

**PENGARUH FAKTOR BUDAYA, SOSIAL, DAN PRIBADI TERHADAP
KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MENGAMBIL KREDIT PADA
KP-RI BINA MANDIRI KABUPATEN PANDEGLANG**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh:
DIAN FRIANTORO
12812141022

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN PENDIDIKAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2016**

**PENGARUH FAKTOR BUDAYA, SOSIAL, DAN PRIBADI TERHADAP
KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MENGAMBIL KREDIT PADA
KP-RI BINA MANDIRI KABUPATEN PANDEGLANG**

SKRIPSI

Oleh:
DIAN FRIANTORO
12812141022



Disetujui,
Dosen Pembimbing


Endra Murti Sagoro, M.Sc.
NIP. 19850409 201012 1 005

PENGESAHAN
Skripsi yang berjudul:

**PENGARUH FAKTOR BUDAYA, SOSIAL, DAN PRIBADI TERHADAP
KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MENGAMBIL KREDIT PADA
KP-RI BINA MANDIRI KABUPATEN PANDEGLANG**

yang disusun oleh:

DIAN FRIANTORO

12812141022

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal 1 April 2016 dan dinyatakan LULUS

DEWAN PENGUJI

Nama	Kedudukan	Tanda Tangan	Tanggal
Dra. Sukanti, M.Pd.	Ketua Penguji		4 April 2016
Endra Murti Sagoro, M.Sc.	Sekretaris Penguji		8 April 2016
Amanita Novi Yushita, SE., M.Si.	Penguji Utama		4 April 2016

Yogyakarta, 12 April 2016
Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta



Dekan

Dr. Sugiharsono, M.Si.
NIP. 19550328 198303 1 002

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang betanda tangan di bawah ini:

Nama : Dian Friantoro

NIM : 12812141022

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

Judul Tugas Akhir : PENGARUH FAKTOR BUDAYA, SOSIAL, DAN
PRIBADI TERHADAP KEPUTUSAN ANGGOTA
DALAM MENGAMBIL KREDIT PADA KP-RI BINA
MANDIRI KABUPATEN PANDEGLANG.

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Yogyakarta, 11 Maret 2016
Penulis,



Dian Friantoro
NIM. 12812141022

MOTTO

Sesungguhnya perkataan Kami terhadap sesuatu apabila Kami menghendaknya, Kami hanya mengatakan kepadanya: "Kun (jadilah)", maka jadilah ia.
(QS. An-Nahl: 40)

"Keep praying, no matter it is what you seek. Impossibility and possibility are merely concept of your mind. To Allah, Nothing is impossible".
(Imam Ali bin Abi Thalib r.a.)

"Batur geh bisa, kunaon urang teu bisa"
(Bapak)

"Kita tidak pernah tahu usaha mana yang akan berhasil, seperti juga kita tidak tahu, doa mana yang akan dikabulkan. Keduanya sama; perbanyaklah!".
(Anonim)

PERSEMBAHAN

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT., sebuah karya sederhana ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orangtua tercinta, Ibu Primajanti dan Bapak Suharto yang senantiasa mendoakan, mencurahkan kasih sayang dan memberikan dukungan selama ini.
2. Kakak dan adik tersayang, Faris Hernanda dan Aditya Triantama Putra yang senantiasa memberi semangat dan motivasi.
3. Seluruh guru dan dosen, para pahlawan tanpa tanda jasa, yang telah mengajarkan begitu banyak pembelajaran dan pengalaman.

**PENGARUH FAKTOR BUDAYA, SOSIAL, DAN PRIBADI TERHADAP
KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MENGAMBIL KREDIT PADA
KP-RI BINA MANDIRI KABUPATEN PANDEGLANG**

Oleh :
DIAN FRIANTORO
12812141022

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) pengaruh faktor budaya terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang, (2) pengaruh faktor sosial terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang, (3) pengaruh faktor pribadi terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang, (4) dan pengaruh faktor budaya, sosial, dan pribadi secara bersama-sama terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.

Penelitian ini termasuk ke dalam penelitian kausal komparatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh anggota KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang yang berjumlah 189 orang. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *random sampling* sebanyak 123 responden. Variabel dalam penelitian ini adalah Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit (Y), Faktor Budaya (X_1), Faktor Sosial (X_2), dan Faktor Pribadi (X_3). Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Uji validitas instrumen menggunakan *Product Moment* dan uji reliabilitas menggunakan rumus *Cronbach's Alpha*. Uji prasyarat analisis meliputi uji normalitas dan uji linearitas. Uji asumsi klasik meliputi uji heteroskedastisitas dan uji multikolinearitas. Uji hipotesis menggunakan analisis regresi sederhana dan analisis regresi berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Budaya terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri dengan t_{hitung} (0,537) lebih kecil daripada t_{tabel} (1,657) dan nilai signifikansinya lebih besar daripada 0,05 yaitu 0,592, (2) terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Sosial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri dengan t_{hitung} (2,354) lebih besar daripada t_{tabel} (1,657) dan nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,02, (3) terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri dengan t_{hitung} (2,351) lebih besar daripada t_{tabel} (1,657) dan nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,02, (4) terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi secara bersama-sama terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri dengan F_{hitung} (3,552) lebih besar daripada F_{tabel} (2,68), dan nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,017.

Kata Kunci: Faktor Budaya, Faktor Pribadi, Faktor Sosial, Keputusan Anggota.

**THE INFLUENCE OF CULTURAL, SOCIAL, AND PERSONAL FACTOR
TOWARDS THE DECISION OF TAKING CREDIT
IN KP-RI BINA MANDIRI PANDEGLANG REGENCY**

By :
DIAN FRIANTORO
12812141022

ABSTRACT

The aim of this study is to determine (1) the influence of cultural factor towards the decision of taking credit in KP-RI Bina Mandiri Pandeglang Regency, (2) the influence of social factor towards the decision of taking credit in KP-RI Bina Mandiri Pandeglang Regency. (3) the influence of personal factor towards the decision of taking credit in KP-RI Bina Mandiri Pandeglang Regency, (4) the influence of cultural, social, and personal factor towards the decision of taking credit in KP-RI Bina Mandiri Pandeglang Regency.

This study included in causal comparative study. Populations of the study are all members in KP-RI Bina Mandiri 123 members The sample selection using random sampling of 123 respondents. Variable in this study are Decision of Taking Credit (Y), Cultural Factor (X_1), Social Factor (X_2), and Personal Factor (X_3). In collecting data, the researcher used questionnaires as the method. Validity test using Product Moment, while the reliability test using Cronbach's Alpha. The classic assumption test included normality test, linearity test, test heteroscedasticity, and multicollinearity test. Hypothesis test in this study used simple regression analysis and multiple regression analysis.

The result of this study showed that: (1) there was not positive and significant influence of the cultural factor towards the decision of taking credit in KP-RI Bina Mandiri shown from with t_{value} (0,537) less than t_{table} (1,657) and significant value bigger than 0.050 was 0,592, (2) there was positive and significant influence of social factor towards the decision of taking credit in KP-RI Bina Mandiri shown from t_{value} (2,354) bigger than t_{table} (1,657) and significant value less than 0.050 was 0,02, (3) there was positive and significant influence of personal factor towards the decision of taking credit in KP-RI Bina Mandiri shown from with t_{value} (2,351) bigger than t_{table} (1,657) and significant value less than 0.050 was 0,02, (4) There was a positive and significant influence of cultural, social, and personal factor towards the decision of taking credit in KP-RI Bina Mandiri showed with F_{value} (3,552) bigger than F_{table} (2,68) and significant value less than 0.050 was 0,017.

Keywords: *Cultural Factor, Personal Factor, Social Factor, Decision Of Taking Credit*

KATA PENGANTAR

Dengan nama Allah yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang. Segala puji hanya milik Allah SWT., Dzat yang memiliki segala kesempurnaan, yang telah melimpahkan segala bentuk kenikmatan, rahmat, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang" dengan baik. terselesaikannya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Rochmat Wahab, M.Pd., M.A., Rektor Universitas Negeri Yogyakarta.
2. Dr. Sugiharsono, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
3. Prof. Sukirno, Ph.D., Wakil Dekan I FE UNY yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian
4. Abdullah Taman, SE., Akt., M.Si., Ketua Jurusan Pendidikan Akuntansi FE UNY yang telah memberikan izin untuk penyusunan skripsi ini.
5. Endra Murti Sagoro, M.Sc., Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan selama penyusunan skripsi ini.
6. Amanita Novi Yushita, SE., M.Si., Narasumber yang telah banyak memberikan saran untuk kesempurnaan skripsi ini.
7. Segenap Dosen dan Staf Universitas Negeri Yogyakarta Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi.

8. Suharto, BA., Ketua KP-RI Bina Mandiri yang telah berkenan memberikan izin penelitian.
9. Seluruh Pengurus, Pengawas dan Anggota KP-RI Bina Mandiri yang telah membantu selama pelaksanaan penelitian.
10. Seluruh pihak yang telah memberikan bantuan secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini.

Yogyakarta, 11 Maret 2016
Penulis,



Dian Friantoro
NIM. 12812141022

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Pembatasan Masalah	8
D. Rumusan Masalah	9
E. Tujuan Penelitian	9
F. Manfaat Penelitian	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
A. Kajian Teori	12
1. Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit.....	12
a. Pengertian Keputusan	12
b. Pengertian Kredit	13
c. Pengertian Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit.....	14
d. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mengambil Kredit	15
e. Proses Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit.....	16
2. Faktor Budaya	18
a. Kultur	19
b. Subkultur.....	19
c. Kelas Sosial.....	19
3. Faktor Sosial	20
a. Kelompok Referensi	20
b. Keluarga.....	20
c. Peran dan Status.....	21
4. Faktor Pribadi	21
a. Usia dan Tahap Siklus Hidup	21
b. Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi	21
c. Kepribadian dan Konsep Diri	22
d. Gaya Hidup dan Nilai	22
B. Penelitian yang Relevan	23
C. Kerangka Berpikir.....	28

D. Paradigma Penelitian.....	31
E. Hipotesis Penelitian.....	32
BAB III METODE PENELITIAN.....	33
A. Desain Penelitian.....	33
B. Tempat dan Waktu Penelitian	33
C. Variabel Penelitian	34
D. Definisi Operasional Variabel.....	34
E. Populasi dan Sampel Penelitian	37
F. Teknik Pengumpulan Data.....	39
G. Instrumen Penelitian.....	40
H. Uji Coba Instrumen	41
I. Metode Analisis Data	47
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	54
A. Hasil Penelitian	54
B. Data Umum Responden	57
C. Statistik Deskriptif	62
D. Hasil Analisis Data.....	71
E. Uji Hipotesis	74
F. Pembahasan Hasil Penelitian	80
G. Keterbatasan Penelitian.....	89
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	90
A. Kesimpulan	90
B. Saran.....	91
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN.....	96

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Data Jumlah Anggota KP-RI Bina Mandiri	38
2. Kisi-kisi Instrumen Penelitian.....	40
3. Skor Skala Likert Modifikasi.....	41
4. Hasil Uji Validitas Instrumen Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit	43
5. Hasil Uji Validitas Instrumen Faktor Budaya.....	44
6. Hasil Uji Validitas Instrumen Faktor Sosial	44
7. Hasil Uji Validitas Instrumen Faktor Pribadi	45
8. Hasil Uji Validitas Instrumen Secara Keseluruhan.....	46
9. Hasil Uji Reliabilitas	47
10. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	57
11. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	58
12. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	59
13. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan atau Gaji	60
14. Karakteristik Responden Berdasarkan Pengalaman Mengambil Kredit..	61
15. Karakteristik Responden Berdasarkan Piutang	61
16. Statistik Deskriptif	62
17. Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit	63
18. Kategori Kecenderungan Data Variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit	64
19. Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Budaya.....	65
20. Kategori Kecenderungan Data Variabel Faktor Budaya.....	66
21. Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Sosial	67
22. Kategori Kecenderungan Data Variabel Faktor Sosial	68
23. Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Pribadi	69
24. Kategori Kecenderungan Data Variabel Faktor Pribadi	70
25. Hasil Uji Normalitas	71
26. Hasil Uji Linearitas	72
27. Hasil Uji Heteroskedastisitas	73
28. Hasil Uji Multikolinearitas.....	74
29. Hasil Uji Regresi Sederhana	74
30. Hasil Uji Regresi Berganda.....	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Paradigma Penelitian	32
2. Struktur Organisasi KP-RI Bina Mandiri	57
3. Histogram Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit.....	63
4. <i>Pie Chart</i> Kecenderungan Data Variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit	64
5. Histogram Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Budaya.....	66
6. <i>Pie Chart</i> Kecenderungan Data Variabel Faktor Budaya.....	66
7. Histogram Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Sosial	68
8. <i>Pie Chart</i> Kecenderungan Data Variabel Faktor Sosial	68
9. Histogram Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Pribadi	70
10. <i>Pie Chart</i> Kecenderungan Data Variabel Faktor Pribadi.....	70

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Kuesioner Uji Instrumen	98
2. Rekap Data Uji Instrumen	104
3. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Y	108
4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X_1	111
5. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X_2	113
6. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X_3	115
7. Rekap Data Penelitian	119
8. Rekap Data Karakteristik Responden	131
9. Hitungan Tabel Distribusi Frekuensi	136
10. Statistik Deskriptif	144
11. Hasil Uji Normalitas	145
12. Hasil Uji Linearitas	145
13. Hasil Uji Heteroskedastisitas	150
14. Hasil Uji Multikolinearitas.....	154
15. Hasil Uji Hipotesis	156
16. Surat Izin Penelitian	162
17. Surat Keterangan.....	163

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Paradigma koperasi sebagai saka guru perekonomian Indonesia sepatutnya dihayati dan diimplementasikan dalam tata perekonomian nasional oleh seluruh masyarakat. Keberadaan Pancasila dan Undang-undang Dasar 1945 juga perlu disoroti sebagai landasan paradigma tersebut. Apabila ditelaah kembali, koperasi memiliki prinsip yang sesuai dengan kondisi masyarakat Indonesia yakni mengutamakan asas kekeluargaan dan demokrasi. Kondisi ini mendorong koperasi untuk berkembang demi mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur. Dalam Undang-undang Nomor 25 tahun 1992, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum. Koperasi melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan. Koperasi bertujuan meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Koperasi yang menjadi subyek dalam penelitian ini adalah Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KP-RI) Bina Mandiri Kecamatan Cisata Kabupaten Pandeglang. Koperasi ini dikategorikan sebagai koperasi simpan pinjam yang memiliki dua kegiatan utama yakni menyediakan jasa penyimpanan dan penyaluran kredit kepada anggota. Anggota dapat mengambil kredit pada koperasi untuk memenuhi kebutuhannya atau menjadi sumber modal dalam menjalankan suatu usaha. Kegiatan penyaluran kredit kepada anggota ini menjadi pokok dari kegiatan koperasi simpan pinjam, selain

menyediakan jasa penyimpanan. Kegiatan penyaluran kredit pada koperasi tentunya tidak dapat dilakukan apabila tidak didahului dengan keputusan anggota dalam mengambil kredit.

Keputusan menjadi suatu hal yang sangat penting karena dapat menentukan seseorang dalam mencapai tujuan tertentu. Schiffman dan Kanuk dalam Ujang Suwarman (2014: 357) mendefinisikan keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih kemungkinan. Adapun keputusan mengambil kredit adalah suatu tindakan memilih kredit dari dua atau lebih kemungkinan kredit. Keputusan mengambil kredit inilah yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini karena banyaknya anggota yang memutuskan untuk mengambil kredit akan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan atau Sisa Hasil Usaha (SHU). Apabila diasumsikan penyaluran kredit berjalan dengan baik (lancar), semakin banyak anggota yang memutuskan untuk mengambil kredit maka pendapatan koperasi juga akan meningkat. Sebaliknya, apabila kegiatan penyaluran kredit kurang dikelola dengan baik, maka tentu akan mengakibatkan kredit yang bermasalah. Dalam upaya melakukan pencegahan, koperasi perlu mengetahui dan memahami perilaku anggota khususnya yang berkaitan dengan keputusan dalam mengambil kredit karena akan bermanfaat untuk menetapkan strategi, kebijakan maupun upaya perbaikan koperasi di masa yang akan datang.

Menurut Kasmir (2011: 97) koperasi seharusnya melakukan suatu analisis kredit terlebih dahulu sebelum kredit itu diberikan kepada anggota. Hal ini dilakukan untuk meyakinkan bahwa kredit yang diberikan benar-benar aman. Hal ini juga sebagai bentuk dari prinsip kehati-hatian untuk menjaga

kualitas kredit terutama untuk memperkecil risiko terhadap kemungkinan kredit bermasalah. Apabila kredit yang diberikan pada anggota tidak dianalisis terlebih dahulu, maka kemungkinan kredit yang disalurkan menjadi kredit bermasalah akan semakin besar. Padahal KP-RI Bina Mandiri adalah koperasi simpan pinjam yang mengandalkan perolehan SHU dari bunga kredit yang dibayarkan oleh anggota.

Keadaan penyaluran kredit KP-RI Bina Mandiri dapat tercermin dalam saldo piutang lancar dan saldo piutang macet. Secara umum, kegiatan penyaluran kredit pada koperasi ini tidak terkendala suatu masalah apapun karena saldo piutang lancarnya jauh lebih besar dibandingkan saldo piutang macet. Hal ini memang bukan suatu yang patut dikhawatirkan, namun yang perlu disoroti adalah banyak anggota yang memutuskan mengambil kredit secara berulang kali walaupun saldo piutangnya telah sampai pada batas maksimum sesuai kesepakatan yaitu tiga kali dari jumlah simpanan anggota bersangkutan. Fakta ini menggambarkan bahwa telah terjadi keputusan anggota yang kurang tepat dalam mengambil kredit pada KP-RI Bina Mandiri sehingga mengakibatkan jumlah piutang anggota melebihi kesepakatan batas maksimum. Padahal sejak Rapat Anggota Tahunan (RAT) tahun 2009, seluruh pengurus, pengawas dan anggota KP-RI Bina Mandiri telah menyepakati peraturan batas maksimum saldo piutang, yakni tiga kali dari jumlah simpanan. Apabila ini terjadi secara terus menerus, maka anggota yang memiliki piutang pada kategori piutang lancar akan berpotensi untuk menjadi piutang macet.

Perlu diketahui bahwa angsuran kredit seluruh anggota KP-RI Bina Mandiri diambil dari potongan gaji yang setiap bulan diterimanya sebagai

Pegawai Negeri Sipil (PNS) di lingkungan Unit Pelaksana Teknis (UPT) Pendidikan Kecamatan Cisata Kabupaten Pandeglang. Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap salah satu pengurus KP-RI Bina Mandiri pada tanggal 11 November 2015 menunjukkan bahwa pada umumnya piutang macet tercipta karena terdapat anggota yang memiliki masa kerja yang tak sebanding dengan jangka waktu angsuran kredit. Hal tersebut disebabkan oleh adanya kebijakan mutasi pegawai ke wilayah kecamatan lain, anggota yang meninggal, dan masa pensiun. Pada akhirnya piutang yang bersangkutan akan menjadi piutang macet karena koperasi kesulitan dalam melakukan penagihan kredit dengan kata lain koperasi tidak dapat memotong gaji secara langsung sebagai pembayaran angsuran kredit.

Seperti yang diketahui bahwa anggota koperasi hanya boleh memiliki piutang sebesar kurang dari atau sama dengan tiga kali jumlah simpanan yang bersangkutan. Adapun berdasarkan Laporan Pertanggungjawaban (LPJ) Pengurus dan Pengawas KP-RI Bina Mandiri pada Rapat Anggota Tahunan (RAT) tahun buku 2014, dari jumlah anggota sebanyak 189 anggota tercatat 33 anggota memiliki piutang lebih dari tiga kali jumlah simpanan. Hal ini membuktikan bahwa anggota menyalahi aturan yang ditetapkan oleh KP-RI Bina Mandiri. Sementara itu, 98 anggota memiliki piutang kurang dari tiga kali jumlah simpanan yang bersangkutan sehingga dapat dikatakan tidak menyalahi aturan. Sisanya sebanyak 58 anggota tidak memiliki piutang sehingga tidak menyalahi aturan.

Sebenarnya ketika saldo piutang anggota hampir atau telah sampai pada batas maksimum, maka pengurus koperasi dapat melakukan pencegahan agar

anggota tidak memutuskan untuk mengambil kredit secara berulang kali. Namun faktanya, upaya pencegahan tersebut masih menghadapi kendala yakni adanya alasan-alasan dari anggota yang dipandang oleh pengurus sebagai suatu hal yang dilematis. Anggota ingin mengambil kredit biasanya memiliki alasan tertentu yang bersifat mendesak misalnya memerlukan uang untuk keperluan biaya sekolah anak, biaya rumah sakit dan sebagainya, walaupun saldo piutangnya hampir atau sudah melampaui batas maksimum. Dalam menghadapi kondisi tersebut, pengurus masih enggan mencegah anggota tersebut untuk mengambil kredit. Pengurus menghadapi suatu pertimbangan yang dilematis. Di satu sisi anggota memang sangat membutuhkan uang, di sisi lain ketika kredit diberikan kepada anggota maka saldo piutang anggota tersebut akan semakin besar dan tentunya risiko untuk menjadi piutang macet juga akan semakin tinggi.

Keputusan anggota dalam mengambil kredit menurut Kotler (2012: 173-181) dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya, 1) faktor budaya meliputi kultur, sub kultur, dan kelas sosial, 2) faktor sosial meliputi kelompok acuan, keluarga, serta peran dan status, 3) faktor pribadi meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep pribadi, serta gaya hidup dan nilai. Dalam penelitian ini, penulis mengambil semua faktor sebagai variabel yakni faktor budaya, sosial, dan pribadi yang mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit di KP-RI Bina Mandiri.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengurus dan pengamatan Laporan Pertanggungjawaban (LPJ) Pengurus dan Pengawas KP-RI Bina Mandiri tahun buku 2014, terdapat beberapa faktor yang menyebabkan anggota memutuskan

mengambil kredit pada KP-RI Bina Mandiri. Salah satunya adalah banyak anggota yang memandang kegiatan mengambil kredit sebagai suatu kebiasaan sehingga telah dianggap wajar. Pandangan tersebut berkembang bahkan menjadi budaya di tengah-tengah masyarakat. Pada akhirnya mereka menganggap bahwa satu-satunya cara untuk memperoleh uang adalah dengan mengambil kredit pada koperasi. Hal tersebut juga didukung dengan loyalitas dan kepercayaan anggota pada koperasi sebagai wadah untuk mengambil kredit.

Faktor lain terkait dengan kondisi sosial seseorang. Pada umumnya anggota berada pada kondisi sosial yang mendukung untuk melakukan pengambilan kredit seperti rekan kerja dan keluarga. Rekan kerja dapat mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit. Seseorang dapat melakukan perbandingan dengan rekan kerjanya, menampung saran dari rekan kerja, dan pada akhirnya terbentuk sikap atau perilaku mengambil kredit. Begitu pula dengan keluarga, dorongan keluarga juga menjadi faktor yang mempengaruhi anggota dalam mengambil kredit. Dalam memenuhi kebutuhan keluarga, seseorang dapat memutuskan untuk mengambil kredit. Beberapa contoh kebutuhan keluarga antara lain, biaya sekolah, biaya pengobatan, renovasi rumah, membeli perabot rumah, dan sebagainya. Pengurus KP-RI Bina Mandiri menjelaskan bahwa terdapat anggota yang mengambil kredit dengan alasan ingin membeli motor untuk anaknya, padahal gajinya saja dalam kondisi minus karena sudah dipotong untuk angsuran kredit koperasi dan bank.

Faktor pribadi juga dapat mempengaruhi seseorang dalam mengambil kredit. Hal ini terkait dengan pengelolaan keuangan dan pekerjaan seseorang.

