

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Riau Jaya Cemerlang Pekanbaru yang beralamat di Jl. Tuanku Tambusai No. 18 JKL Pekanbaru - 28291.

#### 3.2. Operasional Variabel

Variabel Penelitian	Dimensi	Indikator	Skala
<b>Atribut produk</b> adalah suatu komponen yang merupakan sifat – sifat produk yang menjamin agar produk tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan yang diterapkan oleh pembeli (Kotler, 2010:56)	1. Kualitas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Daya tahan produk yang baik</li> <li>• Keterandalan produk</li> <li>• Kesesuaian harga produk dengan kualitas yang ditawarkan</li> <li>• Produk mudah diperbaiki</li> </ul>	Ordinal
	2. Desain	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desain yang ditampilkan selalu baru</li> <li>• Desain yang dikeluarkan selalu menjadi trendcenter</li> <li>• Memiliki banyak model pilihan</li> <li>• Memiliki banyak warna pilihan</li> </ul>	
	3. Produk	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Warna produk</li> <li>• Label produk</li> <li>• Bentuk produk</li> <li>• Ukuran</li> </ul>	
Keputusan pembelian adalah suatu proses pengambilan keputusan akan pembelian yang	1. Pengenalan Masalah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kebutuhan konsumen terhadap produk yang akan dibeli</li> <li>• Adanya rekomendasi produk dari pihak lain</li> </ul>	Ordinal

<p>mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan itu, diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya (Assuari (2008:130).</p>	<p>2. Pencarian Informasi</p> <p>3. Evaluasi alternatif</p> <p>4. Keputusan pembelian</p> <p>5. Perilaku setelah pembelian</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kualitas produk yang bagus</li> <li>• Mencari informasi tentang produk</li> <li>• Informasi produk yang tersedia</li> <li>• Pengenalan produk secara meluas</li> <li>• Atribut produk</li> <li>• Manfaat produk</li> <li>• Kepercayaan konsumen terhadap produk</li> <li>• Merek produk yang disukai konsumen</li> <li>• Produk yang disukai konsumen</li> <li>• Kualitas produk yang sesuai selera konsumen</li> <li>• Kepuasan konsumen</li> <li>• Melakukan pembelian ulang</li> <li>• Merekomendasikan produk kepada pihak lain</li> </ul>
---	--	---

### 3.3. Jenis dan Sumber Data

1. Data primer, data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dengan menggunakan kuisisioner atau data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti secara langsung pada responden yang membeli Sepeda Motor Suzuki Satria FU 150 Pada PT. Riau Jaya Cemerlang Pekanbaru

2. Data skunder, data yang sudah dipublikasikan oleh pihak perusahaan dan pihak lainnya yang terkait dengan penelitian ini, diantaranya sejarah singkat perusahaan, referensi-referensi yang digunakan untuk penelitian ini.

### **3.4. Populasi dan Sampel**

#### **3.4.1. Populasi**

Populasi adalah gabungan dari seluruh elemen yang berbentuk peristiwa, hal atau orang yang memiliki karakteristik serupa yang menjadi pusat perhatian seorang peneliti karena itu dipandang sebagai semesta penelitian (Ferdinand, 2006). Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang membeli Sepeda Motor Suzuki Satria FU 150 Pada PT. Riau Jaya Cemerlang Pekanbaru.

#### **3.4.2. Sampel**

Sampel adalah subset dari populasi, terdiri dari beberapa anggota populasi. Subset ini diambil karena dalam banyak kasus tidak mungkin kita meneliti seluruh anggota populasi oleh karena itu kita membentuk sebuah perwakilan populasi yang disebut sampel (Ferdinand, 2006). Pengambilan Sampel dilakukan dengan teknik *Accidental random sampling*. Dalam penelitian ini populasinya adalah konsumen yang membeli Sepeda Motor Suzuki Satria FU 150 Pada PT. Riau Jaya Cemerlang Pekanbaru. Banyaknya jumlah konsumen maka dalam penelitian ini ditetapkan sampel sebanyak 50 responden dengan alasan sebagai konsumen yang melakukan pembelian pada Pada PT. Riau Jaya Cemerlang Pekanbaru.

