

ANALISIS PENGARUH FAKTOR PSIKOLOGIS TERHADAP
KEPUTUSAN PENGAMBILAN PINJAMAN ANGGOTA
PADA KSU "MAKMUR SEJATI" MALANG

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi : Manajemen



Disusun oleh :
INTAN RATNA DEWI
02.22.0097

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG
2006

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : INTAN RATNA DEWI
Nomor Pokok : 02.22.0097
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS PENGARUH FAKTOR PSIKOLOGIS
TERHADAP KEPUTUSAN PENGAMBILAN
PINJAMAN ANGGOTA PADA KSU "MAKMUR
SEJATI" MALANG

Malang September 2005

DISETUJUI DAN DITERIMA

Ketua Jurusan



Dra. ERNA SETIJANI, MM

Pembimbing



Dr. ACHMAD FIRDIANSJAH, SE, MM

Dekan Fakultas Ekonomi



Dra. MAXION SUMTAKY, M.Si

**ANALISIS PENGARUH FAKTOR PSIKOLOGIS TERHADAP
KEPUTUSAN PENGAMBILAN PINJAMAN ANGGOTA
PADA KSU "MAKMUR SEJATI" MALANG**

Dipersiapkan dan disusun oleh :
INTAN RATNA DEWI
NPK : 02.22.0097

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Pada tanggal 11 Agustus 2006

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji



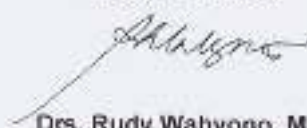
DR. Achmad Firdiansjah, SE, MM

Sekretaris Penguji



Drs. H. Pujo Sugito, MBA

Anggota Penguji



Drs. Rudy Wahyono, M.Si

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Malang, September 2006
Fakultas Ekonomi
Universitas Merdeka Malang



Drs. MAXTON SUMTAKY, M.Si



**KOPERASI SERBA USAHA
MAKMUR SEJATI**

BADAN HUKUM No. 7794 / BH / II / 94
Jl. Pisang Candi No. 15 Malang 65146 ☎ (0341) 567586

Nomor : 38/KSU,MS/VII/2006
Lampiran : -
Perihal : Keterangan telah selesai penelitian

Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Merdeka Malang
Di

MALANG

Bersama ini kami segenap Pengurus Koperasi Serba Usaha "MAKMUR SEJATI" menyatakan bahwa Mahasiswa dengan data sebagai berikut :

Nama : INTAN RATNA DEWI
No. Pokok : 02220097
Semester : VIII (delapan)
Fakultas/Prodi : Ekonomi/Manajemen
Alamat : Jl. Simpang Raya Langsep 14 Malang

Bahwa mahasiswa yang tersebut diatas telah selesai melaksanakan Penelitian di Koperasi Serba Usaha "MAKMUR SEJATI" Malang.

Demikian surat keterangan kami, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan ucapan terima kasih.

Malang, 18 Juli 2006

Pengurus Koperasi Serba Usaha
"MAKMUR SEJATI"



[Signature]
H. SADELI LAKSONO
KETUA

Tembusan : A R S I P

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : **Intan Ratna Dewi**

Nomor Pokok : 02220097

Universitas : Merdeka Malang

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Tempat, Tanggal Lahir : Surakarta, 25 April 1984

Alamat : Jl. Bali No.44 Kampung Baru Surakarta

Nama Orang Tua (Ayah) : Haryanto

(Ibu) : Kadarwati

Riwayat Pendidikan : 1. SD Kanisius Keprabon II
Surakarta Lulus Tahun 1996

2. SMP Kanisius I Surakarta Lulus Tahun 1999

3. SMU Regina Pacis St. Ursula Surakarta
Lulus Tahun 2002

4. Terdaftar sebagai Mahasiswi Universitas
Merdeka Malang Fakultas Ekonomi
Jurusan Manajemen Tahun 2002

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas limpahan, rahmat dan karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang mengambil judul Analisis Pengaruh Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Pinjaman Anggota Pada KSU “Makmur Sejati” Malang, dalam rangka melengkapi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Merdeka Malang.

Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu memberikan saran dan motivasi sehingga terselesainya skripsi ini, khususnya disampaikan kepada :

1. Yang terhormat Bapak Drs. Maxion Sumtaky, MSi selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
2. Yang terhormat Ibu Dra. Erna Setijani, MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Merdeka Malang.
3. Yang terhormat Bapak Dr. A. Firdiansjah, SE, MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi ini.
4. Yang terhormat Bapak Sadeli Laksono selaku Ketua dari KSU “Makmur Sejati” Malang telah memberikan kesempatan untuk mengadakan penelitian guna penulisan skripsi ini.

5. Yang terhormat Bapak Haryadi selaku sekretaris pada KSU “Makmur Sejati” Malang yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penelitian guna penulisan skripsi ini.
6. Yang terhormat seluruh staff dan karyawan KSU “Makmur Sejati” yang telah berpartisipasi dan memberi dukungan selama penelitian.
7. Kedua orang tuaku dan teman-temanku yang tak bisa kusebutkan satu persatu, terima kasih.

Semoga Tuhan memberikan balasan yang setimpal atas segala jasa dan amal baik serta bantuan yang telah diberikan kepada penulis. Penulis menyadari bahwa skripsi yang telah terselesaikan ini masih jauh dari sempurna, untuk itu dengan segala kekurangan dan kerendahan hati, penulis akan menerima kritik dan saran dari semua pihak.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan semua pihak yang menggunakannya.

Malang, Juli 2006

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi.....	ii
Halaman Persetujuan Tim Penguji.....	iii
Halaman Surat Keterangan Penelitian.....	iv
Halaman Daftar Riwayat Hidup.....	v
Halaman Kata Pengantar.....	vi
Halaman Daftar Isi.....	viii
Halaman Daftar Tabel.....	xi
Halaman Daftar Gambar.....	xii
Abstrak.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Penelitian.....	1
B. Perumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Landasan Teori.....	7
1. Pengertian Perilaku Konsumen.....	7
2. Variabel-variabel Dalam Mempelajari Perilaku Konsumen.....	8

3. Model Perilaku Konsumen	9
4. Karakteristik yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.....	11
5. Penelitian Terdahulu yang Relevan	27
B. Hipotesis.....	30
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Identifikasi dan Definisi Konseptual Variabel.....	32
1. Identifikasi Variabel	32
2. Definisi Konseptual Variabel	32
B. Definisi Operasional Variabel	34
C. Ruang Lingkup Penelitian.....	36
D. Lokasi Penelitian	36
E. Populasi, Sampel dan Teknik Penarikan Sampel.....	37
F. Sumber Data dan Jenis Data	39
G. Teknik Pengumpulan Data	41
H. Teknik Analisis Data.....	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
HASIL PENELITIAN	
A. Hasil Penelitian.....	48
1. Sejarah Perusahaan	48
2. Bentuk Hukum Perusahaan	50
3. Keanggotaan Koperasi.....	51
4. Struktur Organisasi	53

5. Tujuan Perusahaan.....	57
6. Jumlah Karyawan, Sistem Kerja, Gaji dan Upaj...	58
7. Sumber Dana atau Modal Koperasi	59
8. Perkembangan Modal Koperasi.....	62
9. Bidang-bidang Usaha Pelayanan.....	62
10. Rencana Pemberian Pinjaman.....	64
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	67
1. Karakteristik Responden	67
2. Deskripsi Variabel Penelitian.....	70
3. Uji Validitas dan Reliabilitas	80
4. Uji Statistik	84
C. Pembahasan Hasil Penelitian.....	91
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	93
B. Saran.....	94