Kemampuan pengelolaan keuangan anggota yang belum memadai mengakibatkan pengeluaran yang lebih besar dibanding pendapatan. Terlebih, sangat jarang anggota yang memiliki investasi untuk memenuhi kebutuhannya di masa yang akan datang. Dalam menutupi pengeluarannya tersebut, anggota memutuskan untuk mengambil kredit. Adapun pekerjaan juga mempengaruhi anggota dalam mengambil kredit. Pada umumnya anggota tidak memiliki pekerjaan sampingan untuk memperoleh pendapatan tambahan. Tak sedikit, anggota yang ingin mengambil kredit dengan alasan karena gajinya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Merujuk pada kondisi tersebut, peneliti menganggap bahwa anggota kurang memikirkan perencanaan keuangan di masa yang akan datang.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penulis ingin meneliti tentang "Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang". Dengan adanya penelitian ini diharapkan faktor-faktor yang mempengaruhi anggota dalam mengambil kredit dapat diketahui sebagai saran atau masukan yang membangun bagi pengurus KP-RI Bina Mandiri untuk membangun roda perkoperasian yang lebih baik di masa yang akan datang.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka dapat dibuat identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Kurang tepatnya keputusan anggota dalam mengambil kredit di KP-RI Bina Mandiri sehingga mengakibatkan jumlah piutang anggota melebihi kesepakatan batas maksimum.
2. Banyak yang memandang kegiatan mengambil kredit sebagai suatu kebiasaan sehingga telah dianggap suatu hal yang wajar. Pandangan tersebut berkembang bahkan menjadi budaya di tengah-tengah masyarakat.
3. Pada umumnya anggota berada pada kondisi sosial yang mendukung untuk melakukan pengambilan kredit, seperti rekan kerja dan keluarga.
4. Kemampuan pengelolaan keuangan yang dimiliki anggota belum memadai mengakibatkan pengeluaran yang lebih besar dibanding pendapatan.
5. Pada umumnya anggota tidak memiliki pekerjaan sampingan untuk memperoleh pendapatan tambahan. Tak sedikit, anggota yang ingin mengambil kredit dengan alasan karena gajinya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah yang telah dijelaskan, diperlukan suatu pembatasan masalah agar hasil penelitian terfokus pada permasalahan dan mencegah adanya penyimpangan. Peneliti membatasi masalah pada faktor budaya, sosial, dan pribadi yang mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit. Hal ini karena peneliti ingin mengetahui mengenai alasan-alasan anggota dalam mengambil kredit di koperasi, bukan untuk mengevaluasi faktor internal dari koperasi. Adapun penelitian ini dilakukan di KP-RI Bina Mandiri Kecamatan Cisata Kabupaten Pandeglang.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah dan pembatasan masalah yang telah dijelaskan, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh Faktor Budaya terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang?
2. Bagaimana pengaruh Faktor Sosial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang?
3. Bagaimana pengaruh Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang?
4. Bagaimana pengaruh Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi secara bersama-sama terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui pengaruh Faktor Budaya terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.
2. Mengetahui pengaruh Faktor Sosial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.
3. Mengetahui pengaruh Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.

4. Mengetahui pengaruh Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi secara bersama-sama terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.

F. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoretis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran dalam mendukung kajian mengenai pengaruh Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.
- b. Hasil penelitian ini dapat memperluas pengetahuan terkait faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit.
- c. Hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan oleh peneliti-peneliti selanjutnya terutama bagi peneliti yang memiliki obyek penelitian yang sama.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Pihak Koperasi

Penelitian ini dapat memberikan informasi terkait faktor-faktor yang mempengaruhi anggota dalam mengambil kredit. Dengan adanya informasi tersebut, maka pihak koperasi dapat mempertimbangkan secara lebih matang ketika melakukan penyaluran kredit pada anggota agar mencegah kredit bermasalah di masa yang akan datang.

b. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini dapat digunakan untuk kepentingan ilmiah dan referensi kepustakaan mahasiswa, khususnya mahasiswa Universitas Negeri Yogyakarta di bidang akuntansi yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit.

c. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat menjadi sarana peneliti dalam memperluas pengetahuan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit. Selain itu, peneliti juga dapat memberikan kontribusi nyata untuk koperasi dalam menganalisis alasan anggota dalam mengambil kredit.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit

a. Pengertian Keputusan

Keputusan menjadi suatu hal yang sangat penting karena dapat menentukan seseorang dalam mencapai tujuan tertentu. Menurut Salusu (2004: 51) keputusan merupakan pilihan dari dua atau lebih kemungkinan. Keputusan sebenarnya bukan pilihan antara benar atau salah melainkan pilihan yang hampir benar dan mungkin salah. Seseorang sebelum mengambil keputusan akan terlebih dahulu melakukan pertimbangan dalam upaya menyadari dan memahami situasi yang ada disekitarnya. Keputusan juga dapat didefinisikan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif (Schiffman dan Kanuk, dalam Ujang Sumarwan 2014:357). Adapun menurut Ralph C. Davis (dalam Hasan: 2004) keputusan adalah hasil pemecahan masalah yang dihadapinya dengan tegas. Suatu keputusan merupakan jawaban yang pasti terhadap suatu pertanyaan. Keputusan harus dapat menjawab pertanyaan tentang apa yang dibicarakan dalam hubungannya dengan perencanaan. Keputusan dapat pula berupa tindakan terhadap pelaksanaan yang sangat menyimpang dari rencana semula. Berbeda dengan Prajudi Atmosudirjo (dalam Hasan: 2004) yang menjelaskan bahwa keputusan adalah suatu pengakhiran daripada proses pemikiran tentang suatu masalah atau problema untuk menjawab pertanyaan apa

yang harus diperbuat guna mengatasi masalah tersebut, dengan menjatuhkan pilihan pada suatu alternatif.

Berdasarkan beberapa definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa keputusan adalah aktivitas atau tindakan untuk memilih diantara beberapa alternatif sebagai proses pemecahan suatu masalah. Pertimbangan sebelum mengambil keputusan merupakan suatu hal yang sangat penting untuk mencegah adanya penyimpangan dari rencana semula.

b. Pengertian Kredit

Fungsi sebuah lembaga keuangan misalnya bank atau koperasi, selain menghimpun dana, lembaga tersebut juga dapat menyalurkan kembali dana tersebut dalam bentuk kredit. Menurut Suhardjono (2004: 11) kredit adalah penyediaan uang atau yang disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antara bank dengan pihak peminjam. Pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditentukan. Menurut Komarudin Sastradipoera (2004: 15) kredit adalah kemampuan untuk melakukan suatu pembelian atau suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan, ditanggguhkan pada suatu jangka waktu yang disepakati. Sementara dalam Undang-undang Perbankan nomor 10 tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan

pemberian bunga. Adapun Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti (2004: 1) mengatakan bahwa kredit merupakan suatu kepercayaan dari seseorang atau badan yang diberikan kepada seseorang atau badan lainnya yaitu bahwa yang bersangkutan pada masa yang akan datang akan memenuhi segala sesuatu kewajiban yang telah diperjanjikan terlebih dahulu.

Dapat disimpulkan bahwa kredit merupakan kegiatan penyediaan atau penyaluran dana dengan asas kepercayaan yang diiringi dengan kesepakatan bahwa yang bersangkutan akan memenuhi kewajiban dalam jangka waktu tertentu. Kewajiban tersebut tidak terlepas dari jumlah bunga yang harus dipenuhi.

c. Pengertian Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit

Keputusan anggota dalam mengambil kredit dapat didefinisikan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif (Schiffman dan Kanuk, dalam Ujang Sumarwan 2014:357). Peter-Olson (2013: 162) mendefinisikan keputusan anggota dalam mengambil kredit sebagai suatu pilihan diantara dua atau lebih tindakan. Inti dari keputusan anggota dalam mengambil kredit adalah proses integrasi dalam mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau memilih satu diantaranya (Peter-Olson, 2013:163). Lebih lanjut dijelaskan oleh Peter Olson (1999, dalam Mulyadi Niti Susastro 2012) bahwa keputusan anggota dalam mengambil kredit merupakan proses interaksi antara sikap afektif, sikap kognitif, sikap *behavioral* dengan faktor lingkungan dimana manusia melakukan pertukaran dalam semua aspek hidupnya.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa keputusan anggota dalam mengambil kredit merupakan suatu tindakan atau perilaku yang didasari oleh sikap afektif, sikap kognitif, dan sikap *behavioral* dalam mengevaluasi alternatif dan memilih satu alternatif diantaranya. Perilaku tersebut sebagai bentuk evaluasi atas dua atau lebih alternatif.

d. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mengambil Kredit

1) Menurut Engel, Blackwell, dan Miniard dalam Saladin (2003: 19) terdapat tiga faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit yaitu:

- a) Pengaruh lingkungan, terdiri dari budaya, kelas sosial, keluarga, dan situasi.
- b) Perbedaan dan pengaruh individu, terdiri dari motivasi dan keterlibatan, pengetahuan, sikap, kepribadian, gaya hidup, dan demografi
- c) Proses psikologi, terdiri dari pengolahan informasi, pembelajaran, perubahan sikap, dan perilaku.

2) Menurut Schiffman dan Kanuk (2004: 8) terdapat empat faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit yaitu:

- a) Faktor sosial, terdiri dari grup, pengaruh keluarga, dan peran serta status.
- b) Faktor pribadi, terdiri dari situasi ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri, usia dan tahap siklus hidup, serta pekerjaan.
- c) Faktor psikologi, terdiri dari motivasi, persepsi, pembelajaran, kepercayaan, dan sikap.

d) Faktor kultur, terdiri dari sub kultur dan kelas sosial.

3) Menurut Kotler (2012: 173-181) keputusan mengambil kredit dipengaruhi oleh faktor-faktor diantaranya:

a) Faktor budaya meliputi kultur, sub kultur, dan kelas sosial.

b) Faktor sosial meliputi kelompok acuan, keluarga, serta peran dan status.

c) Faktor pribadi meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, serta gaya hidup dan nilai.

e. Proses Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit

Setiap anggota setidaknya memiliki pertimbangan dalam mengambil keputusan. Pembuatan keputusan yang dilakukan anggota berbeda-beda. Menurut Djatnika (2007) tahap pengambilan keputusan terdiri dari empat, yaitu:

1) Tahap menaruh perhatian (*Attention*)

2) Tahap ketertarikan (*Interest*)

3) Tahap berniat (*Desire*)

4) Tahap memutuskan untuk mengambil kredit (*Action*)

Adapun menurut Kotler (2012: 195) keputusan anggota dalam mengambil kredit dikelompokkan menjadi dua yaitu keputusan pengambilan kredit dengan keterlibatan tinggi dan keputusan pengambilan kredit dengan keterlibatan rendah. Keputusan pengambilan kredit dengan keterlibatan tinggi ditandai dengan keaktifan anggota dalam mencari informasi yang mendetail tentang kredit yang ditawarkan

oleh sebuah koperasi. Anggota akan merasa bahwa kredit yang akan diambilnya bersifat penting karena dapat memenuhi kebutuhannya. Adapun keputusan pengambilan kredit dengan keterlibatan rendah adalah dimana anggota tidak perlu mencari informasi yang mendalam terkait kredit yang ditawarkan oleh koperasi. Anggota merasa bahwa kredit tersebut tidak terlalu penting. Menurut Kotler (2012: 188) pada saat anggota akan mengambil kredit dengan keterlibatan tinggi terdapat lima tahapan yang akan dilalui yaitu:

1) Pengenalan Masalah

Proses pengambilan kredit diawali dengan pengenalan masalah. Pada tahap ini anggota harus mengetahui terlebih dahulu kebutuhan dan keinginan mereka sebelum memutuskan untuk mengambil kredit. Kebutuhan dapat timbul dari rangsangan internal maupun eksternal.

2) Pencarian Informasi

Pada tahap selanjutnya adalah pencarian informasi. Pencarian informasi dari setiap anggota berbeda-beda. Dalam hal ini terdapat anggota yang secara aktif melakukan pencarian informasi dan anggota yang kurang aktif dalam melakukan pencarian informasi. Hal tersebut tergantung pada dorongan, kebutuhan, penilaian, dan kepuasan.

3) Penilaian Alternatif

Dalam tahap penilaian alternatif, anggota perlu menganalisis secara mendalam terkait kredit yang ditawarkan oleh koperasi. Anggota sering kali merasa kesulitan karena setiap jenis kredit memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing.

4) Keputusan Mengambil Kredit

Anggota akan siap memutuskan pengambilan kredit setelah mampu melakukan pengenalan masalah, mengumpulkan informasi dan menilai alternatif. Walaupun anggota sudah melakukan tahapan-tahapan tersebut, keputusannya bisa saja berubah.

5) Perilaku Pasca Mengambil Kredit

Setelah memutuskan untuk mengambil kredit, anggota dimungkinkan menghadapi konflik yang disebabkan oleh beberapa faktor tertentu. Konflik tersebut dapat menghasilkan suatu perasaan kecewa. Oleh karena itu, keputusan anggota dalam mengambil kredit dapat menghasilkan dua hal, yakni perasaan puas dan perasaan kecewa.

2. Faktor Budaya

Budaya atau kultur adalah kerangka dan makna mental yang dianut bersama oleh kebanyakan orang pada golongan sosial (Peter dan Olson, 2014: 70). Dalam arti luas, makna budaya meliputi perspektif umum, kognisi tipikal dan reaksi afektif serta pola perilaku yang khas. Menurut Schiffman, Leon G. dan Leslie L. Kanuk (2000: 356) budaya merupakan keseluruhan kepercayaan, nilai-nilai, dan kebiasaan yang dipelajari yang membantu mengarahkan perilaku seseorang. Adapun menurut Ujang Sumarwan (2011: 227) budaya merupakan segala nilai, pemikiran, simbol yang mempengaruhi perilaku, sikap, kepercayaan, dan kebiasaan seseorang atau masyarakat.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa budaya adalah keseluruhan kepercayaan, nilai-nilai, pemikiran, simbol, kebiasaan, dan perilaku dalam suatu masyarakat. Budaya dianut bersama oleh masyarakat dan berkembang secara turun-temurun. Faktor-faktor dalam budaya berdasarkan Kotler (2012: 173-175) yakni sebagai berikut:

a. Kultur

Kultur atau budaya merupakan faktor penentu keinginan dan perilaku seseorang yang paling mendasar. Pada umumnya berawal dari kegiatan atau pemikiran yang dianggap wajar hingga membentuk kebiasaan yang sulit diubah. Kebudayaan berkembang menjadi bentuk umum dari masyarakat berupa nilai, norma, persepsi, preferensi dan perilaku yang diperoleh seseorang dari keluarga atau lembaga penting lainnya.

b. Subkultur

Subkultur atau sub budaya adalah bagian dari budaya yang cakupannya lebih sempit karena terpisah oleh sistem nilai. Setiap budaya memiliki sub budaya tersendiri yang merupakan identifikasi dan sosialisasi yang khas untuk perilaku anggotanya. Sub budaya meliputi kelompok keagamaan, kelompok ras, dan wilayah geografis.

c. Kelas Sosial

Kelas sosial merupakan bagian-bagian dari masyarakat yang relatif homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat yang tersusun secara hierarkis. Di dalam kelas sosial yang sama, nilai, minat, dan tingkah laku anggotanya juga akan sama.

3. Faktor Sosial

Faktor sosial merupakan faktor yang dihasilkan dari interaksi sosial antara individu dengan individu lainnya dalam suatu masyarakat. Perilaku seseorang dapat dipengaruhi oleh faktor sosial. Faktor sosial berdasarkan Kotler (2012: 175-177) meliputi:

a. Kelompok Referensi

Kelompok referensi merupakan kelompok yang dapat mempengaruhi sikap atau perilaku seseorang secara langsung maupun tidak langsung. Kelompok yang memberikan pengaruh langsung disebut kelompok keanggotaan dan kelompok yang memberikan pengaruh tidak langsung disebut kelompok aspirasi. Pada umumnya dalam kelompok referensi, seseorang melakukan perbandingan sikap atau perilakunya dengan kelompoknya sendiri. Setelah melakukan perbandingan, ia akan terdorong untuk menyesuaikan diri termasuk dalam hal memilih diantara beberapa alternatif pilihan. Kelompok referensi yang paling mempengaruhi seseorang adalah keluarga, teman, tetangga dan rekan kerja.

b. Keluarga

Keluarga merupakan kelompok terkecil dari masyarakat. Keluarga memberikan pengaruh yang sangat kuat terhadap perilaku seseorang. Seseorang dapat dipengaruhi oleh keterlibatan orangtua, anak atau keluarga terdekat dalam melakukan pembelian berbagai produk dan jasa. Keluarga dibedakan menjadi dua macam yakni keluarga sebagai sumber

orientasi misalnya orangtua dan keluarga sebagai sumber keturunan yang terdiri dari pasangan suami-istri beserta anak-anaknya.

c. Peran dan Status

Peran merupakan pembuktian posisi atau kedudukan seseorang dalam kelas sosialnya, sehingga dapat membawa status sebagai cerminan penghargaan yang diberikan oleh masyarakat. Peran dan status dapat mempengaruhi perilaku seseorang.

4. Faktor Pribadi

Kepribadian menurut Ujang Sumarwan (2011: 38) adalah perbedaan karakteristik yang paling dalam pada diri manusia. Perbedaan tersebut menggambarkan ciri unik dari masing-masing individu. Faktor pribadi dapat mempengaruhi perilaku seseorang dalam mengambil keputusan. Faktor pribadi terdiri dari (Kotler, 2012: 177-181):

a. Usia dan Tahap Siklus Hidup

Perubahan usia dan siklus hidup dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk atau jasa. Hal ini dikarenakan dalam setiap tingkatan usia dan siklus hidup terjadi perubahan selera, kepentingan, dan kebutuhan. Semakin seseorang bertambah dewasa kebutuhannya juga semakin kompleks. Begitupun apabila seseorang mengalami tahapan siklus keluarga, ada kalanya kebutuhannya juga semakin kompleks.

b. Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi

Pekerjaan dan keadaan ekonomi seseorang dapat mempengaruhi daya beli produk atau jasa. Para pemasar biasanya mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerjaan yang memiliki kecenderungan minat

diatas rata-rata dalam produk atau jasa mereka. Setiap orang menyesuaikan pilihannya dalam membeli produk atau jasa berdasarkan jenis pekerjaan. Begitupun dengan keadaan ekonomi, setiap orang juga akan mempertimbangkan keputusan membeli produk atau jasa berdasarkan pendapatan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan kepemilikan kekayaan, serta kemampuan meminjam dan pendirian terhadap belanja dan menabung.

c. Kepribadian dan Konsep Diri

Kepribadian merupakan suatu pola dari perilaku, pemikiran atau sifat dari diri seseorang. Pada umumnya diuraikan dalam arti rasa percaya diri, dominasi, kemudahan bergaul, otonomi, mempertahankan diri, kemampuan adaptasi, dan keagresifan. Adapun konsep diri merupakan cara bagi seseorang dalam melihat bagaimana gambaran dirinya sendiri dan pada saat yang sama ia memiliki gambaran tentang diri orang lain.

d. Gaya Hidup dan Nilai

Gaya hidup mencakup kegiatan, minat dan pendapat seseorang yang membentuk suatu pola secara konsisten dalam kehidupan sehari-hari. Gaya hidup menggambarkan pola perilaku seseorang secara keseluruhan yang dapat mempengaruhi perilaku pembelian produk atau jasa. Nilai juga dapat mempengaruhi perilaku pembelian produk atau jasa. Nilai merupakan suatu kumpulan pemikiran pribadi yang lebih berpengaruh dibandingkan sikap dan perilaku.

B. Penelitian yang Relevan

Penelitian yang relevan dalam penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh:

1. Setyani Sri Haryanti (2008) berjudul "Analisis Perilaku Konsumen terhadap Permintaan Kredit pada Koperasi Prana Jati Kabupaten Semarang". Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kebudayaan, Sosial, Pribadi, Psikologis, dan Pengalaman secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Kredit di Koperasi Prana Jati dengan F hitung 575,498 lebih besar daripada F tabel 2,26. Sedangkan secara parsial variabel Kebudayaan berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Kredit di Koperasi Prana Jati dengan t hitung 8,145 lebih besar daripada t tabel 1,980. Variabel Sosial berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Kredit di Koperasi Prana Jati dengan t hitung 9,712 lebih besar daripada t tabel 1,980. Variabel Pribadi tidak berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Kredit di Koperasi Prana Jati dengan t hitung 1,281 lebih kecil dibanding tabel 1,980. Variabel Psikologis berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Kredit di Koperasi Prana Jati dengan t hitung -4,705 dibanding t tabel -1,980. Variabel Pengalaman terhadap berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Kredit di Koperasi Prana Jati dengan t hitung 10,746 lebih besar dibanding t tabel 1,980. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Setyani Sri Haryanti (2008) dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah pada variabel yang digunakan. Peneliti tidak menggunakan Faktor Psikologis dan Pengalaman sebagai variabel penelitian. Perbedaan juga terdapat pada tempat dan waktu penelitian. Adapun persamaan dengan penelitian yang

dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama menggunakan variabel Faktor Budaya, Faktor Sosial, dan Faktor Pribadi.

2. Damayanti Maysaroh (2014) berjudul "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah". Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh variabel Sosial terhadap Keputusan Nasabah dimana hasil t hitung 0,484 lebih kecil daripada t tabel 1,661. Kemudian tidak terdapat pengaruh variabel Pribadi terhadap Keputusan Nasabah dimana t hitung -1,829 lebih kecil daripada t tabel 1,661. Terdapat pengaruh positif variabel Budaya terhadap Keputusan Nasabah dimana hasil t hitung 2,759 lebih besar daripada t tabel 1,661. Terdapat pengaruh positif variabel Psikologis terhadap Keputusan Nasabah dimana t hitung 2,015 lebih besar daripada t tabel 1,661. Terdapat pengaruh positif variabel Lokasi terhadap Keputusan Nasabah dimana hasil t hitung 2,449 lebih besar daripada t tabel 1,661. Tidak terdapat pengaruh variabel Produk terhadap Keputusan Nasabah dimana hasil t hitung 1,170 lebih kecil daripada t tabel 1,661. Tidak terdapat pengaruh variabel Pelayanan terhadap keputusan nasabah dimana hasil t hitung 0,584 lebih kecil daripada t tabel 1,661. Tidak terdapat pengaruh variabel Fasilitas terhadap Keputusan Nasabah dimana hasil t hitung 1,144 lebih kecil daripada t tabel 1,661. Terdapat pengaruh positif variabel Promosi terhadap Keputusan Nasabah dimana hasil t hitung 3,292 lebih besar daripada t tabel 1,661. Jadi dapat disimpulkan bahwa Faktor Sosial, Faktor Pribadi, Produk, Pelayanan, Fasilitas tidak berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah. Sedangkan Faktor Budaya, Psikologis, Lokasi, Promosi

terbukti berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Damayanti Maysaroh (2014) dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terletak pada variabel independen yang digunakan. Peneliti tidak menggunakan variabel Psikologis, Produk, Pelayanan, Fasilitas, Lokasi, dan Promosi. Selain itu, perbedaan juga terletak pada waktu dan tempat penelitian. Adapun persamaannya adalah sama-sama menggunakan variabel Faktor Budaya, Faktor Sosial, dan Faktor Pribadi.

