penelitian dosen pemula

Padang, 25 November 2013

Pengusul



Andriyansah

II. Anggota Peneliti

A. Identitas Diri

1.	Nama Lengkap (dengan Gelar)	Fatia Fatimah, S.Si., M.Pd
2.	Jenis Kelamin	Perempuan
3.	Jabatan Fungsional	Lektor
4.	NIP/NIK/Identitas lainnya	19800125 200912 2 002
5.	NIDN	25018002
6.	Tempat dan Tanggal Lahir	Pinagar, 25 Januari 1980
7.	E-mail	fatia@ut.ac.id
8.	Nomor Telepon/HP	62751 4481323 / 081363455408
9.	Alamat Kantor	UPBJJ-UT Padang, Jl. Raya By. Pass Km.13. Sungai Sapih, Padang. 25159.
10.	Nomor Telepon/Faks	(62751) 496630 / (62751) 496633
11.	Lulusan yang Telah Dihasilkan	S-1 = - orang; S-2 = - orang; S-3 = - orang
12.	Mata Kuliah yg Diampu	1. Pemodelan Matematis 2. Analisis II

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Andalas	Universitas Negeri Padang
Bidang Ilmu	Matematika	Teknologi Pendidikan Konsentrasi Matematika
Tahun Masuk-Lulus	1997-2002	2007-2009
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Penerapan Metode Box Jenkis	Penerapan Model <i>Problem Based Learning</i> dalam

		Pembelajaran Statistika Elementer pada Matematika STKIP PGRI Sumatera Barat
Nama Pembimbing/Promotor	1.Rahmat Syahni, M.Sc 2.Ir. Werman Kasoep	1.Prof. Dr. Ahmad Fauzan, M.Pd., M.Sc 2. Dr. Jon Effendi, M.Si

C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1.	2012	Menentukan Lintasan Terpendek Evakuasi Tsunami di Kota Padang	UT	10.000.000
2.	2012	Analisis Aktivitas Belajar Mahasiswa Non Pendidikan Dasar di Unit Program Belajar Jarak Jauh Padang	UT	10.000.000
3.	2011	Kualitas Tutor Daerah dalam Pelaksanaan Tutorial Tatap Muka Mahasiswa Program Pendidikan Dasar di Unit Program Belajar Jarak Jauh Padang	UT	20.000.000
4.	2010	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keakuratan Data Peserta Ujian Akhir Semester Program Pendidikan Dasar (Masa Ujian 2010.1 di Unit Program Belajar Jarak Jauh Padang)	UT	10.000.000

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1.	2010	Pentingnya Karya Ilmiah	UT	15.000.000
2.	2011	Sosialisasi Universitas Terbuka di SMU	-	-
3.	2012	Sosialisasi Universitas Terbuka di SMU	-	-

E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/ Nomor/Tahun
1.	Kemampuan Komunikasi Matematika dalam Pembelajaran Statistika Elementer melalui <i>Problem Based-Learning</i>	Jurnal Cakrawala Pendidikan. Jurnal Terakreditasi (Surat Keputusan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi No: 110/DIKTI/Kep/2009)	Volume XXXI / No.2/2012
2.	Analysis of The Use of Online Tutorial	Jurnal Internasional, Journal of US-China Education Review A, ISSN2161-623X, USA.	Volume 2/ No.7/2012

F. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1.	Seminar Nasional Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam (FMIPA)	Integrasi <i>Problem Based-Learning</i> dan Nilai-Nilai Moral untuk Pembelajaran Sains dan Teknologi	3-4 November 2010, UTCC, Jakarta
2.	Seminar Nasional FMIPA	Perlunya Mata Kuliah Matematika Diskret dalam Struktur Kurikulum Program Studi Matematika (S1) Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam Universitas Terbuka	4 Juli 2011, UTCC, Jakarta
3	Seminar Nasional Fakultas Ekonomi	<i>Three in One Networking: Strategi Pemasaran</i>	6 Juli 2011, UTCC, Jakarta

		Syariah	
4	Seminar Nasional Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP)	Kolaborasi Pemerintah Pusat dan Kearifan Lokal	7 Juli 2011, UTCC, Jakarta
5	Seminar <i>Internasional Asian Association of Open Universities (AAOU)</i>	<i>The Improvement of Academic Quality at Universitas Terbuka, Indonesia</i>	26 September–1 Oktober 2011, Penang, Malaysia
6	Seminar Nasional Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP)	Pembelajaran Berbasis Multikultural untuk Mata Pelajaran Matematika	23 November 2011, UTCC, Jakarta
7	Seminar <i>1st International Conference on Open and Distance e-Learning (IICODEL)</i>	<ol style="list-style-type: none"> <i>Implementation of Online Tutorial at Universitas Terbuka</i> <i>Mobile Learning: Oppurtinities and</i> 	22-24 Februari 2012, Manila, Pilipina

	Matematika dan Pendidikan Matematika	Pada Matakuliah Pemodelan Matematis	2012, FMIPA UNAND
	Seminar nasional FKIP	Muatan Kearifan Lokal Melalui PBL Pada Pemodelan Matematis	24 November 2012, UTCC, Jakarta

G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
-	-	-	-	-

H. Perolehan HKI dalam 5–10 Tahun Terakhir

No	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID
-	-	-	-	-

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat
-	-	-	-	-

J. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun