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Laporan Perkembangan Anggota	51
Tabel 2	Data Kepengurusan	58
Tabel 3	Data Karyawan dan Tingkat Pendidikan	58
Tabel 4	Perkembangan Modal Koperasi.....	62
Tabel 5	Distribusi Responden Menurut Jenis Kelamin.....	67
Tabel 6	Distribusi Responden Menurut Umur	68
Tabel 7	Distribusi Responden Menurut Jenis Pekerjaan.....	68
Tabel 8	Distribusi Responden Menurut Jenis Pendidikan	69
Tabel 9	Distribusi Responden Berdasarkan Pendapatan.....	70
Tabel 10	Distribusi Frekuensi Variabel Motivasi (X_1)	71
Tabel 11	Distribusi Frekuensi Variabel Persepsi (X_2).....	73
Tabel 12	Distribusi Frekuensi Variabel Pembelajaran (X_3)	75
Tabel 13	Distribusi Frekuensi Variabel Keyakinan dan Sikap (X_4)	77
Tabel 14	Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Peminjaman (Y)	79
Tabel 15	Ringkasan Hasil Tes Validitas Kuisisioner	82
Tabel 16	Nilai Alpha Cronbach X dan Y	84
Tabel 17	Rekapitulasi Hasil Analisis Regresi Berganda.....	85
Tabel 18	Perbandingan t_{hitung} dan t_{tabel}	89

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Hubungan Antara Variabel Stimulus, Variabel Intervening dan Variabel Respons	9
Gambar 2	Model Perilaku Pembelian Konsumen	10
Gambar 3	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen	11
Gambar 4	Hirarki Kebutuhan Menurut Maslow	17
Gambar 5	Kerangka Hipotesis	30
Gambar 6	Struktur Organisasi KSU “Makmur Sejati” Malang	53

ABSTRAKSI

Pemahaman tentang konsumen dan proses konsumsi akan menghasilkan sejumlah manfaat yang diantaranya adalah kemampuan untuk membantu para manajer mengambil keputusan, memberikan pengetahuan dasar ketika meneliti konsumen, membantu menciptakan peraturan yang berhubungan dengan pembelian dan penjualan barang atau jasa akan membantu konsumen dalam pengambilan keputusan yang terbalik.

Perilaku konsumen sangat dipengaruhi oleh karakteristik budaya, sosial, pribadi, dan psikologis. Meskipun kadang-kadang menghasilkan kesimpulan-kesimpulan yang kurang logis, riset mengenai faktor psikologis tetap bermanfaat sebagai alat bagi para pemasar untuk memahami perilaku konsumen lebih dalam. Keputusan seseorang untuk mengambil pinjaman lebih lanjut dipengaruhi oleh faktor psikologis utama yaitu motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan dan sikap.

Dari hasil perhitungan secara statistik diperoleh analisis regresi linier berganda dengan SPSS diperoleh F_{hitung} sebesar 95,118 sedangkan F_{tabel} pada $\alpha = 5\%$ yang berarti bahwa hipotesis pertama, diduga variabel bebas yaitu variabel motivasi (X_1), persepsi (X_2), pembelajaran (X_3), keyakinan dan sikap (X_4) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pengambilan pinjaman (Y). hal ini menunjukkan bahwa variabel bebas motivasi (X_1), persepsi (X_2), pembelajaran (X_3), keyakinan dan sikap (X_4) secara simultan atau bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat yaitu keputusan pengambilan pinjaman (Y).

Sedangkan hasil dari pengujian hipotesa yang kedua menunjukkan bahwa motivasi (X_1), persepsi (X_2), pembelajaran (X_3), keyakinan dan sikap (X_4) mempunyai nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan nilai probabilitasnya lebih kecil dari $\alpha = 0,05$; maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti bahwa motivasi (X_1), persepsi (X_2), pembelajaran (X_3), keyakinan dan sikap (X_4) secara parsial atau sendiri-sendiri berpengaruh signifikan terhadap keputusan pengambilan pinjaman (Y).

Koefisien korelasi berganda (R) sebesar 0,935; menunjukkan adanya hubungan yang positif dan searah antara motivasi (X_1), persepsi (X_2), pembelajaran (X_3), keyakinan dan sikap (X_4) terhadap keputusan pengambilan pinjaman (Y) sebesar 93,5%. Hubungan ini dapat dikategorikan sangat kuat, sebagaimana diketahui bahwa suatu hubungan dikatakan sempurna jika koefisien korelasinya mencapai angka 100% atau 1 (baik dengan angka positif atau negatif).