3. Uli Tua Sitohang (2013) berjudul "Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi, dan Psikologis terhadap Keputusan Pengambilan Kredit di PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk.". Dari hasil tersebut nilai koefisien determinasi sebesar 0,269 ini berarti seluruh variabel bebas yakni Budaya, Sosial, Pribadi, dan Psikologis mempunyai kontribusi sebesar 26,9% terhadap variabel terikat yakni Keputusan Pengambilan Kredit Pensiun di Bank BTPN Area Yogyakarta. Sisanya sebesar 73,1% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Budaya, Sosial, Pribadi, dan Psikologis secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Kredit di PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk. dengan F hitung sebesar 36,275 dan signifikansinya juga menunjukkan nilai 0,000. Adapun secara parsial Budaya memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Kredit di PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk. dengan nilai t hitung 5,864 dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Sosial secara parsial memiliki pengaruh tidak signifikan

terhadap Keputusan Pengambilan Kredit di PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk. dengan nilai t hitung 0,595 dan nilai signifikan $0,552 > 0,05$. Pribadi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Kredit di PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk. dengan nilai t hitung 0,785 dan nilai signifikan $0,433 > 0,05$. Psikologis secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Kredit di PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk. dengan nilai t hitung 4,685 dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Uli Tua Sitohang (2013) dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terletak pada variabel independen yang digunakan. Peneliti tidak menggunakan psikologis sebagai variabel. Selain itu, perbedaan juga terletak pada tempat dan waktu penelitian. Persamaan dengan penelitian ini adalah digunakannya variabel Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi.

4. Dwita Darmawati dkk. (2007) berjudul "Analisis Pengaruh Kebudayaan, Sosial, Kepribadian, dan Psikologis terhadap Keputusan Pembelian *Shar'e*. (Survei pada Nasabah bank Muamalat Indonesia Cabang Purwokerto)". Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kebudayaan tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian *Shar'e* dengan t hitung -0,021 lebih kecil dibanding t tabel 1,66. Sosial tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian *Shar'e* dengan t hitung 0,639 lebih kecil dibanding t tabel 1,66. Kepribadian mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian *Shar'e* dengan t hitung 3,199 lebih besar dibanding t tabel 1,66. Psikologis mempunyai

pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian *Shar'e* dengan t hitung 2,593 lebih besar dibanding t tabel 1,66. Adapun Kebudayaan, Sosial, Kepribadian, dan Psikologis secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian *Shar'e* dengan F hitung 12,4907 lebih besar dibanding F tabel 2,47. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Dwita Darmawati dkk. (2007) dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terletak pada variabel independen yang digunakan. Peneliti tidak menggunakan psikologis sebagai variabel. Selain itu, perbedaan juga terletak pada tempat dan waktu penelitian. Persamaan dengan penelitian ini adalah digunakannya variabel Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi.

5. Dian Puspi Rini (2013) berjudul "Pengaruh Faktor Kebudayaan, Sosial, Pribadi, dan Psikologi terhadap Proses Keputusan Pembelian Produk Pizza (Studi pada Pizza HUT cabang Jalan Jenderal Sudirman No. 53 Yogyakarta)". Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Faktor Kebudayaan berpengaruh positif terhadap Proses Keputusan Pembelian Produk Pizza dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,218, nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($2,589 > 1,984$) dan nilai signifikansi sebesar $0,011 < 0,05$. Faktor Sosial berpengaruh positif terhadap Proses Keputusan Pembelian Produk Pizza dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,307, nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($4,076 > 1,984$) dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Faktor Pribadi berpengaruh positif terhadap Proses Keputusan Pembelian Produk Pizza dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,227, nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($5,352 > 1,984$) dan nilai signifikansi sebesar

0,000<0,05. Faktor Psikologi berpengaruh positif terhadap Proses Keputusan Pembelian Produk Pizza dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,266, nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($3,630 > 1,984$) dan nilai signifikansi sebesar 0,000<0,05. Faktor Kebudayaan, Sosial, Pribadi, dan Psikologi berpengaruh positif terhadap Proses Keputusan Pembelian Produk Pizza, hal ini dibuktikan dengan nilai F hitung lebih besar dari F tabel ($72,008 > 2,46$) dan nilai signifikansi sebesar 0,000<0,05. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Dian Puspitarini (2013) dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terletak pada variabel independen yang digunakan. Peneliti tidak menggunakan psikologi sebagai variabel. Selain itu, perbedaan juga terletak pada tempat dan waktu penelitian. Persamaan dengan penelitian ini adalah digunakannya variabel Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi.

C. Kerangka Berpikir

1. Pengaruh Faktor Budaya terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang

Kebudayaan adalah sekumpulan sikap, nilai, norma, dan perilaku yang dilakukan oleh sekelompok masyarakat hingga berkembang menjadi sebuah kebiasaan yang sulit diubah. Budaya dapat menentukan keputusan seseorang dalam memilih diantara alternatif-alternatif kemungkinan. Apabila sekelompok masyarakat telah memiliki preferensi pilihan diantara alternatif tersebut, besar kemungkinan seseorang sebagai anggota masyarakat dapat mengikuti pilihan yang telah dianggap benar dan wajar oleh masyarakat.

Seseorang yang memutuskan mengambil kredit akan melakukan pertimbangan berdasarkan budaya yang berkembang di lingkungan masyarakat tempat tinggalnya. Semakin kuat budaya yang dipegang oleh seseorang maka semakin sulit keputusannya berubah. Dalam artian, semakin besar pengaruh budaya pada seseorang maka semakin besar keputusannya dalam mengambil kredit. Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa Faktor Budaya dapat berpengaruh positif terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit.

2. Pengaruh Faktor Sosial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang

Interaksi sosial antara orang dengan orang lain juga menentukan keputusan seseorang. Faktor-faktor seperti keluarga, kelompok referensi, serta peran dan status dalam komponen faktor sosial termasuk dalam pertimbangan seseorang saat mengambil kredit. Semakin intensnya interaksi seseorang dengan orang lain, maka akan mendorong ia untuk menentukan suatu keputusan. Semakin besar pengaruh keluarga dan kelompok referensi, maka akan semakin tinggi keputusan untuk mengambil kredit. Jadi, jika seseorang memiliki interaksi sosial yang baik, maka ia akan terdorong untuk memutuskan mengambil kredit, sehingga faktor sosial berpengaruh positif terhadap keputusan mengambil kredit. Sebaliknya, jika seseorang jarang melakukan interaksi sosial, maka keinginan untuk mengambil kredit juga akan rendah. Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa Faktor Sosial dapat berpengaruh positif terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit.

3. Pengaruh Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang

Kepribadian adalah sekumpulan emosi, pikiran, dan perilaku yang dikombinasikan dan bersifat konsisten. Apabila suatu perilaku dilakukan secara terus menerus hingga membentuk nilai maka seseorang akan terbentuk gaya hidup, konsep diri yang mencerminkan seseorang adalah berbeda atau unik dari orang lain. Dengan ini, kepribadian ternyata berpengaruh terhadap pertimbangan seseorang dalam menentukan suatu pilihan, termasuk memutuskan untuk mengambil kredit. Kepribadian seseorang tercermin pada indikator usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian, dan konsep diri. Contohnya jika seseorang sudah berkeluarga, memiliki pendapatan menengah ke bawah dan memiliki gaya hidup yang konsumtif, maka semakin besar kemungkinannya ia akan mengambil kredit. Namun, jika seseorang memiliki kondisi yang sebaliknya, maka kecil kemungkinan ia memutuskan untuk mengambil kredit. Dari penjelasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa Faktor Pribadi dapat berpengaruh positif terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit.

4. Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi Secara Bersama-sama terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang

Keputusan mengambil kredit dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu faktor budaya, faktor sosial, dan faktor pribadi. Dalam hal faktor budaya, semakin kuatnya budaya maka seseorang akan lebih terdorong untuk mengambil

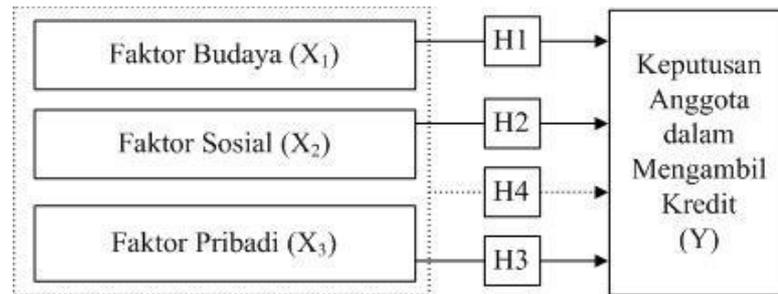
keputusan kredit sehingga budaya dapat berpengaruh positif. Sebaliknya, jika budaya kurang kuat maka seseorang juga kurang terdorong untuk mengambil kredit.

Mengenai faktor sosial, jika seseorang memiliki interaksi sosial yang baik, maka ia akan terdorong untuk memutuskan mengambil kredit, sehingga faktor sosial berpengaruh positif terhadap keputusan mengambil kredit. Sebaliknya, jika seseorang jarang melakukan interaksi sosial, maka keinginan untuk mengambil kredit juga akan rendah.

Adapun faktor pribadi dapat tercermin pada indikator usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian, dan konsep diri. Kontribusi keseluruhan indikator akan berpengaruh kepada keputusan untuk mengambil kredit. Namun, jika seseorang memiliki kondisi yang sebaliknya, maka kecil kemungkinan ia memutuskan untuk mengambil kredit. Berdasarkan uraian tersebut, Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi secara bersama-sama akan berpengaruh positif terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit

D. Paradigma Penelitian

Penelitian ini menggunakan variabel terikat, yaitu keputusan anggota dalam mengambil kredit (Y) dan variabel bebas yaitu faktor budaya (X_1), faktor sosial (X_2), dan faktor pribadi (X_3). Paradigma penelitian ini dapat dijelaskan pada gambar 1 sebagai berikut:



Gambar 1. Paradigma Penelitian

Keterangan:

- ▶ : Garis regresi sederhana
-▶ : Garis regresi ganda

E. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kajian teori, penelitian relevan dan kerangka berpikir dapat ditarik beberapa hipotesis penelitian. Adapun hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

- H_1 : Terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Budaya terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.
- H_2 : Terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Sosial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.
- H_3 : Terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.
- H_4 : Terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi secara bersama-sama terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, yaitu penelitian yang mendeskripsikan segala sesuatu yang ditemukan di lapangan. Temuan tersebut berhubungan dengan budaya, sosial, dan pribadi yang mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit. Data yang diperoleh berupa data kuantitatif. Menurut Sugiyono (2010: 23) data kuantitatif merupakan data yang berbentuk angka, atau data kualitatif yang diangkakan (*scoring*). Adapun jika dilihat dari karakteristiknya, penelitian ini termasuk pada penelitian kausal komparatif, yaitu tipe penelitian dengan karakteristik masalah berupa hubungan sebab akibat antara dua variabel atau lebih. Tujuan dari penelitian kausal komparatif adalah untuk menyelidiki kemungkinan hubungan sebab akibat dengan cara pengamatan terhadap akibat yang ada dan mencari kembali fakta yang mungkin menjadi penyebab.

Jenis penelitian ini termasuk penelitian survei yang dilakukan di KP-RI Bina Mandiri. Survei merupakan metode yang memberikan pertanyaan-pertanyaan kepada individu atau responden (Jogiyanto, 2013: 140). Survei digunakan untuk mendapatkan opini dari individu.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KP-RI) Bina Mandiri yang beralamat di Jalan Raya Labuan KM 24,

Kecamatan Cisata, Kabupaten Pandeglang, Provinsi Banten. Adapun pelaksanaan penelitian ini dilakukan pada bulan Desember 2015 hingga Januari 2016.

C. Variabel Penelitian

Menurut Uma Sekaran (2011: 115) variabel penelitian adalah apapun yang dapat membedakan atau membawa variasi pada nilai. Sementara menurut Sugiyono (2010: 2) variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Adapun variabel dalam penelitian ini adalah:

1. Variabel Terikat (*Dependence Variable*) adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit.
2. Variabel Bebas (*Independence Variable*) adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel terikat. Variabel bebas dalam penelitian ini yaitu Faktor Budaya, Faktor Sosial, dan Faktor Pribadi.

D. Definisi Operasional Variabel

Variabel adalah atribut yang membedakan antara satu obyek dengan obyek yang lain atau satu orang dengan orang yang lain. Sementara definisi operasional adalah definisi berupa cara mengukur variabel itu supaya dapat

dioperasikan (Uma Sekaran, 2011: 191). Variabel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas empat variabel antara lain Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit, Faktor Budaya, Faktor Sosial, dan Faktor Pribadi. Definisi operasional dari masing-masing variabel adalah sebagai berikut:

1. Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit (Y)

Keputusan merupakan pilihan dari dua atau lebih kemungkinan. Keputusan merupakan titik dimana seseorang menentukan suatu hal demi mencapai tujuan tertentu. Seseorang yang ingin memutuskan sesuatu tentunya melakukan pertimbangan terlebih dahulu. Pertimbangan dapat berupa kelebihan atau kelemahan, orientasi masa depan, biaya, atau manfaat. Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit dapat dipengaruhi oleh alasan-alasan logis seperti kebutuhan, gaya hidup, usia, rekan kerja yang tercakup dalam faktor budaya, sosial, dan pribadi. Indikator variabel ini yaitu:

- a. Pengenalan Kebutuhan
- b. Pencarian Informasi
- c. Penilaian Alternatif
- d. Keputusan Mengambil Kredit
- e. Evaluasi Pasca Mengambil Kredit

2. Faktor Budaya (X₁)

Kebudayaan merupakan kumpulan perilaku masyarakat yang dilakukan secara terus menerus oleh suatu masyarakat dan konsisten. Kebudayaan memiliki sifat yang sangat kompleks karena dapat berkembang dari generasi ke generasi membentuk pemikiran, sikap atau

nilai. Faktor budaya terdiri dari kultur, subkultur, dan kelas sosial. Pada penelitian ini Faktor Budaya menjadi variabel independen dalam mempengaruhi variabel terikat yakni Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit. Indikator variabel budaya terdiri dari:

- a. Kultur
- b. Subkultur
- c. Kelas Sosial

3. Faktor Sosial (X_2)

Faktor sosial merupakan faktor yang muncul dari interaksi sosial di lingkungan sekitar. Faktor sosial meliputi rekan kerja, keluarga, serta peran dan status. Faktor Sosial dapat menjadi salah satu faktor yang ikut mempengaruhi Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit. Indikator variabel sosial sebagai berikut:

- a. Kelompok Referensi
- b. Keluarga
- c. Peran dan Status

4. Faktor Pribadi (X_3)

Kepribadian merupakan kombinasi dari emosi, pikiran, perilaku dan karakteristik pribadi lainnya yang membentuk suatu pola yang stabil. Dalam hal ini faktor pribadi meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, serta gaya hidup dan nilai. Dalam penelitian ini Faktor Pribadi menjadi variabel independen yang akan mempengaruhi variabel terikat yakni Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit. Indikator variabel pribadi adalah:

- a. Usia dan Tahap Siklus Hidup
- b. Pekerjaan
- c. Keadaan Ekonomi
- d. Gaya Hidup
- e. Kepribadian

E. Populasi dan Sampel Penelitian

Menurut Iqbal Hasan (2001: 12) populasi merupakan keseluruhan nilai yang mungkin, hasil pengukuran ataupun perhitungan, kualitatif ataupun kuantitatif mengenai karakteristik tertentu dari semua anggota kumpulan yang lengkap dan jelas yang ingin dipelajari sifat-sifatnya. Sedangkan menurut Sugiyono (2010: 61) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh anggota KP-RI Bina Mandiri yang berjumlah 189 orang. Pemilihan populasi tersebut karena fokus penelitian adalah pada anggota koperasi yang memiliki kesempatan untuk mengambil kredit di KP-RI Bina Mandiri. Populasi tersebar dalam beberapa instansi di lingkungan Unit Pelaksana Teknis (UPT) Pendidikan Kecamatan Cisata, Kabupaten Pandeglang. Berikut ini tabel 1 yang berisi data jumlah anggota KP-RI Bina Mandiri:

Tabel 1. Data Jumlah Anggota KP-RI Bina Mandiri

No.	Instansi	Jumlah Anggota
1	SDN Rawasari	7
2	SDN Pasireurih 1	9
3	SDN Pasireurih 2	12
4	SDN Pasireurih 3	10
5	SDN Pasireurih 4	9
6	SDN Kaduronyok 1	8
7	SDN Kaduronyok 2	10
8	SDN Cibarani 1	11
9	SDN Cibarani 2	10
10	SDN Cisereh	9
11	SDN Kubangkondang 1	12
12	SDN Kubangkondang 2	10
13	SDN Kubangkondang 3	10
14	SDN Kondang Jaya 1	11
15	SDN Kondang Jaya 2	9
16	SDN Ciherang Jaya 1	5
17	SDN Ciherang Jaya 2	7
18	SDN Palembang 1	9
19	SDN Palembang 2	4
20	UPT Pendidikan Cisata	11
21	Luar Kecamatan	6
Jumlah		189

Sumber: Data Primer

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiyono, 2010: 62). Sementara menurut Iqbal Hasan (2001: 12) sampel adalah bagian dari sebuah populasi yang dianggap dapat mewakili populasi tersebut. Teknik sampel yang digunakan oleh peneliti adalah *random sampling* yaitu dengan cara mengambil sampel secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi tersebut (Sugiyono, 2010: 64). Sampel pada penelitian ini yaitu sebagian anggota koperasi yang pernah mengambil kredit. Hal ini karena peneliti menganggap bahwa penelitian ini ditujukan untuk membuktikan alasan-alasan anggota yang telah mengambil kredit. Menurut Sugiyono (2010: 71), dalam tabel yang dikembangkan oleh

Issac dan Michael, ketika populasi sebanyak 189 atau dibulatkan keatas menjadi 190 dengan tingkat signifikansi sebesar 5%, maka sampelnya sebanyak 123 orang. Dapat disimpulkan bahwa jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 123 responden dari anggota yang pernah mengambil kredit di KP-RI Bina Mandiri.

F. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik kuesioner atau angket. Alasan menggunakan angket untuk mengumpulkan data adalah karena angket memang baik sebagai instrument pengumpul data. Angket digunakan karena responden dapat secara bebas mengemukakan pendapat sesuai dengan pernyataan. Menurut Iqbal Hasan (2001: 17) teknik kuesioner merupakan cara pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan (angket) atau daftar isian terhadap obyek yang ingin diteliti (populasi). Angket atau kuesioner dalam penelitian ini berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang diberikan kepada responden untuk dijawab. Angket yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah angket tertutup, sehingga responden hanya dapat memberikan atau memilih jawaban yang sudah disediakan peneliti. Angket akan dibagikan kepada responden untuk diisi sesuai dengan petunjuk yang ada dan dikembalikan kepada peneliti untuk dianalisis lebih lanjut. Dalam penelitian ini, angket digunakan untuk memperoleh data tentang pengaruh Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit.

G. Instrumen Penelitian

Penelitian ini menggunakan instrumen pengumpulan data berupa kuesioner atau angket dengan pertanyaan tertutup. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini diambil dan dikembangkan dari Kotler (2012) dan Dian Puspitarini (2013) dengan modifikasi. Angket ini berisi pertanyaan-pertanyaan mengenai variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit, Faktor Budaya, Faktor Sosial, dan Faktor Pribadi. Adapun kisi-kisi instrumen penelitian dapat dilihat pada tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 2. Kisi-kisi Instrumen Penelitian

Variabel	Indikator	Nomor Item	Jumlah
Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit (Y)	1. Pengenalan Kebutuhan	1,2,3*	3
	2. Pencarian Informasi	4,5,6*	3
	3. Penilaian Alternatif	7,8*,9	3
	4. Keputusan Mengambil Kredit	10,11,12	3
	5. Evaluasi Pasca Mengambil Kredit	13,14,15	3
Faktor Budaya (X ₁)	1. Kultur	16,17,18	3
	2. Subkultur	19*,20,21	3
	3. Kelas Sosial	22,23,24	3
Faktor Sosial (X ₂)	1. Kelompok Referensi	25,26,27*	3
	2. Keluarga	28,29,30*	3
	3. Peran dan Status	31,32*,33	3
Faktor Pribadi (X ₃)	1. Usia dan Tahap Siklus Hidup	34,35,36	3
	2. Pekerjaan	37,38,39	3
	3. Keadaan Ekonomi	40,41*,42	3
	4. Gaya Hidup	43,44,45*	3
	5. Kepribadian	46,47,48	3
Total			48

Keterangan : *item pernyataan negatif

Sumber : Kotler (2012) dan Dian Puspitarini (2013) dengan modifikasi

Selanjutnya hasil data dari responden akan diukur dengan menggunakan skala likert. Skala likert digunakan untuk mengukur Faktor Budaya, Faktor Sosial, dan Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil

Kredit. Skala likert dalam penelitian ini dimodifikasi yaitu berdimensi empat dengan rentang nilai 1 sampai 4 dengan asumsi pada tabel 3 sebagai berikut:

Tabel 3. Skor Skala Likert Modifikasi

Indikator	Positif	Negatif
Sangat Setuju (SS)	4	1
Setuju (S)	3	2
Tidak Setuju (TS)	2	3
Sangat Tidak Setuju (STS)	1	4

H. Uji Coba Instrumen

1. Uji Validitas Data

Validitas merupakan cara untuk membuktikan sejauh mana suatu pengujian mengukur apa yang hendak diukur. Suatu instrumen dapat dikatakan valid saat instrumen tersebut memberikan data yang sama dengan data yang sesungguhnya terjadi. Valid atau tidaknya suatu instrumen dapat diuji melalui uji validitas data. Uji validitas data adalah suatu pengujian untuk mengukur ketepatan alat ukur untuk melakukan tugasnya untuk mencapai sasaran (Jogiyanto, 2013: 146). Dalam penelitian ini, alat ukur yang digunakan adalah kuesioner atau angket sehingga uji validitas data ditujukan untuk mengukur ketepatan kuesioner. Instrumen yang dicapai apabila data yang dihasilkan sesuai dengan data mengenai variabel penelitian yang dimaksud. Menurut Suharsimi Arikunto (2013: 213) nilai validitas dihitung menggunakan rumus korelasi *product moment* dari Pearson. Uji validitas dilakukan dengan cara mengorelasikan masing-masing skor item dengan skor total. Nilai r menunjukkan indeks korelasi antara dua variabel yang dikorelasikan. Adapun rumusnya sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{N\Sigma XY - (\Sigma X)(\Sigma Y)}{\sqrt{\{(N\Sigma X^2) - (\Sigma X)^2\}\{(N\Sigma Y^2) - (\Sigma Y)^2\}}}$$

Keterangan:

- r_{xy} = Koefisien korelasi *product moment*
- N = Jumlah responden
- X = Skor butir item tertentu
- Y = Skor total
- ΣX = Jumlah skor butir
- ΣY = Jumlah skor total
- ΣXY = Perkalian skor butir dan skor total
- ΣX^2 = Jumlah kuadrat skor butir
- ΣY^2 = Jumlah kuadrat skor total

(Husein Umar, 2011: 131)

Uji validitas data dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel. Kriteria pengambilan keputusan untuk menentukan valid atau tidaknya butir pernyataan dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Jika r hitung lebih besar atau sama dengan r tabel pada taraf signifikansi 5%, maka butir pernyataan dalam instrumen berkorelasi signifikan terhadap skor total sehingga butir pernyataan dinyatakan valid.
- b. Jika r hitung lebih kecil dari r tabel pada taraf signifikansi 5%, maka butir pernyataan dalam instrumen tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total sehingga butir pernyataan dinyatakan tidak valid.