### **3.5. Metode Pengumpulan Data**

Adapun metoda pengambilan data yang digunakan adalah :

1. Kuisisioner, yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan menyebarkan kuisisioner kepada konsumen yang membeli Sepeda Motor Suzuki Satria FU 150 Pada PT. Riau Jaya Cemerlang Pekanbaru
2. Wawancara, yaitu cara pengumpulan data yang dilakukan dengan mewawancarai konsumen yang membeli Sepeda Motor Suzuki Satria FU 150 Pada PT. Riau Jaya Cemerlang Pekanbaru.

### **3.6. Analisis Data**

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini dilakukan melalui :

#### **1. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrument**

##### **a. Uji Validitas**

Pengujian validitas setiap instrumen pertanyaan yang digunakan dalam analisis item dengan cara mengkorelasikan skor tiap butir dengan skor total yang merupakan jumlah skor tiap butir. Mansyur (2009) menyatakan bahwasanya dalam analisis item, teknik korelasi dalam menentukan validitas item ini sampai sekarang merupakan teknik pengambilan data yang banyak digunakan. Kemudian dalam menggunakan interpretasi terhadap koefisien korelasi, Mansyur menyatakan item yang mempunyai korelasi positif dengan kriteria skor total serta korelasi yang tinggi, menunjukkan bahwa item ini memiliki validitas yang cukup tinggi dan biasanya syarat minimum data untuk dapat memenuhi syarat apabila  $r = \text{positif (+)}$ , jadi jika korelasi antar pertanyaan dengan skor total negative (-) maka pertanyaan dalam instrumen tersebut dinyatakan tidak valid atau tidak sesuai dengan yang diharapkan untuk penelitian lebih lanjut.

## b. Uji Reliabilitas

Pengujian reabilitas adalah pengujian yang berkaitan dengan masalah adanya kepercayaan terhadap alat test (*instrument*). Suatu instrument dapat memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi apabila hasil dari pengujian tersebut menunjukkan hasil yang tetap atau tidak berubah. Jika terdapat perubahan dalam hasil akhir test atau instrument maka perubahan tersebut dianggap tidak berarti. Reliabilitas menunjukkan sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten bila dilakukan dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama.

## 2. Analisis Deskriptif

Metode deskriptif, yaitu mengolah data, menjelaskan pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan konsumen kemudian membandingkan antara teori yang ada dengan kenyataan yang ditemui di lapangan pada saat melakukan penelitian. Untuk ini digunakan skor yang berpedoman pada skala Likert berikut:

**Tabel 3. Alternatif Pilihan Jawaban**

NO	Pilihan Jawaban	Skor	Interval
1	Sangat setuju	5	4,20 – 5,00
2	Setuju	4	3,40 – 4,19
3	Cukup	3	2,60 – 3,39
4	Tidak setuju	2	1,80 – 2,59
5	Sangat tidak setuju	1	1,00 – 1,79

Sumber: Skala Likert

## 3. Analisis Kuantitatif

Metode kuantitatif, yaitu metode penganalisaan yang dilakukan dengan mentabulasikan data yang ada kedalam bentuk angka-angka, dengan langkah-langkah sebagai berikut :

a. Menentukan regresi linier sederhana

Dengan mempergunakan analisis regresi linier sederhana dengan rumus :

$$Y = a + bx + e$$

Dimana :

Y = Keputusan Pembelian

X = Atribut Produk

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

e = Epsilon

b. Menentukan koefisien determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) merupakan angka yang menunjukkan seberapa besar perubahan variabel tak bebas (Y) dapat dipengaruhi variabel bebas (X).

c. Melakukan uji t yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh signifikan antara variabel bebas (atribut produk) terhadap variabel terikat (keputusan pembelian). Uji  $t$  akan membandingkan nilai  $t$  hitung dengan  $t$  tabel, jika  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel maka  $H_1$  diterima dan  $H_0$  ditolak, tapi jika  $t$  hitung  $<$   $t$  tabel maka  $H_1$  ditolak dan  $H_0$  diterima.

Untuk memudahkan dan memberikan hasil secara akurat dan pasti maka dalam melakukan pengujian statistik tersebut menggunakan program komputer SPSS (*Statistic for Product and Service Sollutions*) untuk mencari pengaruh atribut produk terhadap keputusan pembelian Sepeda Motor Suzuki Satria FU 150CC (Studi Kasus Pada PT. Riau Jaya Cemerlang Pekanbaru).