Pada uji validitas ini jumlah obyek yang diteliti berjumlah 35 responden yang diambil dari 35 anggota KP-RI Bina Mandiri. Data pada r tabel dengan taraf signifikansi 5% dengan N sebesar 35 diperoleh angka 0,334. Hasil uji validitas berdasarkan perhitungan dengan SPSS 20 terhadap 35 responden sebagai berikut:

a. Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit

Tabel 4. Hasil Uji Validitas Instrumen Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit

No. Butir	r hitung	r tabel	Keterangan
1	0,295	0,334	Tidak Valid
2	0,370	0,334	Valid
3	0,459	0,334	Valid
4	0,477	0,334	Valid
5	0,381	0,334	Valid
6	0,136	0,334	Tidak Valid
7	-0,136	0,334	Tidak Valid
8	0,523	0,334	Valid
9	0,615	0,334	Valid
10	0,461	0,334	Valid
11	0,346	0,334	Valid
12	0,280	0,334	Tidak Valid
13	0,176	0,334	Tidak Valid
14	0,728	0,334	Valid
15	0,753	0,334	Valid

Sumber : Data primer yang telah diolah, 2016. (Hasil output SPSS pada lampiran 3 halaman 108-109)

Berdasarkan perhitungan hasil uji validitas terhadap variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada tabel 4, terdapat 15 butir pernyataan dimana diantaranya terdapat 5 butir pernyataan yang tidak memenuhi syarat validitas dan dinyatakan tidak valid karena nilai r hitungnya lebih kecil dibanding nilai r tabel. Butir pernyataan tersebut antara lain butir nomor 1, 6, 7, 12, dan 13. Dapat disimpulkan bahwa dari 15 butir pernyataan, 5 diantaranya tidak valid sehingga jumlah butir pernyataan yang dapat digunakan dalam penelitian sebanyak 10 butir pernyataan.

b. Faktor Budaya

Tabel 5. Hasil Uji Validitas Instrumen Faktor Budaya

No. Butir	r hitung	r tabel	Keterangan
16	0,339	0,334	Valid
17	0,636	0,334	Valid
18	0,608	0,334	Valid
19	0,141	0,334	Tidak Valid
20	0,447	0,334	Valid
21	0,887	0,334	Valid
22	0,875	0,334	Valid
23	0,636	0,334	Valid
24	0,878	0,334	Valid

Sumber : Data primer yang telah diolah, 2016. (Hasil output SPSS pada lampiran 4 halaman 111-112)

Berdasarkan perhitungan hasil uji validitas terhadap variabel Faktor Budaya pada tabel 5, terdapat 9 butir pernyataan yang diantaranya terdapat 1 butir pernyataan yang tidak memenuhi syarat validitas dan dinyatakan tidak valid karena nilai r hitungnya lebih kecil dibanding nilai r tabel. Butir pernyataan tersebut adalah butir nomor 4. Jumlah butir pernyataan yang dapat digunakan dalam penelitian sebanyak 8 butir pernyataan.

c. Faktor Sosial

Tabel 6. Hasil Uji Validitas Instrumen Faktor Sosial

No. Butir	r hitung	r tabel	Keterangan
25	0,632	0,334	Valid
26	0,245	0,334	Tidak Valid
27	0,399	0,334	Valid
28	0,493	0,334	Valid
29	0,518	0,334	Valid
30	0,347	0,334	Valid
31	0,784	0,334	Valid
32	0,388	0,334	Valid
33	-0,099	0,334	Tidak Valid

Sumber : Data primer yang telah diolah, 2016. (Hasil output SPSS pada lampiran 5 halaman 113)

Berdasarkan perhitungan hasil uji validitas terhadap variabel Faktor Sosial pada tabel 6, terdapat 9 butir pernyataan yang diantaranya terdapat 2 butir pernyataan yang tidak memenuhi syarat validitas dan dinyatakan tidak valid karena nilai r hitungnya lebih kecil dibanding nilai r tabel. Butir pernyataan tersebut antara lain butir nomor 2 dan 9. Jumlah butir pernyataan yang dapat digunakan dalam penelitian sebanyak 7 butir pernyataan.

d. Faktor Pribadi

Tabel 7. Hasil Uji Validitas Instrumen Faktor Pribadi

No. Butir	r hitung	r tabel	Keterangan
34	0,656	0,334	Valid
35	0,529	0,334	Valid
36	0,489	0,334	Valid
37	0,573	0,334	Valid
38	-0,065	0,334	Tidak Valid
39	0,788	0,334	Valid
40	0,546	0,334	Valid
41	0,430	0,334	Valid
42	0,366	0,334	Valid
43	0,397	0,334	Valid
44	-0,113	0,334	Tidak Valid
45	0,378	0,334	Valid
46	0,776	0,334	Valid
47	0,335	0,334	Valid
48	-0,112	0,334	Tidak Valid

Sumber : Data primer yang telah diolah, 2016. (Hasil output pada lampiran 6 halaman 115-116)

Berdasarkan perhitungan hasil uji validitas terhadap variabel Faktor Pribadi pada tabel 7, terdapat 15 butir pernyataan yang diantaranya terdapat 3 butir pernyataan yang tidak memenuhi syarat validitas dan dinyatakan tidak valid karena nilai r hitungnya lebih kecil dibanding nilai r tabel. Butir pernyataan tersebut antara lain butir nomor 5, 11, dan 15.

Jumlah butir pernyataan yang dapat digunakan dalam penelitian sebanyak 12 butir pernyataan.

Adapun secara keseluruhan butir yang tidak valid berjumlah 11 butir pernyataan. Dari total pernyataan 48 butir, tersisa 37 butir pernyataan yang telah dinyatakan valid. Hasil uji validitas instrumen secara keseluruhan dapat dilihat pada tabel 8 berikut:

Tabel 8. Hasil Uji Validitas Instrumen Secara Keseluruhan

Variabel	Jumlah butir	Butir yang tidak valid	Nomor Butir tidak valid	Jumlah butir valid
Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit	15	5	1, 6, 7, 12, 13	10
Faktor Budaya	9	1	19	8
Faktor Sosial	9	2	26, 33	7
Faktor Pribadi	15	3	38, 44, 48	12
Total	48		11	37

Sumber : Data primer yang telah diolah, 2016. (Hasil output SPSS pada lampiran 3,4,5, dan 6 halaman 108-116)

2. Uji Reliabilitas Data

Uji reliabilitas dibutuhkan untuk melakukan pengujian kestabilan atau konsistensi suatu instrumen dalam mengukur suatu konsep. Reliabilitas berhubungan waktu, dalam arti hasil penelitian yang reliabel jika terdapat kesamaan data dalam waktu yang berbeda (Sugiyono, 2010: 348). Rumus *Cronbach's Alpha* sebagai berikut:

$$r_{11} = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\Sigma \sigma^2 b}{\sigma^2 t} \right)$$

Keterangan:

r_{11} = Reliabilitas instrumen

k = Banyaknya butir pernyataan atau pertanyaan

$\Sigma \sigma^2 b$ = Jumlah varian butir

$\sigma^2 t$ = Varian total

(Suharsimi Arikunto, 2013 : 239)

Tabel 9. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Koefisien Alpha	Keterangan
Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit	0,709	Reliabel
Faktor Budaya	0,825	Reliabel
Faktor Sosial	0,605	Reliabel
Faktor Pribadi	0,771	Reliabel

Sumber : Data primer yang telah diolah, 2016. (Hasil output SPSS pada lampiran 3,4,5, dan 6 pada halaman 110-117)

Instrumen dikatakan reliabel jika memiliki nilai *Cronbach's Alpha* \geq 0,60 (Sugiyono, 2011: 184). Hasil uji reliabilitas berdasarkan perhitungan dengan SPSS 20.0 terhadap 35 responden dapat dilihat pada tabel 9. Berdasarkan perhitungan hasil uji reliabilitas pada tabel 9, dapat diketahui nilai *Cronbach's Alpha* untuk masing-masing variabel. Nilai *Cronbach's Alpha* yang dihasilkan diatas 0,60 sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel yang digunakan reliabel.

I. Metode Analisis Data

1. Analisis Statistik Deskriptif

Data deskriptif adalah data yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat dan gambar. Tujuan dari analisis deskriptif dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran variabel penelitian yang terdiri dari Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi serta Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit. Deskripsi data yang disajikan meliputi nilai maksimum, nilai minimum dan rata-rata (*mean*) dari variabel-variabel penelitian.

2. Uji Prasyarat Analisis

Uji prasyarat analisis digunakan untuk melakukan uji normalitas, uji linearitas, dan uji asumsi klasik sebelum menganalisis secara mendalam. Berikut akan dijelaskan mengenai masing-masing pengujian:

a. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan pengujian apakah dalam sebuah regresi, variabel dependen, independen atau keduanya memiliki distribusi normal atau tidak (Imam Ghozali, 2011: 160). Uji normalitas dilakukan dengan uji statistik Kolmogorov Smirnov dengan rumus sebagai berikut:

$$KS = 1,36 \sqrt{\frac{n_1 + n_2}{n_1 n_2}}$$

Data dikatakan berdistribusi normal apabila nilai signifikansi Kolmogorov Smirnov $>0,05$. Sebaliknya, apabila nilai signifikansi Kolmogorov Smirnov $<0,05$, maka menunjukkan bahwa data tidak berdistribusi normal.

b. Uji Linearitas

Uji linearitas bertujuan untuk menguji spesifikasi model yang digunakan apakah sudah benar atau tidak. Apakah fungsi yang digunakan sebaiknya berbentuk linear, kuadrat, atau kubik (Imam Ghazali, 2011: 166). Kriteria yang diterapkan untuk menyatakan kelinearan adalah nilai F yang dapat dihitung dengan rumus:

$$F_{reg} = \frac{Rk_{reg}}{Rk_{res}}$$

Keterangan:

F_{reg} : Harga bilangan F untuk regresi

Rk_{reg} : Rerata kuadrat garis regresi

Rk_{res} : Rerata kuadrat garis residu

(Sutrisno Hadi, 2004: 13)

Hubungan antar variabel dapat dikatakan linear apabila nilai signifikansi $>0,05$. Sebaliknya, apabila nilai signifikansi $<0,05$, maka menunjukkan bahwa hubungan antar variabel tidak linear.

c. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik yang digunakan mencakup uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas. Berikut secara lebih jelas diuraikan:

1) Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas merupakan kondisi dimana varian tidak konstan. Uji heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Apabila varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan apabila berbeda disebut heteroskedastisitas. Perlu diketahui bahwa model regresi yang baik adalah model yang bersifat homoskedastisitas. Pengujian dilakukan dengan uji Glejser. Menurut Imam Ghazali (2011: 143) kriteria pengambilan

keputusan adalah signifikansi dari variabel bebas lebih besar dari 0,05 maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

2) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam persamaan regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak ada gejala korelasi atau gejala multikolinearitas diantara variabel bebas. Multikolinearitas dapat dilihat dari *Variance Inflation Factor* (VIF) dan *Tolerance Value*. Apabila nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) tidak lebih dari 10 dan *Tolerance Value* tidak kurang dari 0,1, maka model dapat dikatakan terbebas dari multikolinearitas (Imam Ghazali, 2011: 108). Multikolinearitas dapat dideteksi dengan menggunakan *Pearson Correlation*, dilihat dari besarnya *Tolerance Value* dan *Variance Inflation Factor* (VIF) sebagai berikut:

$$VIF = \frac{1}{Tolerance\ Value}$$

3. Uji Hipotesis

Hipotesis adalah dugaan sementara. Hipotesis perlu diuji untuk menghasilkan keputusan diterima atau ditolaknya suatu hipotesis. Uji hipotesis dilakukan untuk mengetahui apakah variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikatnya. Uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear sederhana dan analisis regresi linear berganda.

a. Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi linear sederhana dapat digunakan dalam mengetahui pengaruh variabel bebas yang jumlahnya satu terhadap satu variabel terikat. Analisis ini digunakan untuk menjawab hipotesis pertama, kedua, dan ketiga. Adapun langkah-langkah dalam melakukan analisis regresi linear sederhana sebagai berikut:

1. Membuat garis linear sederhana

$$Y' = a + bX$$

Keterangan :

Y' : Subyek dalam variabel dependen yang diprediksikan

a : Harga Y ketika harga X=0 (harga konstan)

b : Koefisien regresi

X : Subyek pada variabel independen yang mempunyai nilai tertentu

(Sugiyono, 2010: 261)

2. Menguji Signifikansi Uji T

Uji t dilakukan untuk menguji signifikansi konstanta dan variabel bebas dengan satu variabel terikat yaitu dengan rumus:

$$t = \frac{r (\sqrt{n - 2})}{\sqrt{1 - r^2}}$$

Keterangan :

t : t hitung

r : Koefisien korelasi

n : Jumlah sampel

(Husein Umar, 2011: 132)

Uji t ini menunjukkan seberapa jauh satu variabel bebas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat. Apabila t hitung lebih besar atau sama dengan t tabel pada taraf signifikansi

5% berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat secara individual. Sebaliknya apabila t hitung lebih kecil dari t tabel pada taraf signifikansi 5% berarti tidak ada pengaruh signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat secara individual.

b. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk melakukan pengujian beberapa variabel bebas yang berpengaruh terhadap variabel terikat. Hasil dari analisis ini adalah koefisien regresi variabel bebas terhadap variabel terikat, koefisien determinasi, sumbangan relatif, dan sumbangan efektif masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikatnya. Langkah-langkah dalam regresi linear berganda antara lain:

1. Membuat persamaan garis dengan tiga prediktor, dengan rumus:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

Keterangan :

Y : Kriteria

a : Bilangan konstan

X_1, X_2, X_3 : Prediktor 1, prediktor 2, prediktor 3

b_1, b_2, b_3 : Koefisien prediktor X_1 , koefisien prediktor X_2 ,
koefisien prediktor X_3

(Sugiyono, 2010: 283)

2. Mencari koefisien determinasi antar prediktor X_1, X_2, X_3 dengan kriteria (Y), dengan rumus:

$$R_y^2(x_1, x_2, x_3) = \frac{(a_1 \sum X_1 Y + a_2 \sum X_2 Y + a_3 \sum X_3 Y)}{\sum Y^2}$$

Keterangan :

$R_y^2(x_1, x_2, x_3)$: Koefisien determinasi antara Y dengan X_1, X_2 dan X_3
a_1, a_2, a_3	: Koefisien prediktor X_1, X_2 , dan X_3
$\sum X_1 Y, \sum X_2 Y, \sum X_3 Y$: Jumlah produk antara X_1 dengan Y, X_2 dengan Y, X_3 dengan Y
$\sum Y^2$: Jumlah kuadrat kriterium Y

(Sutrisno Hadi, 2004)

3. Menguji signifikansi dengan uji F dengan rumus:

$$F_h = \frac{R^2/k}{(1 - R^2)/(n - k - 1)}$$

Keterangan:

F_h	: Harga F garis regresi
k	: Jumlah variabel bebas
n	: Jumlah sampel
R^2	: Koefisien determinasi antara kriterium dengan prediktor

(Sugiyono, 2011: 252)

Uji F digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit secara simultan dengan cara membandingkan nilai F hitung dan F tabel. Kriteria pengambilan keputusannya yaitu jika F hitung lebih besar atau sama dengan F tabel, maka hipotesis alternatif diterima dengan kata lain variabel bebas secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Sebaliknya, jika F hitung lebih kecil dari F tabel, maka hipotesis alternatif ditolak dengan kata lain variabel bebas secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Koperasi

Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KP-RI) Bina Mandiri merupakan salah satu koperasi yang berada di Kecamatan Cisata Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten. Koperasi ini khusus diperuntukkan bagi Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang bekerja dibawah Unit Pelaksana Teknis (UPT) Pendidikan Kecamatan Cisata, sehingga mayoritas anggotanya berprofesi sebagai guru atau staf instansi pendidikan.

Sejarah berdirinya koperasi ini berasal dari kebijakan pemekaran wilayah kecamatan, yaitu Kecamatan Saketi. Kecamatan Saketi dimekarkan sehingga terbentuk satu kecamatan baru yang dinamakan Kecamatan Cisata. Awalnya Kecamatan Saketi memiliki koperasi yang khusus diperuntukkan untuk pegawai di lingkungan Unit Pelaksana Teknis (UPT) Pendidikan Kecamatan Saketi yaitu KP-RI KOGUS (Koperasi Guru-guru Saketi). Setelah adanya pemekaran wilayah kecamatan, otomatis kecamatan yang baru belum memiliki koperasi serupa. Dengan pemikiran dan pertimbangan beberapa pihak, maka berdirilah KP-RI Bina Mandiri di lingkungan Unit Pelaksana Teknis Pendidikan Kecamatan Cisata pada tanggal 12 Januari 2003. Pengurus dan pengawas koperasi dipilih oleh anggota melalui *voting*. Pengurus terpilih saat itu Bapak

Suharto, BA. sebagai Ketua, Bapak Ruhyat, S.S. sebagai Bendahara, dan Bapak Saepudin, S.Pd. sebagai Sekretaris. Sementara pengawas terpilih yaitu Bapak Hasani, S.S. sebagai Ketua, Farid Wajdi M dan Firdaus sebagai anggota. Masa bakti pengurus dan pengawas KP-RI Bina Mandiri ditentukan selama tiga tahun terhitung mulai tahun 2003-2006.

Pelaksanaan operasional dan keuangan koperasi dimulai dari Bulan Juli tahun 2003 sampai sekarang. Kas awal KP-RI Bina Mandiri berasal dari pelimpahan KP-RI KOGUS sebesar Rp7.500.000,00 yang lainnya berupa piutang uang sebesar Rp154.949.750,00 dan piutang barang sebesar Rp1.650.000,00. Kemudian yang berupa simpanan di PKP-RI sebesar Rp.69.745.700,00, simpanan di IKP-RI sebesar 4.045.000,00, dan simpanan di BRI sebesar Rp529.500,00. Kemudian piutang semi macet, macet, penyertaan dan piutang KP-RI KOGUS dengan total sebesar Rp82.055.453,00. Adapun jumlah anggota pada tahun awal 2003 sebanyak 227 orang. Pada akhir tahun 2003, karena terdapat anggota yang masuk dan keluar jumlah anggota meningkat menjadi sebanyak 237 orang. Keluar masuknya anggota seperti ini dipengaruhi oleh kebijakan mutasi guru, masa pension, atau atas alasan lain. KP-RI Bina Mandiri akhirnya telah sah memiliki hak badan hukum nomor 01/BH/KK/I/2004 pada tanggal 12 Januari 2004.

Pada tahun 2009 terjadi pemekaran wilayah kecamatan kembali, Kecamatan Cisata dimekarkan lagi sehingga terbentuk wilayah baru yakni Kecamatan Pulosari. Hal ini mengakibatkan banyak anggota yang keluar sebanyak 45 orang dan pada tahun 2010 disusul anggota yang lain yang

keluar sebanyak 28 orang. Adapun simpanannya diberikan kepada masing-masing anggota karena tidak dilakukan pemilahan keuangan koperasi. Keluarnya anggota ini mengakibatkan jumlah anggota pada awal tahun 2009 sebanyak 278 orang berkurang sebanyak 245 orang pada akhir tahun 2009 lalu pada akhir tahun 2010 berkurang lagi menjadi 225 orang. Adapun hingga akhir tahun 2015 anggota KP-RI Bina Mandiri mencapai 181 orang.

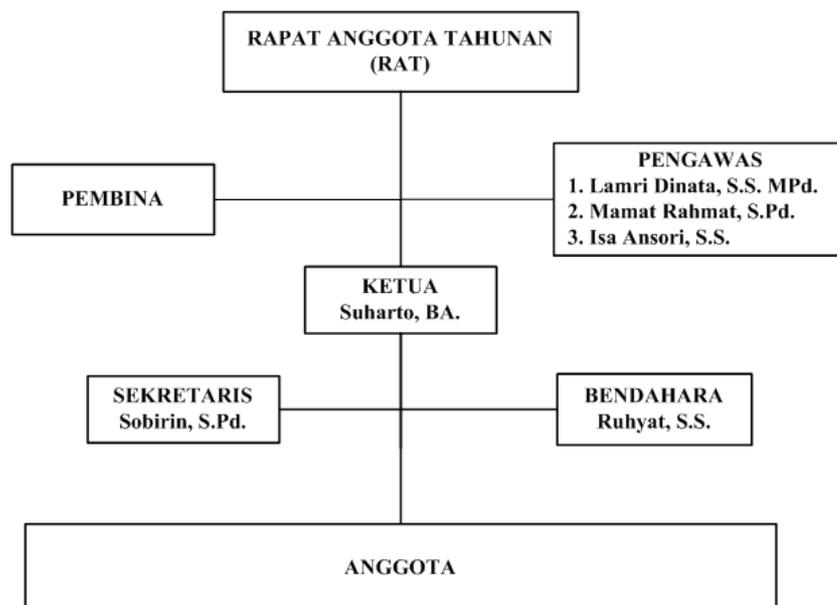
KP-RI Bina Mandiri yang beralamat di Jalan Raya Labuan KM 25, Kecamatan Cisata, Pandeglang, Banten pernah mendapatkan prestasi koperasi pegawai terbaik se Kabupaten Pandeglang pada tahun 2011 yang diselenggarakan oleh Dewan Koperasi Indonesia (DEKOPINDA) Kabupaten Pandeglang. Hingga saat ini perkembangan roda perkoperasian secara keseluruhan semakin meningkat. KP-RI Bina Mandiri diharapkan menjadi lembaga keuangan yang mandiri dan mampu menyejahterakan anggotanya.

2. Struktur Organisasi

KP-RI Bina Mandiri Kecamatan Cisata memiliki struktur organisasi sama seperti koperasi lainnya yakni wewenang tertinggi terdapat pada Rapat Anggota Tahunan (RAT) yang setiap tahun diselenggarakan. Selain itu terdapat Pembina dan Pengawas. Pengawas KP-RI Bina Mandiri terdiri dari tiga orang antara lain Lamri Dinata, SS. M.Pd, Mamat Rahmat, S.Pd., Isa Ansori, S.S. Adapun pengurus KP-RI Bina Mandiri terdiri dari Ketua, Sekretaris, dan Bendahara. KP-RI Bina Mandiri diketuai oleh Suharto,

BA., Sekretaris oleh Sobirin,S.Pd., dan Bendahara oleh Ruhyat, S.S.

Secara lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2. Struktur Organisasi KP-RI Bina Mandiri

B. Data Umum Responden

Deskripsi data umum dalam penelitian ini disajikan berdasarkan beberapa karakteristik. Karakteristik responden meliputi jenis kelamin, usia, pendidikan, pendapatan, pengalaman mengambil kredit, dan piutang.

1. Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin disajikan pada tabel 10 sebagai berikut:

Tabel 10. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	52 orang	42,3 %
Perempuan	71 orang	57,7 %
Jumlah	123 orang	100%

Sumber: Data Primer yang diolah (2016)

Berdasarkan tabel 10, jumlah responden perempuan sebanyak 71 orang (57,7%) lebih banyak dibanding responden laki-laki sebanyak 52 orang (42,3%). Hal ini disebabkan karena perempuan pada umumnya lebih konsumtif dibanding laki-laki sehingga ia memutuskan untuk mengambil kredit di KP-RI Bina Mandiri. Disamping sebagai ibu rumah tangga yang membutuhkan alat-alat atau perkakas rumah tangga, perempuan juga memiliki kecenderungan untuk membeli kebutuhan pribadi seperti pakaian, kosmetik, dan perhiasan.

2. Karakteristik Berdasarkan Usia

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan usia disajikan pada tabel 11 sebagai berikut:

Tabel 11. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Persentase
25-34 Tahun	7 orang	5,7%
35-54 Tahun	95 orang	77,2%
≥55 Tahun	21 orang	17,1%
Jumlah	123 orang	100%

Sumber: Data Primer yang diolah (2016)

Usia berkaitan dengan tahap siklus hidup seseorang. Dapat dikatakan bahwa semakin dewasa seseorang, maka semakin meningkat kebutuhannya. Hal ini juga berlaku saat seseorang sudah menikah dan berkeluarga, maka semakin kompleks juga kebutuhan yang harus dipenuhinya. Terbukti pada tabel 11 yang menunjukkan bahwa responden yang berusia 35 sampai 54 tahun memiliki kecenderungan untuk mengambil kredit lebih besar, yaitu sebanyak 95 orang (77,2%) dibanding responden berusia 25 sampai 34 tahun sebanyak 7 orang (5,7%) dan responden berusia lebih dari 55 tahun sebanyak 21 orang (17,1%). Dapat

diketahui bahwa kelompok usia 35 sampai 54 tahun adalah usia menikah lanjut ditandai dengan banyaknya anak sehingga lebih berpeluang untuk mengambil kredit untuk memenuhi kebutuhan yang semakin kompleks. Sementara itu, kelompok usia 25 sampai 34 tahun adalah usia belum menikah dan menikah awal sehingga belum begitu memikirkan untuk mengambil kredit di koperasi untuk memenuhi kebutuhan. Adapun kelompok usia lebih dari 55 tahun memang masuk dalam usia menikah lanjut namun termasuk dalam usia hampir pensiun sehingga kecenderungan mengambil kredit terbilang rendah.

3. Karakteristik Berdasarkan Pendidikan

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan pendidikan disajikan pada tabel 12 sebagai berikut:

Tabel 12. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Jumlah	Persentase
SMA/ SPG	3 orang	2,4%
DII/ DIII	21 orang	17,1%
S1/ S2	99 orang	80,5%
Jumlah	123 orang	100%

Sumber: Data Primer yang diolah (2016)

Latar belakang pendidikan responden yang berprofesi sebagai guru atau Pegawai Negeri Sipil (PNS) sangat menunjang untuk memiliki gaji yang lebih baik. Dengan pendidikan yang lebih tinggi, responden berkesempatan untuk mengajukan kenaikan pangkat dan mendapatkan gaji yang lebih tinggi. Kondisi ini dimanfaatkan anggota koperasi sebagai "jaminan" angsuran kredit, sehingga responden yang memiliki pendidikan yang tinggi lebih cenderung akan mengambil kredit karena telah merasa aman. Pada tabel 12, menunjukkan hal yang sama bahwa responden yang

memiliki pendidikan S1 atau S2 lebih banyak yang mengambil kredit sebanyak 99 orang (80,5%) dibandingkan responden yang memiliki pendidikan DII atau DIII sebanyak 21 orang (17,1%) dan responden yang memiliki pendidikan SMA atau SPG sebanyak 3 orang (2,4%).

4. Karakteristik Berdasarkan Pendapatan atau Gaji

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan pendapatan atau gaji disajikan pada tabel 13 sebagai berikut:

Tabel 13. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan atau Gaji

Pendapatan	Jumlah	Persentase
<Rp2.000.000,00	16 orang	13%
Rp2.000.000,00 – Rp5.000.000,00	98 orang	79,7%
>Rp5.000.000,00	9 orang	7,3%
Jumlah	123 orang	100%

Sumber: Data Primer yang diolah (2016)

Pada tabel 13 menunjukkan bahwa responden yang memiliki gaji berkisar antara Rp2.000.000,00 hingga Rp5.000.000,00 paling banyak mengambil kredit di koperasi sebanyak 98 orang (79,7%). Sementara responden yang memiliki gaji dibawah Rp2.000.000,00 sebanyak 16 orang (13%) dan responden yang memiliki gaji diatas Rp5.000.000,00 sebanyak 9 orang. Hal ini dikarenakan seseorang yang memiliki gaji yang besar sebagai obyek angsuran akan berpikir bahwa tidak ada salahnya mengambil kredit. Adapun pada titik gaji tertentu adakalanya seseorang tak membutuhkan kredit di koperasi.

5. Karakteristik Berdasarkan Pengalaman Mengambil Kredit

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan pengalaman mengambil kredit disajikan pada tabel 14 sebagai berikut:

Tabel 14. Karakteristik Responden Berdasarkan Pengalaman Mengambil Kredit

Pengalaman Mengambil Kredit	Jumlah	Persentase
Ya (Pernah)	123 orang	100%
Tidak	0 orang	0%
Jumlah	123 orang	100%

Sumber: Data Primer yang diolah (2016)

Berdasarkan tabel 14 menunjukkan bahwa seluruh responden memiliki pengalaman mengambil kredit yaitu sebanyak 123 orang (100%). Sementara itu, tidak ada responden yang tidak memiliki pengalaman mengambil kredit (0%). Hal ini karena memang sasaran responden penelitian ini adalah anggota koperasi yang pernah mengambil kredit di koperasi.

6. Karakteristik Berdasarkan Piutang

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan piutang disajikan pada tabel 15 sebagai berikut:

Tabel 15. Karakteristik Responden Berdasarkan Piutang

Piutang	Jumlah	Persentase
<Rp5.000.000,00	57 orang	46,3%
Rp5.000.000,00 - Rp25.000.000,00	47 orang	38,2%
>Rp25.000.000,00	19 orang	15,4%
Jumlah	123 orang	100%

Sumber: Data Primer yang diolah (2016)

Berdasarkan tabel 15 dapat dikatakan bahwa responden yang memiliki piutang kurang dari Rp5.000.000,00 sebanyak 57 orang (46,3%), lebih banyak daripada responden yang memiliki piutang kisaran Rp5.000.000,00-Rp25.000.000,00 sebanyak 47 orang (38,2%), dan responden yang memiliki piutang lebih dari Rp25.000.000,00 sebanyak 19

orang (15,4%). Hal ini dikarenakan responden pada umumnya memiliki pertimbangan tertentu untuk mengambil kredit dikoperasi. Jumlah piutang di koperasi banyak diakumulasikan dari piutang masing-masing anggota yang kecil walaupun tak sedikit pula dari piutang yang besar.

C. Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif dalam penelitian ini meliputi *mean*, *min*, *max*, dan tabel frekuensi responden menurut kategori yang penentuannya menggunakan SPSS 20.0. Adapun deskripsi data secara rinci dapat dilihat dalam tabel 16 dibawah ini:

Tabel 16. Statistik Deskriptif

Variabel	N	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>
Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit	123	25	37	30,84	2,373
Faktor Budaya	123	17	31	24,13	2,874
Faktor Sosial	123	14	27	21,07	2,465
Faktor Pribadi	123	25	37	31,23	2,224
Valid N	123				

Sumber :Data Primer yang diolah, 2016. (hasil output SPSS pada Lampiran 10 halaman 144)

1. Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit

Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit terdiri atas 10 item pernyataan. Data yang diperoleh dari kuesioner variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit menunjukkan bahwa skor tertinggi yang dicapai sebesar 37 dari skor tertinggi yang mungkin dicapai sebesar 40 dan skor terendah sebesar 25 dari skor terendah yang mungkin dicapai sebesar 10. *Mean* sebesar 30,84 dan standar deviasi 2,373. Jumlah kelas interval dihitung dengan rumus Sturgess diperoleh hasil 7,897 dan

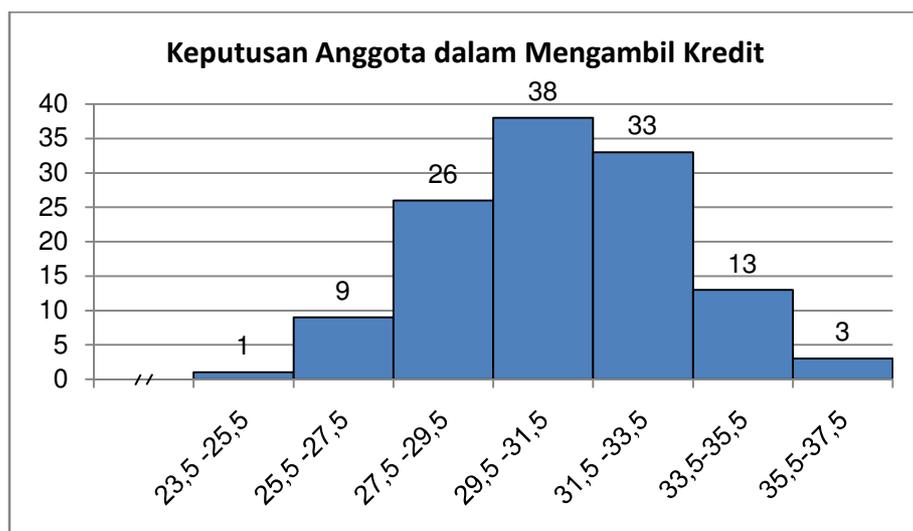
dibulatkan menjadi 8. Jawaban responden pada variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit dapat dilihat pada tabel 17 sebagai berikut:

Tabel 17. Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit

Interval Kelas	Frekuensi	Persentase
24-25	1	0,8 %
26-27	9	7,3 %
28-29	26	21,1 %
30-31	38	30,9 %
32-33	33	26,8 %
34-35	13	10,6 %
36-37	3	2,5 %
Total	123	100 %

Sumber: Data Primer yang diolah, 2016 (Perhitungan pada lampiran 9 halaman 136-138)

Berdasarkan tabel 17 kemudian dapat digambarkan histogram untuk memberikan gambaran mengenai pemusatan dan penyebaran data Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit. Histogram dapat dilihat pada gambar 3 sebagai berikut:



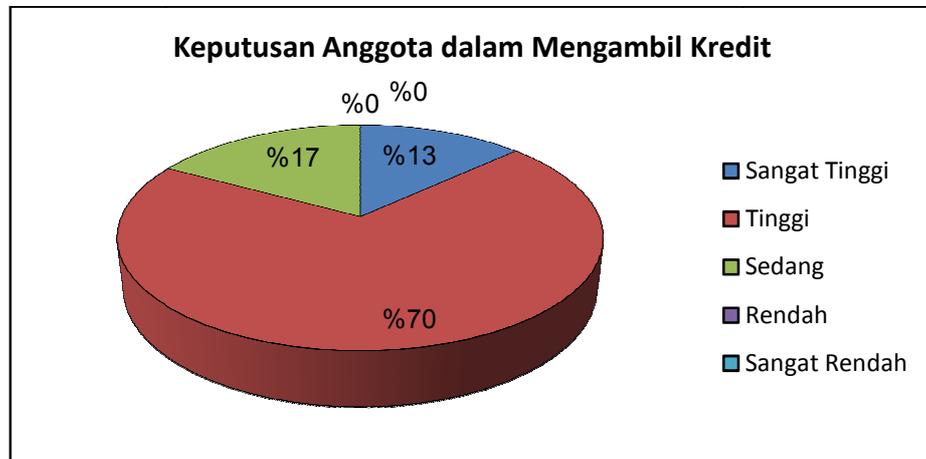
Gambar 3. Histogram Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit

Selanjutnya variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit akan dikategorikan dalam lima kategori. Setelah dilakukan perhitungan, maka kategori kecenderungan data Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit dapat dilihat pada tabel 18 sebagai berikut:

Tabel 18. Kategori Kecenderungan Data Variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit.

Kategori	Interval	Frekuensi	Persentase
Sangat Tinggi	$33 < X \leq 40$	16	13,1 %
Tinggi	$28 < X \leq 33$	86	69,9 %
Sedang	$23 < X \leq 28$	21	17 %
Rendah	$18 < X \leq 23$	0	0 %
Sangat Rendah	$10 < X \leq 18$	0	0 %
Jumlah		123	100%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2016 (Perhitungan pada lampiran 9 halaman 136-138)



Gambar 4. *Pie Chart* Kecenderungan Data Variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit

Berdasarkan gambar 4, dapat dilihat bahwa kecenderungan data terletak pada kategori tinggi. Jadi, dapat disimpulkan bahwa tingkat variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada penelitian ini tinggi.

2. Faktor Budaya

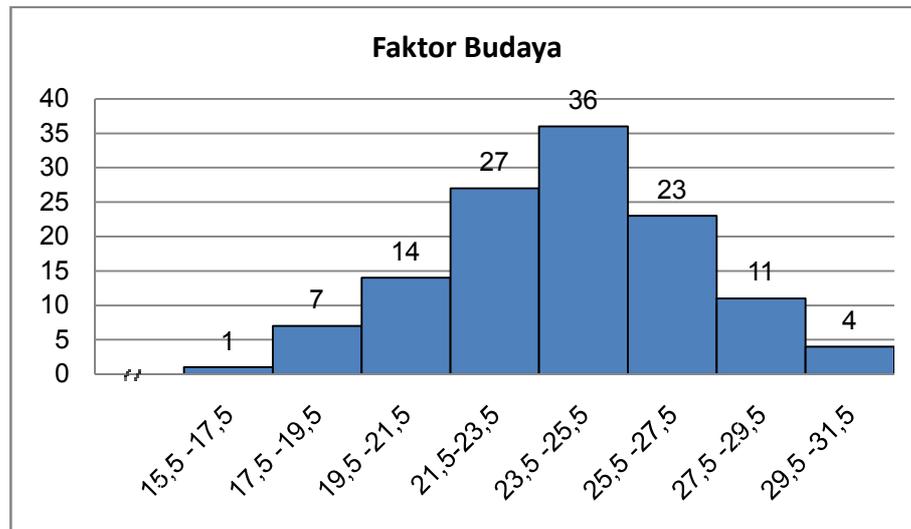
Faktor Budaya terdiri atas 8 item pernyataan. Data yang diperoleh dari kuesioner variabel Faktor Budaya menunjukkan bahwa skor tertinggi yang dicapai sebesar 31 dari skor tertinggi yang mungkin dicapai sebesar 32 dan skor terendah sebesar 17 dari skor terendah yang mungkin dicapai sebesar 8. *Mean* sebesar 24,13 dan standar deviasi 2,874. Jumlah kelas interval dihitung dengan rumus Sturges diperoleh hasil 7,897 dan dibulatkan menjadi 8. Jawaban responden pada variabel Faktor Budaya dapat dilihat pada tabel 19 sebagai berikut:

Tabel 19. Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Budaya

Interval Kelas	Frekuensi	Persentase
16-17	1	0,8 %
18-19	7	5,7 %
20-21	14	11,4 %
22-23	27	21,9 %
24-25	36	29,2 %
26-27	23	18,7 %
28-29	11	9 %
30-31	4	3,3 %
Total	123	100 %

Sumber: Data Primer yang diolah, 2016 (Perhitungan pada lampiran 9 halaman 138-140)

Berdasarkan tabel 19 kemudian dapat digambarkan histogram untuk memberikan gambaran lebih jelas mengenai pemusatan dan penyebaran data Faktor Budaya. Histogram tersebut dapat dilihat pada gambar 5 sebagai berikut:



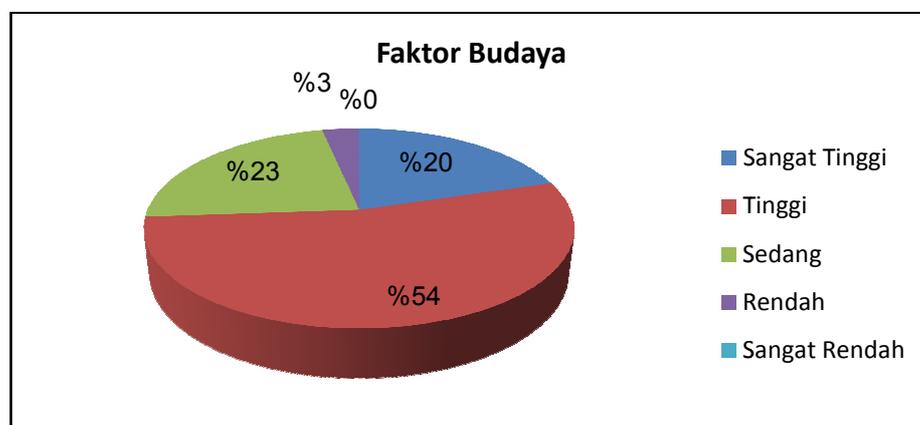
Gambar 5. Histogram Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Budaya

Selanjutnya variabel Faktor Budaya akan dikategorikan dalam lima kategori. Setelah dilakukan perhitungan maka kategori kecenderungan data Faktor Budaya dapat dilihat pada tabel 20 sebagai berikut:

Tabel 20. Kategori Kecenderungan Data Variabel Faktor Budaya.

Kategori	Skor/ Nilai	Frekuensi	Persentase
Sangat Tinggi	$26 < X \leq 32$	25	20,3 %
Tinggi	$22 < X \leq 26$	53	53,6 %
Sedang	$18 < X \leq 22$	28	22,8 %
Rendah	$14 < X \leq 18$	4	3,3 %
Sangat Rendah	$8 < X \leq 14$	0	0 %
Jumlah		123	100%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2016 (Perhitungan pada lampiran 9 halaman 138-140)



Gambar 6. Pie Chart Kecenderungan Data Variabel Faktor Budaya

Berdasarkan gambar 6, dapat dilihat bahwa kecendrungan data terletak pada kategori tinggi. Jadi, dapat disimpulkan bahwa tingkat variabel Faktor Budaya pada penelitian ini tinggi.

3. Faktor Sosial

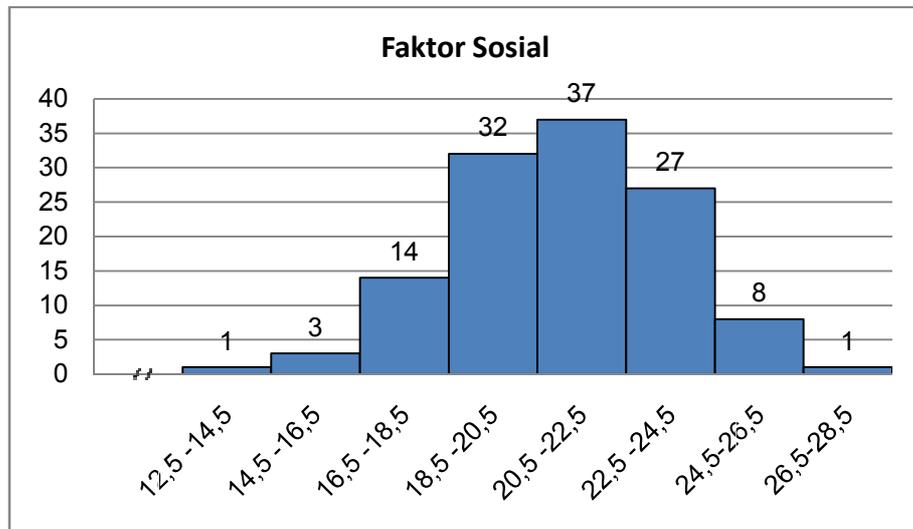
Faktor Sosial terdiri atas 7 item pernyataan. Data yang diperoleh dari kuesioner variabel Faktor Sosial menunjukkan bahwa skor tertinggi yang dicapai sebesar 27 dari skor tertinggi yang mungkin dicapai sebesar 28 dan skor terendah sebesar 14 dari skor terendah yang mungkin dicapai sebesar 7. *Mean* sebesar 21,07 dan standar deviasi 2,465. Jumlah kelas interval dihitung dengan rumus Sturges diperoleh hasil 7,897 dan dibulatkan menjadi 8. Jawaban responden pada variabel Faktor Sosial dapat dilihat pada tabel 21 sebagai berikut:

Tabel 21. Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Sosial

Interval Kelas	Frekuensi	Persentase
13-14	1	0,8
15-16	3	2,4
17-18	14	11,4
19-20	32	26
21-22	37	30
23-24	27	22
25-26	8	6,6
27-28	1	0,8
Total	123	100%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2016 (Perhitungan pada lampiran 9 halaman 140-142)

Berdasarkan tabel 21 kemudian dapat digambarkan histogram untuk memberikan gambaran lebih jelas mengenai pemusatan dan penyebaran data Faktor Sosial. Histogram tersebut dapat dilihat pada gambar 7 sebagai berikut:



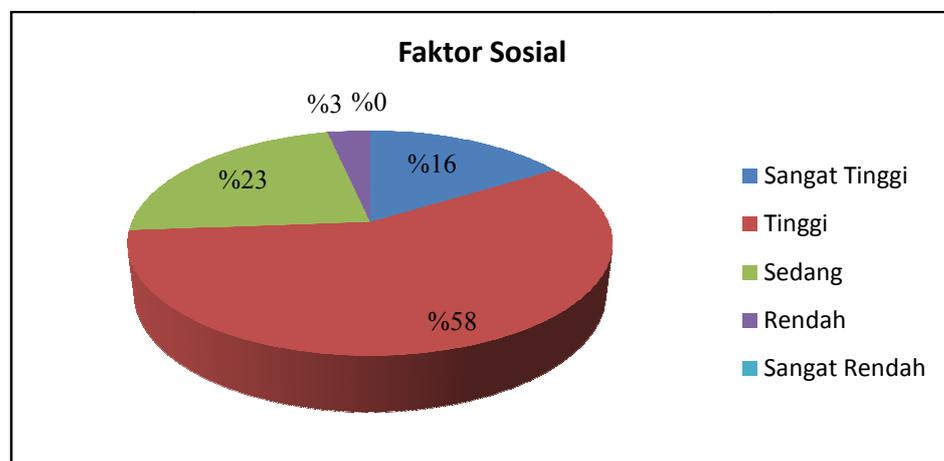
Gambar 7. Histogram Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Sosial

Selanjutnya variabel Faktor Sosial akan dikategorikan dalam lima kategori. Setelah dilakukan perhitungan maka kategori kecenderungan data Faktor Sosial dapat dilihat pada tabel 22 sebagai berikut:

Tabel 22. Kategori Kecenderungan Data Variabel Faktor Sosial.

Kategori	Skor/ Nilai	Frekuensi	Persentase
Sangat Tinggi	$23 < X \leq 28$	20	16,2 %
Tinggi	$19 < X \leq 23$	61	57,6 %
Sedang	$16 < X \leq 19$	28	22,8 %
Rendah	$12 < X \leq 16$	4	3,4 %
Sangat Rendah	$7 < X \leq 12$	0	0 %
Jumlah		123	100%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2016 (Perhitungan pada lampiran 9 halaman 140-142)



Gambar 8. Pie Chart Kecenderungan Data Variabel Faktor Sosial

Berdasarkan gambar 8, dapat dilihat bahwa kecenderungan data terletak pada kategori tinggi. Jadi, dapat disimpulkan bahwa tingkat variabel Faktor Sosial dalam penelitian ini tinggi.

4. Faktor Pribadi

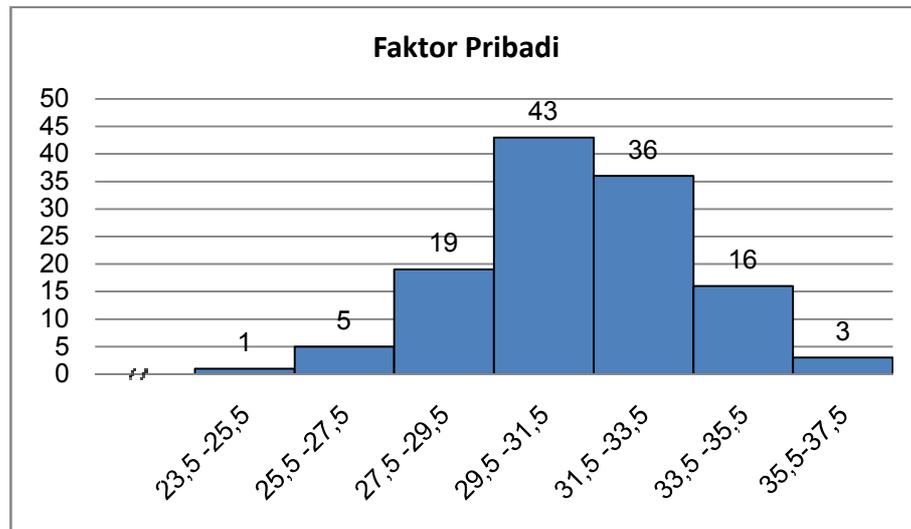
Faktor pribadi terdiri atas 12 item pernyataan. Data yang diperoleh dari kuesioner variabel Faktor pribadi menunjukkan bahwa skor tertinggi yang dicapai sebesar 37 dari skor tertinggi yang mungkin dicapai sebesar 48 dan skor terendah sebesar 25 dari skor terendah yang mungkin dicapai sebesar 12. *Mean* 31,23 sebesar dan standar deviasi 2,224. Jumlah kelas interval dihitung dengan rumus Sturges diperoleh hasil 7,897 dan dibulatkan menjadi 8. Jawaban responden pada variabel Faktor Pribadi dapat dilihat pada tabel 23 sebagai berikut:

Tabel 23. Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Pribadi

Interval Kelas	Frekuensi	Persentase
24-25	1	0,8
26-27	5	4,1
28-29	19	15,4
30-31	43	35
32-33	36	29,3
34-35	16	13
36-37	3	2,4
Total	123	100%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2016 (Perhitungan pada lampiran 9 halaman 142-144)

Berdasarkan tabel 23 kemudian dapat digambarkan histogram untuk memberikan gambaran lebih jelas mengenai pemusatan dan penyebaran data Faktor Pribadi. Histogram tersebut dapat dilihat pada gambar 9 sebagai berikut:



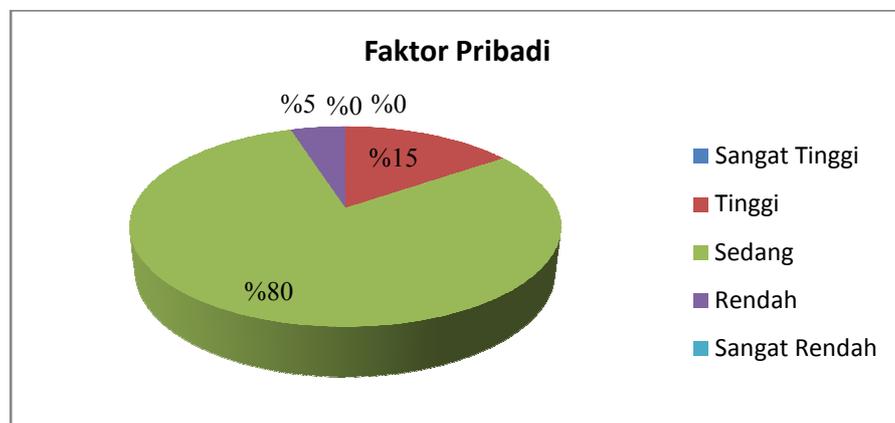
Gambar 9. Histogram Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Pribadi

Selanjutnya variabel Faktor Pribadi akan dikategorikan dalam lima kategori. Setelah dilakukan perhitungan, maka kategori kecenderungan data Faktor Pribadi dapat dilihat pada tabel 24 sebagai berikut:

Tabel 24. Kategori Kecenderungan Data Variabel Faktor Pribadi

Kategori	Skor/ Nilai	Frekuensi	Persentase
Sangat Tinggi	$39 < X \leq 48$	0	0 %
Tinggi	$33 < X \leq 39$	19	15,4 %
Sedang	$27 < X \leq 33$	98	79,7 %
Rendah	$21 < X \leq 27$	6	4,9 %
Sangat Rendah	$12 < X \leq 21$	0	0 %
Jumlah		123	100%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2016 (Perhitungan pada lampiran 9 halaman 142-144)



Gambar 10. Pie Chart Kecenderungan Data Variabel Faktor Pribadi

Berdasarkan gambar 10, dapat dilihat bahwa kecenderungan data terletak pada kategori sedang. Jadi, dapat disimpulkan bahwa tingkat variabel Faktor Pribadi pada penelitian ini sedang.

D. Hasil Analisis Data

1. Uji Prasyarat Analisis

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah variabel-variabel dalam penelitian ini memiliki sebaran distribusi normal atau tidak. Teknik yang digunakan adalah teknik Kolmogorov Smirnov. Data dikatakan normal apabila nilai signifikansinya lebih dari 0,05. Hasil penghitungan Kolmogorov Smirnov dengan SPSS 20.0 pada tabel di bawah ini:

Tabel 25. Hasil Uji Normalitas

No	Variabel	Sig	Kriteria
1	Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit	0,293	Normal
2	Faktor Budaya	0,310	Normal
3	Faktor Sosial	0,313	Normal
4	Faktor Pribadi	0,231	Normal

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016. (hasil output SPSS pada lampiran11 halaman 145)

Berdasarkan tabel 25 dapat diketahui nilai signifikansi variabel Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit 0,293, Faktor Budaya 0,310, Faktor Sosial 0,313, dan Faktor Pribadi 0,231. Keempat variabel tersebut memiliki signifikansi lebih besar 0,05 sehingga dapat dikatakan bahwa seluruh variabel dalam penelitian ini berdistribusi normal.

b. Uji Linearitas

Uji Linearitas digunakan untuk mengetahui apakah variabel bebas dengan variabel terikat memiliki hubungan linear atau tidak. Hasil pengujian linearitas dapat dilihat pada tabel 26 dibawah ini:

Tabel 26. Hasil Uji Linearitas

No	Korelasi	Sig	Kriteria
1	X ₁ dengan Y	0,735	Linear
2	X ₂ dengan Y	0,176	Linear
3	X ₃ dengan Y	0,416	Linear

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016. (hasil output SPSS pada lampiran 12 halaman 145-150)

Berdasarkan tabel 26, antara Faktor Budaya dengan Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit memiliki nilai signifikansi sebesar 0,735 lebih besar dari nilai probabilitas 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang linear antara keduanya. Hubungan antara Faktor Sosial dengan Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit memiliki nilai signifikansi sebesar 0,176 lebih besar dari nilai probabilitas 0,05, sehingga dapat disimpulkan terdapat hubungan yang linear antara keduanya. Hubungan antara Faktor Pribadi dengan Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit memiliki nilai signifikansi sebesar 0,416 lebih besar dari nilai probabilitas 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang linear antara keduanya.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Heteroskedastisitas

Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi heteroskedastisitas atau tidak dengan uji Glejser. Kriteria

pengambilan keputusan adalah signifikansi dari variabel bebas lebih besar dari 0,05 maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Tabel 27 berikut ini adalah hasil dari uji heteroskedastisitas:

Tabel 27. Hasil Uji Heteroskedastisitas

No	Variabel	Sig	Kriteria
1	X ₁	0,230	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
2	X ₂	0,374	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
3	X ₃	0,436	Tidak terjadi Heteroskedastisitas

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2016. (hasil output SPSS pada lampiran13 halaman 150-153)

Berdasarkan tabel 27 variabel Faktor Budaya memiliki signifikansi sebesar 0,230, Faktor Sosial sebesar 0,374, dan Faktor Pribadi sebesar 0,436. Dapat disimpulkan bahwa keempat variabel memiliki signifikansi lebih dari 0,05, sehingga dapat dikatakan penelitian ini tidak terjadi heteroskedastisitas.

b. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas dilakukan untuk mengetahui ada tidaknya multikolinearitas dengan menyelidiki besarnya interkorelasi antar variabel bebasnya. Ada tidaknya multikolinearitas dapat dilihat dari besarnya *Tolerance Value* dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Jika *Tolerance Value* lebih dari sama dengan 0,10 atau sama dengan nilai VIF lebih kecil dari 10 maka tidak terjadi multikolinearitas. Uji multikolinearitas dilakukan terhadap variabel penelitian terdiri atas variabel Faktor Budaya (X₁), Faktor Sosial (X₂), dan Faktor Pribadi (X₃) yang dapat dilihat pada tabel 28 sebagai berikut:

Tabel 28. Hasil Uji Multikolinearitas

No	Variabel	<i>Collinearity Statistic</i>		Kriteria
		<i>Tolerance</i>	<i>VIF</i>	
1	X ₁	0,986	1,015	Tidak terjadi multikolinearitas
2	X ₂	0,977	1,024	Tidak terjadi multikolinearitas
3	X ₃	0,984	1,017	Tidak terjadi multikolinearitas

Sumber: Data pimer yang diolah, 2016. (hasil output SPSS pada lampiran 14 halaman 154-156)

Berdasarkan tabel 28 semua variabel mempunyai *Tolerance Value* lebih dari sama dengan 0,10, yaitu pada variabel Faktor Budaya 0,986, Faktor Sosial 0,977, dan Faktor Pribadi 0,984. Selain itu, semua variabel memiliki nilai VIF kurang dari sama dengan 10, yaitu variabel Faktor Budaya 1,015, Faktor Sosial 1,024, dan Faktor Pribadi 1,017. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini tidak terjadi multikolinearitas.

E. Uji Hipotesis

1. Analisis Regresi Sederhana

Pengaruh Faktor Budaya, Faktor Sosial, dan Faktor Pribadi secara parsial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit menggunakan analisis regresi linear sederhana pada tabel 29 berikut:

Tabel 29. Hasil Uji Regresi Sederhana

Variabel	<i>Constant</i>	Koefisien	t hitung	t tabel	r	r ²
Faktor Budaya	29.865	0,040	0,537	1,657	0,049	0,002
Faktor Sosial	26.596	0,201	2,354	1,657	0,209	0,044
Faktor Pribadi	23.877	0,223	2,351	1,657	0,209	0,044

Sumber: Data pimer yang diolah, 2016. (hasil output SPSS pada lampiran 15 halaman 156-160)

a. Pengaruh Faktor Budaya terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang

Hipotesis pertama yang akan diuji dalam penelitian ini adalah terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Budaya terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang. Pengujian hipotesis pertama ini menggunakan analisis regresi sederhana. Berdasarkan tabel 29 diperoleh garis regresi yang dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$Y=29.865 + 0,040X$$

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi X_1 sebesar 0,040. Hal ini berarti jika Faktor Budaya meningkat satu poin maka akan diikuti peningkatan poin Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit sebesar 0,040 satuan.

Koefisien korelasi menunjukkan nilai sebesar 0,049 yang artinya bahwa Faktor Budaya memiliki hubungan positif terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit. Koefisien determinasi sebesar 0,002 berarti pengaruh Faktor Budaya terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit sebesar 0,2% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Uji t yang dilakukan menunjukkan bahwa t hitung 0,537 lebih kecil daripada t tabel pada taraf signifikansi 5% sebesar 1,657, sehingga pengaruh Faktor Budaya terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit adalah tidak signifikan. Alasan tidak signifikannya hal ini dimungkinkan karena lemahnya teori dan pengambilan sampel

yang kurang sesuai. Kesimpulan dari uji hipotesis pertama ini adalah tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Budaya terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.

b. Pengaruh Faktor Sosial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang

Hipotesis kedua yang akan diuji dalam penelitian ini adalah terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Sosial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang. Pengujian hipotesis kedua ini menggunakan analisis regresi sederhana. Berdasarkan tabel 29 diperoleh garis regresi yang dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$Y=26.596 + 0,201 X$$

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi X_2 sebesar 0,201. Hal ini berarti jika Faktor Sosial meningkat satu poin, maka akan diikuti peningkatan poin Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit sebesar 0,201 satuan.

Koefisien korelasi menunjukkan nilai sebesar 0,209 yang artinya bahwa Faktor Sosial memiliki hubungan positif terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit. Koefisien determinasi sebesar 0,044, maka pengaruh faktor sosial terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit sebesar 4,4% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Uji t yang dilakukan menunjukkan bahwa t hitung 2,354 lebih

besar daripada t tabel pada taraf signifikansi 5% sebesar 1,657, sehingga pengaruh Faktor Sosial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit adalah signifikan. Kesimpulan dari uji hipotesis kedua ini adalah terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Sosial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.

c. Pengaruh Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.

Hipotesis ketiga yang akan diuji dalam penelitian ini adalah terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang. Pengujian hipotesis ketiga ini menggunakan analisis regresi sederhana. Berdasarkan tabel 29 diperoleh garis regresi yang dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$Y=23.877 + 0,223 X$$

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi X_3 sebesar 0,223. Hal ini berarti jika Faktor Pribadi meningkat 1 poin, maka akan diikuti peningkatan poin Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit sebesar 0,223 satuan.

Koefisien korelasi menunjukkan nilai sebesar 0,209 yang artinya bahwa Faktor Pribadi memiliki hubungan positif terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit. Koefisien determinasi sebesar 0,044 berarti pengaruh Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam

Mengambil Kredit sebesar 4,4% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Uji t yang dilakukan menunjukkan bahwa t hitung 2,351 lebih besar daripada t tabel pada taraf signifikansi 5% sebesar 1,657, sehingga pengaruh Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit adalah signifikan. Kesimpulan dari uji hipotesis ketiga ini adalah terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.

2. Analisis Regresi Berganda

Pengujian hipotesis keempat menggunakan analisis regresi berganda yang bertujuan untuk membuktikan hipotesis yang telah diajukan yaitu apakah Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang. Hasil pengujian analisis regresi berganda dapat dilihat pada tabel 30 sebagai berikut:

Tabel 30. Hasil Uji Regresi Berganda

Variabel	Koefisien Beta	R	R ²	F hitung	F tabel
<i>Constant</i>	19,445	0,287	0,082	3,552	2,68
Faktor Budaya	0,048				
Faktor Sosial	0,178				
Faktor Pribadi	0,208				

Sumber: Data primer yang diolah, 2016. (hasil output SPSS pada lampiran 15 halaman 161)

Berdasarkan tabel 30 diperoleh garis regresi ganda yang dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$Y = 19.445 + 0,048 X_1 + 0,178 X_2 + 0,208 X_3$$

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa koefisien regresi X_1 sebesar 0,048 yang berarti jika Faktor Budaya meningkat satu poin maka akan diikuti peningkatan poin Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit sebesar 0,048 satuan dengan asumsi nilai variabel lain tetap. Koefisien regresi X_2 sebesar 0,178 yang berarti jika Faktor Sosial meningkat satu poin maka akan diikuti peningkatan poin Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit sebesar 0,178 satuan dengan asumsi nilai variabel lain tetap. Koefisien regresi X_3 sebesar 0,208 yang berarti jika Faktor Pribadi meningkat satu poin maka akan diikuti peningkatan poin Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit sebesar 0,208 satuan dengan asumsi nilai variabel lain tetap.

Koefisien korelasi menunjukkan nilai 0,287 yang berarti bahwa Faktor Budaya, Faktor Sosial, dan Pribadi secara bersama-sama memiliki hubungan positif pada tingkat koefisien korelasi yang kuat terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit. Koefisien determinasi R^2 sebesar 0,082 berarti pengaruh Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi secara bersama-sama terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit sebesar 8,2 % dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti. Uji F yang dilakukan menunjukkan bahwa F hitung 3,552 lebih besar daripada F tabel pada taraf signifikansi 5% sebesar 2,68 sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi secara bersama-sama terhadap Keputusan Anggota Dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang.

F. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Faktor Budaya, Pribadi, dan Sosial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit. Dari hasil uji regresi sederhana yang digunakan sebagai pedoman awal dan pembandingan, terlihat bahwa variabel bebas yakni Faktor Budaya tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri. Sedangkan variabel Faktor Sosial, dan Pribadi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri. Adapun secara simultan variabel Faktor Budaya, Sosial dan Pribadi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri.

1. Pengaruh Faktor Budaya terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang

Hasil analisis menunjukkan koefisien korelasi sebesar 0,049 dan Koefisien determinasi sebesar 0,002 yang berarti bahwa terdapat pengaruh faktor budaya terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit walaupun kecil sebesar 0,2% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Uji t yang dilakukan menunjukkan bahwa t hitung 0,537 lebih kecil daripada t tabel pada taraf signifikansi 5% sebesar 1,657, sehingga pengaruh faktor budaya terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit adalah tidak signifikan. Kesimpulan dari uji hipotesis pertama adalah tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor budaya terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit di KP-RI Bina Mandiri sehingga hipotesis

alternatif ditolak dengan kata lain penelitian ini tidak berhasil membuktikan hipotesis pertama.

Menurut Kotler (2012: 173-175) faktor pertama yang mempengaruhi perilaku mengambil kredit adalah faktor budaya. Faktor budaya meliputi kultur, subkultur dan kelas sosial. Kultur adalah nilai, norma, persepsi, preferensi dan perilaku yang diperoleh seseorang dari masyarakat. Subkultur adalah bagian dari budaya yang cakupannya lebih sempit karena terpisah oleh sistem nilai. Kelas sosial adalah bagian-bagian dari masyarakat yang relatif homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat yang tersusun secara hierarkis. Walaupun budaya merupakan faktor penentu keinginan dan perilaku seseorang yang paling mendasar, tetapi dalam penelitian ini tidak terbukti.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu oleh Dwita Darmawati dkk. (2007) yang menunjukkan bahwa Faktor Budaya tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian *Shar'e* dengan t hitung $-0,021$ lebih kecil dibanding t tabel $1,66$. Senada dengan penelitian Mercy (2014) yang menunjukkan bahwa Faktor Budaya tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian Produk *Handphone* Merek Nokia di Kota Padang dengan t hitung $0,806$ lebih kecil dibanding t tabel $1,984$.

Keputusan anggota KP-RI Bina Mandiri dalam mengambil kredit tidak didasari oleh budaya. Hal ini juga berarti bahwa segala nilai, kebiasaan, persepsi, preferensi, dan perilaku yang berkembang di masyarakat tidak mempengaruhi anggota dalam mengambil kredit.

Dengan kata lain unsur kultur, subkultur dan kelas sosial tidak menjadi dasar bagi anggota dalam mengambil kredit.

Tidak berpengaruhnya faktor budaya terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit diduga karena anggota hanya mempertimbangkan atau memutuskan berdasarkan individu yang bersangkutan dan orang-orang tertentu saja. Ketika anggota memutuskan untuk mengambil kredit maka keputusan tersebut timbul dalam dirinya sendiri atau dapat juga dipengaruhi oleh orang-orang tertentu, bukan dipengaruhi oleh kebiasaan masyarakat secara umum. Terlebih, kredit yang diberikan oleh KP-RI Bina Mandiri hanya diperuntukkan bagi anggota KP-RI Bina Mandiri yang seperti diketahui bahwa keanggotaannya terbatas untuk Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang bekerja di instansi terkait bukan untuk masyarakat umum. Masyarakat yang tak memiliki status PNS tidak diperbolehkan menjadi anggota KP-RI Bina Mandiri. Selain itu diduga, hal ini karena budaya mengambil kredit secara umum dianggap tidak wajar bagi sebagian anggota koperasi. Oleh karena itu, faktor budaya tidak mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit pada KP-RI Bina Mandiri.

2. Pengaruh Faktor Sosial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang

Hasil analisis dengan menggunakan SPSS 20.00 menunjukkan koefisien korelasi sebesar 0,209 dan Koefisien determinasi sebesar 0,044 berarti terdapat pengaruh faktor sosial terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit sebesar 4,4% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

Uji t yang dilakukan menunjukkan bahwa t hitung 2,354 lebih besar daripada t tabel pada taraf signifikansi 5% sebesar 1,657, sehingga pengaruh faktor sosial terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit adalah signifikan. Kesimpulan dari uji hipotesis kedua ini adalah terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor sosial terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit di KP-RI Bina Mandiri, sehingga hipotesis alternatif diterima dengan kata lain penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis kedua.

Menurut Kotler (2012: 175-177) faktor sosial mempengaruhi keputusan mengambil kredit. Faktor sosial meliputi kelompok referensi, keluarga, serta peran dan status. Kelompok referensi adalah kelompok yang dapat mempengaruhi sikap atau perilaku seseorang. Kelompok referensi yang paling berpengaruh adalah keluarga, teman, tetangga dan rekan kerja. Keluarga adalah kelompok terkecil dari masyarakat. Keluarga memiliki pengaruh yang sangat kuat terhadap perilaku seseorang. Peran dan status adalah pembuktian posisi seseorang dalam kelas sosialnya sehingga dapat membawa status sebagai cerminan penghargaan yang diberikan oleh masyarakat. Adapun dalam penelitian ini, faktor sosial mempengaruhi keputusan dalam mengambil kredit sehingga teori ini terbukti.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu oleh Setyani Sri Haryanti (2008) yang menunjukkan bahwa variabel Faktor Sosial berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Kredit di Koperasi Prana Jati dengan t hitung 9,712 lebih besar daripada t tabel 1,980. Senada dengan

penelitian Dian Puspita Rini (2013) dan Mercy (2014). Hasil penelitian Dian Puspita Rini (2013) menunjukkan bahwa Faktor Sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Proses Keputusan Pembelian Produk Pizza dengan t hitung 4,076 lebih besar dari t tabel 1,984 dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Adapun hasil penelitian Mercy (2014) menunjukkan bahwa Faktor Sosial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian Produk Handphone merek Nokia di Kota Padang dengan t hitung 2,213 lebih besar dibanding t tabel 1,984.

Keputusan anggota KP-RI Bina Mandiri dalam mengambil kredit dipengaruhi oleh Faktor Sosial. Dengan kata lain kelompok referensi, keluarga, peran dan status mempengaruhi anggota dalam mengambil kredit. Salah satu alasannya adalah pada umumnya Anggota KP-RI Bina Mandiri memutuskan mengambil kredit karena didasari oleh pemenuhan kebutuhan keluarga. Seperti yang diketahui, seseorang yang sudah berkeluarga memiliki kebutuhan yang semakin kompleks maka perlu tambahan pemasukan uang agar kebutuhan keluarga dapat terpenuhi. Oleh karena itu faktor sosial mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit pada KP-RI Bina Mandiri.

3. Pengaruh Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang

Hasil analisis dengan menggunakan SPSS 20.00 menunjukkan koefisien korelasi sebesar 0,209 dan Koefisien determinasi sebesar 0,044 berarti terdapat pengaruh faktor pribadi terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit sebesar 4,4% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

Uji t yang dilakukan menunjukkan bahwa t hitung 2,351 lebih besar daripada t tabel pada taraf signifikansi 5% sebesar 1,657, sehingga pengaruh faktor pribadi terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit adalah signifikan. Kesimpulan dari uji hipotesis ketiga ini adalah terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor sosial terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit di KP-RI Bina Mandiri, sehingga hipotesis alternatif diterima dengan kata lain penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis ketiga.

Menurut Kotler (2012: 177-181) faktor pribadi dapat mempengaruhi keputusan mengambil kredit. Faktor pribadi meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, gaya hidup dan nilai. Usia dan tahap siklus hidup berkaitan dengan perkembangan tingkatan usia dan siklus hidup seseorang. Seiring meningkatnya usia dan tahap siklus hidup, maka perubahan selera, kepentingan, dan kebutuhan akan semakin kompleks. Pekerjaan dan keadaan ekonomi memiliki pengaruh karena setiap kelompok pekerjaan yang berbeda memiliki kecenderungan minat atas produk atau jasa. Pekerjaan juga berkaitan dengan keadaan ekonomi, bila pendapatan seseorang tidak mampu mencukupinya maka keadaan ekonominya akan cenderung buruk sehingga dapat mempengaruhi kecenderungan perilaku seseorang. Kepribadian dan konsep diri berpengaruh karena berkaitan dengan bagaimana seseorang melihat gambaran dirinya sendiri dan pada saat yang sama ia memiliki gambaran tentang diri orang lain. Gaya hidup menggambarkan pola hidup seseorang secara keseluruhan sedangkan nilai

adalah kumpulan pemikiran pribadi, keduanya berpengaruh terhadap perilaku seseorang. Adapun dalam penelitian ini faktor pribadi mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit, sehingga teori ini terbukti.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu oleh Dian Puspita Rini (2013) yang menunjukkan bahwa Faktor Pribadi berpengaruh positif terhadap Proses Keputusan Pembelian Produk Pizza t hitung 5,352 lebih besar dari t tabel 1,984. Hasil penelitian ini juga mendukung penelitian terdahulu oleh Dwita Darmawati dkk. (2007) dan Mercy (2014). Hasil penelitian Dwita Darmawati dkk. (2007) menunjukkan bahwa Faktor Pribadi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian *Shar'e* dengan t hitung 3,199 lebih besar dibanding t tabel 1,66. Hasil penelitian Mercy (2014) menunjukkan bahwa Faktor Pribadi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian Produk Handphone Merek Nokia di Kota Padang dengan t hitung 3,531 lebih besar dibanding t tabel 1,984.

Keputusan anggota KP-RI Bina Mandiri dalam mengambil kredit dipengaruhi oleh Faktor Pribadi. Dengan kata lain usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, gaya hidup dan nilai mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit. Salah satu alasan Anggota KP-RI Bina Mandiri dalam mengambil kredit pada umumnya adalah anggota tidak memiliki penghasilan tambahan untuk menghadapi peningkatan usia dan tahap siklus hidup. Anggota koperasi hanya mengandalkan penghasilan sebagai PNS. Seiring

usia dan tahap siklus hidup, maka kebutuhannya akan semakin kompleks sehingga perlu membutuhkan tambahan pemasukan uang. Oleh karena itu, faktor pribadi mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit pada KP-RI Bina Mandiri.

4. Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi Secara Bersama-Sama terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang

Hasil analisis dengan menggunakan SPSS 20.00 menunjukkan bahwa koefisien korelasi menunjukkan nilai 0,287 dan Koefisien determinasi R^2 sebesar 0,082, maka terdapat pengaruh faktor budaya, sosial, dan pribadi secara bersama-sama terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit sebesar 8,2% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti. Uji F yang dilakukan menunjukkan bahwa F hitung 3,552 lebih besar daripada F tabel pada taraf signifikansi 5% sebesar 2,68, sehingga pengaruh faktor budaya, sosial, dan pribadi secara bersama-sama terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit adalah signifikan. Kesimpulan dari hipotesis keempat ini adalah terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor budaya, sosial, dan pribadi secara bersama-sama terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit pada KP-RI Bina mandiri.

Menurut Kotler (2012: 173-181) Keputusan mengambil kredit dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu faktor budaya, faktor sosial, dan faktor pribadi. Dalam hal faktor budaya, semakin kuatnya budaya maka seseorang akan lebih terdorong untuk mengambil kredit. Faktor budaya meliputi kultur, subkultur, dan kelas sosial. Mengenai faktor sosial, jika

seseorang memiliki interaksi sosial yang baik, maka ia akan terdorong untuk memutuskan mengambil kredit. Faktor sosial meliputi kelompok referensi, keluarga, serta peran dan status. Faktor pribadi meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, serta gaya hidup dan nilai. Apabila semua faktor tersebut berkontribusi bersama-sama, maka seseorang akan semakin terpengaruhi untuk mengambil kredit. Adapun dalam penelitian ini, faktor budaya, sosial, dan pribadi secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap keputusan anggota dalam mengambil kredit sehingga teori ini terbukti.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu oleh Dian Puspitarini (2013), Dwita Darmawati (2007) dan Setyani Sri Haryanti (2008). Hasil penelitian Dian Puspita Rini (2013) menunjukkan bahwa Faktor Kebudayaan, Sosial, Pribadi, dan Psikologi secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap Proses Keputusan Pembelian Produk Pizza, hal ini dibuktikan dengan nilai F hitung 72,008 lebih besar dari F tabel 2,46 dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil penelitian Dwita Darmawati (2007) menunjukkan bahwa Kebudayaan, Sosial, Kepribadian, dan Psikologis secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian *Shar'e* dengan F hitung 12,4907 lebih besar dibanding F tabel 2,47. Adapun hasil penelitian Setyani Sri Haryanti (2008) menunjukkan bahwa variabel Faktor Budaya, Sosial, Pribadi, Psikologis, dan Pengalaman secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Kredit di Koperasi Prana Jati dengan F hitung 575,498 lebih besar dibanding F tabel 2,26.

G. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini telah diusahakan dan dilakukan sesuai prosedur ilmiah, akan tetapi masih memiliki berbagai keterbatasan sebagai berikut:

1. Variabel bebas secara bersama-sama telah memberikan pengaruh terhadap variabel terikat dalam penelitian ini. Adapun pengaruh yang diberikan hanya 8,2% yang artinya masih ada 91,8% dari faktor lain yang mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit pada KP-RI Bina Mandiri dan tidak diteliti dalam penelitian ini. Hal tersebut menunjukkan bahwa tiga variabel bebas yang diteliti belum dapat menjelaskan secara menyeluruh mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit.
2. Instrumen penelitian yang digunakan hanya menggunakan angket tertutup sehingga jawaban responden tidak dapat mengungkapkan jawaban yang mendalam karena terbatas pada pilihan jawaban yang disediakan peneliti.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Budaya terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang dengan t hitung 0,537 lebih kecil daripada t tabel 1,657 dan nilai signifikansinya lebih besar dari 0,05 yaitu 0,592.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Sosial terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang dengan t hitung 2,354 lebih besar daripada t tabel 1,657 dan nilai signifikansinya lebih kecil daripada 0,05 yaitu 0,02.
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang dengan t hitung 2,351 lebih besar daripada t tabel 1,657 dan nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,02.
4. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang dengan F hitung 3,552 lebih besar daripada F tabel 2,68 dan nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,017.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan terhadap hasil penelitian, maka peneliti memberikan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak koperasi, mahasiswa dan penelitian selanjutnya sebagai berikut:

1. Bagi Pihak Koperasi

- a. Keputusan anggota dalam mengambil kredit perlu diminimalisir. Hal ini dapat dilihat dari tingginya jumlah skor yang diberikan responden untuk butir pernyataan Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada item pengenalan kebutuhan. Pengurus perlu melakukan pengetatan kebijakan dalam pemberian kredit pada anggota. Sementara anggota perlu mengelola keuangannya dengan baik sehingga tidak terbiasa mengambil kredit.
- b. Faktor Budaya yang tidak mempengaruhi Keputusan Anggota dalam mengambil Kredit perlu dipertahankan. Adapun skor tertinggi yang diberikan responden untuk butir pernyataan Faktor Sosial pada item kelas sosial. Anggota agar lebih bijak memutuskan untuk mengambil kredit, sehingga tidak mudah terpengaruh oleh kebiasaan mengambil kredit.
- c. Faktor Sosial yang mempengaruhi Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit perlu diminimalisir. Hal ini dapat dilihat dari tingginya skor yang diberikan responden untuk butir pernyataan Faktor Sosial pada item keluarga. Pengurus harus selektif dalam pemberian kredit pada anggota. Sementara anggota melakukan perencanaan keuangan masa depan untuk menunjang keadaan ekonomi keluarganya.

d. Faktor Pribadi yang mempengaruhi Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit perlu diminimalisir. Hal ini dapat dilihat dari tingginya skor yang diberikan responden untuk butir pernyataan Faktor Pribadi pada item usia dan tahap siklus hidup. Pengurus harus melakukan analisis mendalam terkait alasan pribadi anggota. Anggota juga perlu memiliki cadangan keuangan untuk bekal di masa tua atau masa pensiun.

2. Bagi Peneliti

Peneliti selanjutnya agar dapat lebih mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor lain yang mempengaruhi keputusan anggota dalam mengambil kredit. Peneliti selanjutnya dapat menggunakan metode lain misalnya metode wawancara mendalam terhadap anggota koperasi, mengambil sampel yang lebih banyak sehingga informasi dapat lebih mewakili atas apa yang terjadi di lapangan. Disarankan pula untuk meneliti koperasi atau lembaga keuangan lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Damayanti Maysaroh. (2014). "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah". *Skripsi*. Program Studi Keuangan Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- Dian Puspitarini. (2013). "Pengaruh Faktor Kebudayaan, Sosial, Pribadi dan Psikologi terhadap Proses Keputusan Pembelian Produk Pizza (Studi pada Pizza Hut Cabang Jalan Jenderal Sudirman No. 53 Yogyakarta)". *Skripsi*. Program Studi Manajemen Universitas Negeri Yogyakarta
- Djatnika. (2007). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Politeknik Negeri Bandung.
- Dwita Darmawati, dkk. (2007). "Analisis Pengaruh Kebudayaan, Sosial, Kepribadian dan Psikologis terhadap Keputusan Pembelian Shar'e. (Survei pada Nasabah bank Muamalat Indonesia Cabang Purwokerto)". *Jurnal PERFORMANCE*. 6(I). Hlm. 16-32.
- Hasan, M.I. (2004). *Pokok-pokok Materi: Teori Pengambilan Keputusan*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Husein Umar. (2011). *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Imam Ghozali. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19. Edisi ke 5*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Iqbal Hasan. (2001). *Pokok-pokok Materi Statistik 1 (Statistik Deskriptif)*. Edisi 2. Jakarta : Bumi Aksara.
- Jogiyanto Hartono. (2013). *Metodologi Penelitian Bisnis. Edisi 6*. Yogyakarta : BPFE UGM.
- Kasmir. (2011). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : Rajawali Pres.
- Komarudin Sastradipoera.(2004). *Strategi Manajemen Bisnis Perbankan*. Bandung: Kappa-Sigma.
- Kotler, Phillip. (2012). *Marketing Management 14th Edition..* London : Pearson Education.
- Kotler, Phillip & Gary Armstrong. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta:Erlangga.
- Laporan Pertanggungjawaban Pengurus dan Pengawas KP-RI Bina Mandiri Tahun Buku (2014).

- Mercy. (2014). "Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis terhadap Keputusan Pembelian Handphone Merek Nokia di Kota Padang. (Studi kasus pada Kecamatan Padang Barat dan Lubuk Kilangan)". *Journal of Economic and economic Education*. 2(II). Hlm. 174-182.
- Mulyadi Nitisusatro.(2012).*Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Peter, J. Paul dan Jerry C. Olson. (2014). *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran.Jilid 2. Edisi ke-9*. Jakarta : Salemba Empat.
- _____. (2013). *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran.Jilid 1. Edisi ke-9*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rachmat Firdaus & Maya Ariyanti. (2004). *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. Bandung : Alfabeta.
- Salusu, J., (2004). *Pengambilan Keputusan Stratejik untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*. Jakarta: Erlangga.
- Schiffman, Leon G. dan Leslie L. Kanuk. (2004) *Consumer Behaviour.Edisi Ke 8*. New York: Prentice Hall.
- Setyani Sri Haryanti. (2008). "Analisis Perilaku Konsumen terhadap Permintaan Kredit pada Koperasi Prana Jati Kabupaten Semarang". *Skripsi*. STIE AUB Surakarta.
- Sugiyono. (2010). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung : Alfabeta.
- _____. (2011). *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Suhardjono.(2004). *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Suharsimi Arikunto. (2013). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Sutrisno Hadi. (2004). *Analisis Regresi*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Ujang Sumarwan. (2011). *Perilaku Konsumen. Edisi ke-2*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- _____. (2014). *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Ulitua Sitohang. (2013). "Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis terhadap Keputusan Pengambilan Kredit di PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional,Tbk". *Tesis*. Program Studi Magister Manajemen Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Uma Sekaran. (2011). *Metodologi Penelitian untuk Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat.

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 *tentang Perbankan*.

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 25 tahun 1992 *tentang Perkoperasian*.

LAMPIRAN

LAMPIRAN I

- 1. Kuesioner Uji Instrumen**
- 2. Rekap Data Uji Instrumen**
- 3. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Y**
- 4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X₁**
- 5. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X₂**
- 6. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X₃**

Lampiran 1. Kuesioner Uji Instrumen

KUESIONER PENELITIAN

Bapak/Ibu, Saudara/I yang kami hormati,

Sehubungan dengan penyelesaian skripsi yang sedang saya lakukan, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama/ NIM : Dian Friantoro / 12812141022

Jurusan / Fakultas : Akuntansi S1 / Fakultas Ekonomi

Instansi : Universitas Negeri Yogyakarta

akan melakukan penelitian yang berjudul "**Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KP-RI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang**". Salah satu cara untuk mendapatkan data pada penelitian saya adalah dengan mengetahui pendapat anggota koperasi melalui kuesioner ini. Untuk itu, besar harapan saya kepada Bapak/ Ibu/ Saudara/i untuk dapat mengisi kuesioner ini dengan baik dan jujur. Semua keterangan dan jawaban yang Bapak/ Ibu/ Saudara/i berikan bersifat rahasia dan tidak akan diketahui oleh siapapun kecuali peneliti sendiri.

Atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu dalam menjawab kuesioner ini, saya sampaikan terima kasih.

Yogyakarta, Januari 2016

Hormat Saya,

Dian Friantoro

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : (boleh tidak diisi)

Instansi :

1. Jenis kelamin anda?*

Laki-laki Perempuan

2. Berapa usia anda?*

25-34 tahun 35-54 tahun \geq 55 tahun

3. Apa tingkat pendidikan terakhir anda?*

SMA/ SPG DII/ DIII S1/ S2

4. Berapa rata-rata gaji kotor anda per bulan?*

< Rp2.000.000,00
 Rp2.000.000,00 – Rp5.000.000,00
 > Rp5.000.000,00

5. Apakah anda pernah mengambil pinjaman di KP-RI Bina Mandiri?*

Ya Tidak

6. Berapa saldo piutang anda di KP-RI Bina Mandiri hingga saat ini?*

< Rp5.000.000,00
 Rp5.000.000,00 – Rp25.000.000,00
 > Rp25.000.000,00

*Isilah dengan tanda checklist (\surd)

PERNYATAAN PENELITIAN

Pilihlah salah satu jawaban yang paling sesuai menurut pendapat anda menyangkut perilaku keputusan mengambil pinjaman atau kredit dengan memberikan tanda checklist (√) pada kolom jawaban paling sesuai. Pernyataan-pernyataan ini menggambarkan persepsi anda mengenai pengaruh faktor budaya, sosial dan pribadi terhadap keputusan anggota dalam mengambil pinjaman atau kredit.

Keterangan :

STS : Sangat Tidak Setuju

TS : Tidak Setuju

S : Setuju

SS : Sangat Setuju

A. KEPUTUSAN MENGAMBIL PINJAMAN/ KREDIT

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		STS	TS	S	SS
1	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena adanya kebutuhan yang harus dipenuhi				
2	Saya percaya bahwa koperasi mampu memenuhi kebutuhan anggota				
3	Saya sulit membedakan antara kebutuhan dan keinginan				
4	Saya berusaha mencari informasi lebih lanjut mengenai cara mengajukan pinjaman dari koperasi				
5	Sebelum mengajukan pinjaman di koperasi, saya melakukan konsultasi dengan kerabat terlebih dahulu				
6	Saya sulit memperoleh informasi mengenai prosedur dan persyaratan untuk mengajukan pinjaman di koperasi				

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		STS	TS	S	SS
7	Saya berusaha mencari informasi mengenai fasilitas pinjaman dari lembaga keuangan lain, meskipun telah mengetahui fasilitas pinjaman di koperasi				
8	Menurut saya, melakukan pertimbangan sebelum mengajukan pinjaman adalah hal yang tidak perlu				
9	Saya menilai koperasi dengan baik, sehingga saya mengajukan pinjaman di koperasi				
10	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena telah membandingkannya dengan fasilitas pinjaman di lembaga keuangan lain				
11	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena percaya pada kinerja koperasi				
12	Kemudahan prosedur pengajuan pinjaman adalah salah satu alasan saya mengajukan pinjaman di koperasi				
13	Saya merasa puas setelah mengambil pinjaman di koperasi				
14	Saya berusaha mempengaruhi anggota lain agar mengajukan pinjaman di koperasi				
15	Saya tetap akan mengajukan pinjaman di koperasi karena koperasi selalu memenuhi kebutuhan anggotanya				

B. FAKTOR BUDAYA

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		STS	TS	S	SS
16	Saya sudah terbiasa mengambil pinjaman di koperasi untuk memenuhi kebutuhan				
17	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena menganggap bahwa kegiatan tersebut adalah hal yang wajar				
18	Saya memiliki persepsi yang positif terhadap pengambilan pinjaman atau pengambilan kredit				
19	Saya enggan mengajukan pinjaman di koperasi karena sulitnya akses transportasi untuk menjangkau koperasi				
20	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena lokasi koperasi dekat dengan wilayah tempat tinggal				

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		STS	TS	S	SS
21	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena ingin menyesuaikan dengan perilaku kelompok masyarakat				
22	Nilai-nilai yang berkembang di masyarakat dapat mempengaruhi saya dalam mengajukan pinjaman di koperasi				
23	Saya mengajukan pinjaman karena dipengaruhi oleh minat masyarakat sekitar				
24	Saya mengambil pinjaman di koperasi karena dapat mencerminkan kelas sosial				

C. FAKTOR SOSIAL

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		STS	TS	S	SS
25	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena pengaruh dari rekan kerja				
26	Saya mengetahui fasilitas pinjaman di koperasi dari teman atau kerabat				
27	Saya mengajukan pinjaman di koperasi tanpa tekanan atau paksaan siapapun				
28	Sebelum melakukan keputusan apapun, saya berusaha mempertimbangkan kepentingan keluarga				
29	Keluarga menjadi faktor utama ketika mengajukan pinjaman di koperasi				
30	Saya mengajukan pinjaman tanpa adanya pengaruh dari keluarga				
31	Saya memiliki kedudukan di masyarakat sehingga ingin mengajukan pinjaman di koperasi				
32	Peran dan status yang saya miliki bukan merupakan alasan mengajukan pinjaman di koperasi				
33	Menurut saya, peran dan status dapat mempengaruhi tindakan seseorang				

D. FAKTOR PRIBADI

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban			
		STS	TS	S	SS
34	Saya menyadari bahwa kebutuhan akan semakin kompleks terutama saat sudah berkeluarga.				
35	Perubahan kebutuhan (seiring bertambahnya usia) menjadi alasan saya mengajukan pinjaman di koperasi				
36	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena faktor usia dan tahap siklus hidup				
37	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena sesuai dengan pekerjaan				
38	Saya tidak memiliki pekerjaan sampingan untuk memperoleh pendapatan tambahan, sehingga saya mengajukan pinjaman di koperasi				
39	Dengan pekerjaan saat ini, saya memiliki kesempatan untuk mengajukan pinjaman di koperasi				
40	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena sesuai dengan kondisi ekonomi				
41	Saya mampu mengelola keuangan dengan baik tanpa mengandalkan pinjaman dari koperasi				
42	Kondisi ekonomi yang kurang baik menjadi alasan saya mengajukan pinjaman di koperasi				
43	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena ingin mencerminkan gaya hidup				
44	Pengeluaran saya lebih besar daripada pendapatan, sehingga saya mengajukan pinjaman di koperasi				
45	Saya lebih menyukai gaya hidup yang sederhana dan enggan mengajukan pinjaman di koperasi				
46	Saya selalu percaya diri saat mengajukan pinjaman di koperasi				
47	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena dapat mencerminkan kepribadian				
48	Saya mengajukan pinjaman di koperasi karena sesuai dengan sifat atau pemikiran pribadi				

Lampiran 2. Rekap Data Uji Instrumen

NO.	KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MENGAMBIL KEDIT															
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12	K13	K14	K15	JML
1	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	39
2	4	4	2	3	3	4	2	2	3	3	3	3	3	3	3	45
3	4	3	1	2	3	3	1	3	2	1	2	3	3	1	1	33
4	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	40
5	4	4	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	45
6	4	4	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	45
7	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	45
8	4	4	2	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	46
9	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	46
10	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	46
11	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	46
12	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	45
13	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	44
14	3	3	3	3	3	3	2	4	3	4	3	3	3	2	3	45
15	4	3	4	3	3	4	1	4	4	3	3	3	3	4	3	49
16	4	4	2	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	46
17	4	3	3	2	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	45
18	4	4	2	3	3	4	2	3	4	3	3	3	3	3	3	47
19	4	4	2	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	44
20	4	4	2	3	4	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	47
21	4	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	4	3	3	47
22	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	40
23	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	40
24	3	3	1	2	4	3	2	1	4	4	4	3	3	2	3	42
25	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	4	3	3	2	3	42
26	3	3	2	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	43
27	4	4	2	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	46
28	4	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	4	44
29	3	3	3	3	3	4	1	2	2	1	2	3	3	3	2	38
30	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	4	3	45
31	4	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	43
32	4	3	1	3	3	3	2	4	4	1	3	3	3	3	3	43
33	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	39
34	4	4	3	3	3	4	2	3	3	2	3	3	3	2	3	45
35	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	46

NO.	FAKTOR BUDAYA									
	B16	B17	B18	B19	B20	B21	B22	B23	B24	JML
1	3	3	3	3	3	3	3	2	3	26
2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	22
3	4	3	4	4	2	2	3	2	3	27
4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	26
5	3	3	3	3	2	2	2	2	2	22
6	3	3	3	3	2	2	2	2	2	22
7	3	3	3	3	3	3	2	2	4	26
8	3	3	3	3	2	2	2	2	2	22
9	3	3	3	3	3	3	3	2	4	27
10	3	3	3	3	3	3	3	2	4	27
11	3	3	3	3	3	3	3	2	4	27
12	3	3	3	3	3	3	3	2	4	27
13	3	3	3	3	3	3	3	2	4	27
14	3	2	2	3	3	1	1	1	1	17
15	3	2	3	4	2	1	1	1	1	18
16	3	3	2	3	2	2	2	2	2	21
17	4	3	4	4	2	2	3	2	3	27
18	3	3	3	3	2	2	2	1	2	21
19	3	3	3	3	2	2	2	2	2	22
20	3	3	3	3	2	2	2	2	2	22
21	3	3	3	3	3	2	3	2	2	24
22	3	3	3	3	3	3	3	2	3	26
23	3	3	3	3	3	3	3	2	3	26
24	3	3	3	3	2	1	1	2	2	20
25	3	3	3	3	3	2	2	2	2	23
26	3	3	3	3	3	2	2	2	2	23
27	3	3	3	3	2	2	2	2	2	22
28	3	3	3	3	3	2	2	2	2	23
29	2	3	2	2	2	2	2	2	3	20
30	3	3	3	3	3	3	2	2	4	26
31	3	3	3	3	3	2	2	2	2	23
32	3	2	2	3	3	1	1	1	1	17
33	3	3	3	3	3	3	3	2	3	26
34	2	3	3	3	2	2	3	2	2	22
35	3	3	3	3	3	3	3	2	4	27

NO.	FAKTOR SOSIAL									JML
	S25	S26	S27	S28	S29	S30	S31	S32	S33	
1	2	2	2	3	3	2	2	2	3	21
2	1	2	2	3	3	3	1	2	3	20
3	2	1	3	2	3	3	2	3	3	22
4	2	2	2	3	3	2	2	2	3	21
5	2	2	2	3	3	3	1	2	3	21
6	2	2	2	3	3	3	1	2	3	21
7	3	2	2	4	4	3	3	2	2	25
8	2	2	2	3	3	3	1	2	3	21
9	3	2	2	4	4	3	3	3	2	26
10	3	2	1	4	4	3	3	3	2	25
11	3	2	1	4	4	1	2	1	2	20
12	3	2	1	4	4	3	3	2	2	24
13	3	2	4	4	4	3	3	3	2	28
14	1	3	2	3	3	3	2	3	1	21
15	1	2	2	3	3	3	1	3	3	21
16	1	2	2	3	3	3	1	2	3	20
17	2	1	3	2	3	3	2	3	3	22
18	1	2	2	3	3	3	1	2	3	20
19	1	2	2	3	3	3	1	2	3	20
20	2	2	2	3	3	3	4	3	3	25
21	2	3	3	3	3	3	2	3	3	25
22	2	2	2	3	3	2	2	2	3	21
23	2	2	2	3	3	2	2	2	3	21
24	2	2	3	3	3	2	2	3	2	22
25	2	3	3	3	3	2	2	3	3	24
26	2	3	3	3	3	2	2	3	3	24
27	2	2	2	3	3	3	1	3	3	22
28	2	3	3	3	3	3	2	2	3	24
29	2	3	2	3	2	3	3	3	3	24
30	3	2	2	4	4	3	3	2	2	25
31	2	3	3	3	3	3	2	2	3	24
32	2	2	1	3	2	2	1	3	1	17
33	2	2	2	3	3	2	2	2	3	21
34	2	2	4	3	2	2	2	3	3	23
35	3	2	2	4	4	3	3	3	2	26

NO.	FAKTOR PRIBADI															
	P34	P35	P36	P37	P38	P39	P40	P41	P42	P43	P44	P45	P46	P47	P48	JML
1	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	41
2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	41
3	4	3	4	2	2	2	1	2	2	2	2	2	3	3	4	38
4	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	42
5	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	40
6	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	41
7	4	3	3	3	2	3	3	3	2	2	1	3	3	4	3	42
8	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	40
9	4	3	3	3	2	3	3	3	2	2	1	3	3	4	3	42
10	4	3	3	3	2	3	3	3	2	2	1	2	3	2	3	39
11	4	3	3	3	2	3	3	3	2	2	1	3	3	2	3	40
12	4	3	3	3	2	3	3	3	2	2	1	3	3	3	3	41
13	4	3	3	3	2	3	3	3	2	2	1	4	3	3	3	42
14	4	3	3	3	2	3	3	3	2	2	1	3	3	2	3	40
15	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	39
16	3	2	2	2	3	3	3	2	3	1	2	3	3	2	3	37
17	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	2	3	4	2	40
18	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	41
19	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	40
20	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	40
21	3	2	2	3	2	3	3	3	2	2	1	4	2	4	4	40
22	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	42
23	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	42
24	3	2	2	3	2	3	3	2	2	2	1	2	2	2	3	34
25	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	40
26	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	4	3	4	2	42
27	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	40
28	1	2	1	1	3	1	2	2	2	2	3	2	2	3	3	30
29	4	3	3	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	42
30	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	43
31	1	2	1	1	3	1	2	2	2	2	3	2	2	3	3	30
32	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	43
33	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	42
34	3	2	2	3	2	3	3	2	2	2	1	4	2	2	3	36
35	4	3	3	3	2	3	3	3	2	2	1	3	3	4	3	42

Lampiran 3. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Y

Hasil Uji Validitas Y

Correlations

		K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12	K13	K14	K15	TOTAL
K1	Pearson Correlation	1	,651**	,012	-,086	,320	,257	-,394*	,404*	,393	-,230	-,169	-,529**	,176	,166	-,080	,295
	Sig. (2-tailed)		,000	,944	,624	,061	,137	,019	,016	,020	,184	,332	,001	,311	,341	,649	,086
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
K2	Pearson Correlation	,651**	1	-,179	,316	,187	,284	-,161	,101	,362*	,042	,000	-,344*	-,108	,244	,000	,370*
	Sig. (2-tailed)	,000		,305	,064	,282	,098	,357	,562	,032	,809	1,000	,043	,535	,158	1,000	,029
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
K3	Pearson Correlation	,012	-,179	1	,109	,047	,319	-,196	,348*	-,083	,165	-,128	,177	,186	,305	,363*	,459**
	Sig. (2-tailed)	,944	,305		,535	,790	,062	,259	,040	,636	,343	,462	,308	,284	,074	,032	,006
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
K4	Pearson Correlation	-,086	,316	,109	1	-,054	,204	-,113	,298	,191	,000	,000	,272	,086	,522**	,299	,477**
	Sig. (2-tailed)	,624	,064	,535		,759	,240	,519	,082	,272	1,000	1,000	,114	,624	,001	,081	,004
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
K5	Pearson Correlation	,320	,187	,047	-,054	1	,044	-,525**	,224	,246	,060	,159	-,070	,018	,198	,300	,381*
	Sig. (2-tailed)	,061	,282	,790	,759		,802	,001	,195	,154	,732	,362	,692	,916	,255	,080	,024
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
K6	Pearson Correlation	,257	,284	,319	,204	,044	1	-,346*	,000	,000	-,292	-,242	-,222	-,070	,222	-,114	,136
	Sig. (2-tailed)	,137	,098	,062	,240	,802		,042	1,000	1,000	,089	,162	,199	,689	,199	,515	,436
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
K7	Pearson Correlation	-,394*	-,161	-,196	-,113	-,525**	-,346*	1	-,435**	,086	,366*	,334*	-,031	-,010	-,328	-,157	-,173
	Sig. (2-tailed)	,019	,357	,259	,519	,001	,042		,009	,622	,031	,050	,861	,956	,055	,367	,320
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
K8	Pearson Correlation	,404*	,101	,348*	,298	,224	,000	-,435**	1	,210	-,143	-,271	,175	,055	,408*	,383*	,523**
	Sig. (2-tailed)	,016	,562	,040	,082	,195	1,000	,009		,226	,411	,115	,316	,754	,015	,023	,001
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
K9	Pearson Correlation	,393*	,362*	-,083	,191	,246	,000	,086	,210	1	,342*	,484**	-,208	,262	,381*	,228	,615**
	Sig. (2-tailed)	,020	,032	,636	,272	,154	1,000	,622	,226		,045	,003	,231	,128	,024	,187	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
K10	Pearson Correlation	-,230	,042	,165	,000	,060	-,292	,366*	-,143	,342*	1	,661**	,122	,038	,091	,374*	,461**
	Sig. (2-tailed)	,184	,809	,343	1,000	,732	,089	,031	,411	,045		,000	,486	,827	,602	,027	,005

	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	-,169	,000	-,128	,000	,159	-,242	,334	-,271	,484	,661	1	,000	,000	,000	,354	,346
K11	Sig. (2-tailed)	,332	1,000	,462	1,000	,362	,162	,050	,115	,003	,000		1,000	1,000	1,000	,037	,042
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	-,529	-,344	,177	,272	-,070	-,222	-,031	,175	-,208	,122	,000	1	-,093	,404	,664	,280
K12	Sig. (2-tailed)	,001	,043	,308	,114	,692	,199	,861	,316	,231	,486	1,000		,594	,016	,000	,103
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	,176	-,108	,186	,086	,018	-,070	-,010	,055	,262	,038	,000	-,093	1	,093	,000	,176
K13	Sig. (2-tailed)	,311	,535	,284	,624	,916	,689	,956	,754	,128	,827	1,000	,594		,594	1,000	,312
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	,166	,244	,305	,522	,198	,222	-,328	,408	,381	,091	,000	,404	,093	1	,506	,728
K14	Sig. (2-tailed)	,341	,158	,074	,001	,255	,199	,055	,015	,024	,602	1,000	,016	,594		,002	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	-,080	,000	,363	,299	,300	-,114	-,157	,383	,228	,374	,354	,664	,000	,506	1	,753
K15	Sig. (2-tailed)	,649	1,000	,032	,081	,080	,515	,367	,023	,187	,027	,037	,000	1,000	,002		,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	,295	,370	,459	,477	,381	,136	-,173	,523	,615	,461	,346	,280	,176	,728	,753	1
TOTAL	Sig. (2-tailed)	,086	,029	,006	,004	,024	,436	,320	,001	,000	,005	,042	,103	,312	,000	,000	
L	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Hasil Uji Reliabilitas Y

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	35	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	35	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,709	10

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
K2	25,54	8,314	,191	,711
K3	26,54	7,667	,248	,711
K4	26,03	8,029	,363	,690
K5	25,89	7,869	,287	,699
K8	26,03	7,382	,363	,688
K9	25,63	7,417	,459	,672
K10	25,97	7,558	,295	,701
K11	25,83	8,382	,267	,702
K14	26,17	6,676	,589	,643
K15	25,83	6,205	,633	,628

Lampiran 4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X₁

		Correlations									
		B16	B17	B18	B19	B20	B21	B22	B23	B24	TOTAL
B16	Pearson Correlation	1	,000	,618**	,761**	,000	,000	,127	,000	,091	,339
	Sig. (2-tailed)		1,000	,000	,000	1,000	1,000	,468	1,000	,604	,046
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
B17	Pearson Correlation	,000	1	,455**	-,254	-,059	,594**	,604**	,852**	,526**	,636**
	Sig. (2-tailed)	1,000		,006	,141	,737	,000	,000	,000	,001	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
B18	Pearson Correlation	,618**	,455**	1	,651**	-,121	,270	,484**	,388*	,314	,608**
	Sig. (2-tailed)	,000	,006		,000	,490	,116	,003	,021	,066	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
B19	Pearson Correlation	,761**	-,254	,651**	1	-,198	-,200	,048	-,208	-,110	,141
	Sig. (2-tailed)	,000	,141	,000		,254	,248	,785	,231	,528	,419
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
B20	Pearson Correlation	,000	-,059	-,121	-,198	1	,522**	,322	,052	,434**	,447**
	Sig. (2-tailed)	1,000	,737	,490	,254		,001	,059	,767	,009	,007
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
B21	Pearson Correlation	,000	,594**	,270	-,200	,522**	1	,806**	,559**	,880**	,887**
	Sig. (2-tailed)	1,000	,000	,116	,248	,001		,000	,000	,000	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
B22	Pearson Correlation	,127	,604**	,484**	,048	,322	,806**	1	,574**	,708**	,875**
	Sig. (2-tailed)	,468	,000	,003	,785	,059	,000		,000	,000	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
B23	Pearson Correlation	,000	,852**	,388*	-,208	,052	,559**	,574**	1	,520**	,636**
	Sig. (2-tailed)	1,000	,000	,021	,231	,767	,000	,000		,001	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
B24	Pearson Correlation	,091	,526**	,314	-,110	,434**	,880**	,708**	,520**	1	,878**
	Sig. (2-tailed)	,604	,001	,066	,528	,009	,000	,000	,001		,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	,339	,636**	,608**	,141	,447**	,887**	,875**	,636**	,878**	1
	Sig. (2-tailed)	,046	,000	,000	,419	,007	,000	,000	,000	,000	

TOT AL	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
-----------	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Hasil Uji Reliabilitas X₁

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	35	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	35	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,825	8

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
B16	17,49	8,610	,146	,842
B17	17,57	7,958	,614	,810
B18	17,54	7,844	,431	,819
B20	17,91	7,845	,329	,831
B21	18,23	5,829	,870	,751
B22	18,17	5,911	,807	,761
B23	18,60	7,835	,599	,808
B24	17,89	4,810	,800	,775

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Hasil Uji Reliabilitas X₂

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	35	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	35	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,605	7

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
S25	15,66	3,879	,577	,472
S27	15,49	5,316	-,033	,697
S28	14,54	4,550	,423	,541
S29	14,57	4,370	,464	,525
S30	15,06	5,173	,112	,627
S31	15,71	3,210	,653	,410
S32	15,26	4,961	,186	,608

Lampiran 6. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas X₃

Correlations

	P34	P35	P36	P37	P38	P39	P40	P41	P42	P43	P44	P45	P46	P47	P48	TOTAL
P34 Pearson Correlation	1	,555	,843	,674	-,637	,663	,277	,452	-,284	-,095	-,566	,192	,570	,022	,157	,656
P34 Sig. (2-tailed)		,001	,000	,000	,000	,000	,107	,006	,098	,589	,000	,269	,000	,899	,369	,000
P34 N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P35 Pearson Correlation	,555	1	,682	,592	-,398	,202	,025	-,047	-,215	,481	-,463	-,083	,445	,281	,084	,529
P35 Sig. (2-tailed)	,001		,000	,000	,018	,244	,888	,789	,214	,003	,005	,637	,007	,102	,631	,001
P35 N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P36 Pearson Correlation	,843	,682	1	,438	-,667	,346	-,072	,259	-,354	-,107	-,467	-,050	,481	,193	,160	,489
P36 Sig. (2-tailed)	,000	,000		,008	,000	,042	,683	,133	,037	,539	,005	,777	,003	,266	,359	,003
P36 N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P37 Pearson Correlation	,674	,592	,438	1	-,561	,640	,483	,116	-,219	,415	-,673	,252	,213	-,073	,250	,573
P37 Sig. (2-tailed)	,000	,000	,008		,000	,000	,003	,507	,207	,013	,000	,144	,220	,677	,147	,000
P37 N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P38 Pearson Correlation	-,637	-,398	-,667	-,561	1	-,120	,059	-,310	,825	,183	,677	,041	,167	,019	-,479	-,065
P38 Sig. (2-tailed)	,000	,018	,000	,000		,493	,738	,070	,000	,293	,000	,817	,339	,916	,004	,712
P38 N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P39 Pearson Correlation	,663	,202	,346	,640	-,120	1	,801	,360	,339	,113	-,280	,453	,551	-,027	-,207	,788
P39 Sig. (2-tailed)	,000	,244	,042	,000	,493		,000	,034	,046	,519	,104	,006	,001	,879	,233	,000
P39 N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P40 Pearson Correlation	,277	,025	-,072	,483	,059	,801	1	,352	,332	,110	-,167	,443	,293	-,026	-,379	,546
P40 Sig. (2-tailed)	,107	,888	,683	,003	,738	,000		,038	,052	,528	,337	,008	,087	,882	,025	,001
P40 N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P41 Pearson Correlation	,452	-,047	,259	,116	-,310	,360	,352	1	-,118	-,209	,029	,142	,333	,111	,000	,430
P41 Sig. (2-tailed)	,006	,789	,133	,507	,070	,034	,038		,500	,228	,870	,415	,050	,525	1,000	,010
P41 N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P42 Pearson Correlation	-,284	-,215	-,354	-,219	,825	,339	,332	-,118	1	,333	,601	,129	,471	,013	-,492	,366
P42 Sig. (2-tailed)	,098	,214	,037	,207	,000	,046	,052	,500		,051	,000	,459	,004	,940	,003	,031
P42 N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P43 Pearson Correlation	-,095	,481	-,107	,415	,183	,113	,110	-,209	,333	1	,065	-,035	,157	,136	-,019	,397
P43 Sig. (2-tailed)	,589	,003	,539	,013	,293	,519	,528	,228	,051		,709	,842	,368	,434	,915	,018
P43 N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P44 Pearson Correlation	-,566	-,463	-,467	-,673	,677	-,280	-,167	,029	,601	,065	1	-,300	,115	,003	-,352	-,113

	Sig. (2-tailed)	,000	,005	,005	,000	,000	,104	,337	,870	,000	,709		,080	,510	,985	,038	,518
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
P45	Pearson Correlation	,192	-,083	-,050	,252	,041	,453**	,443**	,142	,129	-,035	-,300	1	,061	,140	-,058	,378*
	Sig. (2-tailed)	,269	,637	,777	,144	,817	,006	,008	,415	,459	,842	,080		,728	,423	,739	,025
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	,570**	,445**	,481**	,213	,167	,551**	,293	,333	,471**	,157	,115	,061	1	,093	-,288	,776**
P46	Sig. (2-tailed)	,000	,007	,003	,220	,339	,001	,087	,050	,004	,368	,510	,728		,597	,094	,000
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	,022	,281	,193	-,073	,019	-,027	-,026	,111	,013	,136	,003	,140	,093	1	-,120	,335*
P47	Sig. (2-tailed)	,899	,102	,266	,677	,916	,879	,882	,525	,940	,434	,985	,423	,597		,493	,049
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	,157	,084	,160	,250	-,479**	-,207	-,379*	,000	-,492**	-,019	-,352*	-,058	-,288	-,120	1	-,112
P48	Sig. (2-tailed)	,369	,631	,359	,147	,004	,233	,025	1,000	,003	,915	,038	,739	,094	,493		,521
	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Pearson Correlation	,656**	,529**	,489**	,573**	-,065	,788**	,546**	,430**	,366*	,397*	-,113	,378*	,776**	,335*	-,112	1
TOTAL	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,003	,000	,712	,000	,001	,010	,031	,018	,518	,025	,000	,049	,521	
L	N	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Hasil Uji Reliabilitas X₃

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	35	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	35	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,771	12

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
P34	29,17	8,617	,694	,714
P35	29,80	10,047	,529	,742
P36	30,00	9,647	,489	,745
P37	29,83	9,323	,615	,729
P39	29,49	9,434	,765	,718
P40	29,46	10,550	,490	,750
P41	29,74	10,785	,295	,766
P42	29,77	11,770	-,007	,794
P43	30,17	11,205	,193	,774
P45	29,46	10,667	,260	,772
P46	29,49	10,434	,627	,742
P47	29,40	11,012	,136	,789

LAMPIRAN II

7. Rekap Data Penelitian

8. Rekap Data Karakteristik Responden

9. Hitungan Tabel Distribusi Frekuensi

10. Statistik Deskriptif

11. Hasil Uji Normalitas

12. Hasil Uji Linearitas

13. Hasil Uji Heteroskedastisitas

14. Hasil Uji Multikolinearitas

15. Hasil Uji Hipotesis

16. Surat Izin Penelitian

17. Surat Keterangan

Lampiran 7 Rekap Data Penelitian
A. Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit

No	K2	K3	K4	K5	K8	K9	K10	K11	K14	K15	JML	No	K2	K3	K4	K5	K8	K9	K10	K11	K14	K15	JML
1	4	3	2	3	4	3	2	3	4	3	31	26	3	3	3	4	4	3	4	3	3	2	32
2	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	33	27	3	3	2	3	2	4	4	3	3	4	31
3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	30	28	3	3	3	4	4	3	4	3	3	2	32
4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	35	29	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	32
5	4	3	3	4	3	4	4	4	3	1	33	30	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	31
6	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	30	31	3	2	4	3	3	4	3	3	4	3	32
7	3	3	3	3	3	3	4	4	2	3	31	32	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	31
8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	29	33	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	31
9	3	3	3	2	3	3	2	4	2	2	27	34	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	34
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	35	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	32
11	2	3	3	4	3	3	3	4	4	2	31	36	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	36
12	3	4	3	3	4	3	3	3	2	3	31	37	3	3	4	3	3	3	4	4	4	3	34
13	4	4	3	3	2	4	4	4	3	3	34	38	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	28
14	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	37	39	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
15	3	2	2	3	3	4	4	4	4	3	32	40	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	28
16	4	2	3	4	3	3	4	4	3	4	34	41	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	28
17	3	2	3	3	3	4	3	3	4	3	31	42	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	29
18	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	31	43	4	2	4	3	3	3	2	3	2	3	29
19	3	3	2	3	4	3	3	3	2	3	29	44	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	28
20	4	3	3	3	2	4	4	4	3	3	33	45	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	29
21	4	3	2	4	3	3	3	3	3	3	31	46	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	30
22	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	47	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	27
23	3	3	2	3	3	4	3	3	3	4	31	48	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	29
24	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	31	49	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	30
25	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	50	3	2	3	3	4	4	3	3	3	3	31

No	K2	K3	K4	K5	K8	K9	K10	K11	K14	K15	JML	No	K2	K3	K4	K5	K8	K9	K10	K11	K14	K15	JML
51	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	30	76	4	2	3	3	3	4	3	3	2	3	30
52	4	2	3	4	4	3	4	3	2	3	32	77	3	2	3	2	2	3	3	4	3	3	28
53	3	2	3	3	4	3	3	4	3	4	32	78	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	29
54	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	27	79	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	33
55	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	29	80	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	30
56	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	27	81	3	3	3	2	2	2	3	2	3	4	27
57	3	3	3	3	2	3	4	4	4	4	33	82	3	3	2	3	3	2	3	2	4	1	26
58	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	28	83	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	29
59	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	28	84	3	3	3	2	4	4	1	3	2	3	28
60	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	28	85	3	3	2	3	3	4	4	4	3	3	32
61	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	30	86	3	2	3	3	3	4	2	4	2	3	29
62	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	32	87	3	2	3	3	3	3	2	4	3	3	29
63	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	31	88	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	30
64	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	31	89	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	29
65	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	31	90	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	33
66	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	30	91	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	33
67	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	32	92	3	2	3	3	4	4	4	4	3	4	34
68	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	33	93	3	2	3	3	3	3	3	3	4	4	31
69	4	2	3	3	3	4	3	4	3	3	32	94	3	2	3	3	3	3	3	3	4	4	31
70	4	2	2	2	3	4	3	2	2	2	26	95	3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	33
71	4	2	3	3	2	3	3	3	3	3	29	96	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	32
72	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	30	97	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	34
73	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	30	98	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	34
74	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	30	99	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	33
75	4	2	3	3	3	4	3	3	3	3	31	100	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	35

B. Faktor Budaya

No	B16	B17	B18	B20	B21	B22	B23	B24	JML	No	B16	B17	B18	B20	B21	B22	B23	B24	JML
1	3	3	2	3	1	2	2	3	19	24	4	3	3	3	4	4	4	3	28
2	3	2	3	3	3	2	2	3	21	25	4	4	3	3	3	3	3	4	27
3	3	3	3	4	4	4	3	4	28	26	4	4	4	3	3	3	3	4	28
4	3	3	2	4	2	3	3	2	22	27	4	3	4	2	4	3	3	4	27
5	3	4	4	4	4	3	3	3	28	28	3	3	3	4	3	4	4	4	28
6	3	3	3	3	3	3	3	2	23	29	3	3	3	4	4	4	4	3	28
7	3	3	3	3	4	3	2	3	24	30	3	3	4	3	4	4	3	3	27
8	3	3	3	3	3	3	2	2	22	31	3	3	2	3	3	3	3	3	23
9	3	4	3	3	3	3	3	3	25	32	4	3	4	4	3	3	3	3	27
10	4	2	2	3	3	2	3	3	22	33	3	3	3	3	4	3	3	3	25
11	3	3	3	3	3	4	3	3	25	34	3	3	4	3	3	3	3	3	25
12	3	3	3	3	3	4	3	3	25	35	3	3	3	3	3	2	3	3	23
13	3	3	3	3	3	3	4	2	24	36	3	3	3	3	3	2	2	3	22
14	3	2	3	3	3	4	3	3	24	37	3	3	3	3	3	3	3	2	23
15	3	3	3	4	4	4	2	3	26	38	3	3	3	4	3	3	3	3	25
16	3	3	4	4	4	4	4	3	29	39	4	2	3	3	3	2	2	3	22
17	3	3	4	3	3	4	3	3	26	40	4	3	3	3	3	3	3	3	25
18	3	3	4	3	3	4	3	3	26	41	4	3	2	2	3	3	3	3	23
19	3	3	4	3	3	3	3	3	25	42	4	3	3	4	3	3	3	3	26
20	3	3	4	3	3	3	3	3	25	43	4	2	3	2	3	3	3	3	23
21	4	3	4	3	3	3	3	3	26	44	2	2	3	3	2	3	3	3	21
22	4	3	4	4	4	4	3	3	29	45	3	3	3	4	3	3	2	2	23
23	4	3	4	4	3	3	3	3	27	46	3	2	3	2	2	4	4	4	24

C. Faktor Sosial

No	S25	S27	S28	S29	S30	S31	S32	JML	No	S25	S27	S28	S29	S30	S31	S32	JML
1	2	2	3	4	3	4	3	21	24	4	3	4	4	4	4	4	27
2	3	2	3	3	4	2	2	19	25	3	3	3	4	4	4	2	23
3	2	2	4	2	4	4	3	21	26	2	3	4	3	3	3	4	22
4	2	2	4	4	2	4	2	20	27	2	3	4	3	4	2	3	21
5	2	2	4	4	3	4	4	23	28	3	3	2	3	4	4	4	23
6	2	2	4	2	2	1	2	15	29	2	2	3	3	3	2	2	17
7	1	2	4	3	3	2	2	17	30	3	3	3	4	4	4	3	24
8	2	4	4	4	3	4	4	25	31	2	4	4	4	4	3	2	23
9	2	2	3	3	3	2	3	18	32	4	4	3	3	2	3	2	21
10	2	2	4	4	4	4	3	23	33	4	2	4	3	2	3	2	20
11	4	4	3	3	4	3	3	24	34	4	4	3	4	2	3	2	22
12	2	4	4	3	3	4	4	24	35	4	4	3	3	4	3	4	25
13	4	2	4	4	3	2	4	23	36	4	2	4	4	4	3	4	25
14	3	3	3	3	3	3	3	21	37	2	4	4	3	2	4	4	23
15	2	3	3	3	3	3	3	20	38	2	4	3	4	4	3	3	23
16	4	4	3	3	3	3	1	21	39	4	4	3	3	3	3	3	23
17	4	4	4	4	3	3	2	24	40	4	4	3	3	3	3	3	23
18	2	2	4	4	3	3	2	20	41	4	3	3	4	4	4	4	26
19	4	4	4	4	4	3	3	26	42	4	3	3	3	4	4	4	25
20	4	2	4	4	3	3	2	22	43	2	3	3	3	2	3	3	19
21	4	2	3	3	2	3	2	19	44	2	3	3	3	2	3	3	19
22	3	3	3	3	3	3	2	20	45	2	3	3	2	3	2	3	18
23	2	3	4	3	4	4	4	24	46	2	3	4	3	2	2	2	18

No	S25	S27	S28	S29	S30	S31	S32	JML	No	S25	S27	S28	S29	S30	S31	S32	JML
47	2	3	3	3	3	2	3	19	72	3	3	3	3	3	3	3	21
48	2	3	4	3	3	3	3	21	73	3	3	3	4	3	3	2	21
49	2	3	4	3	4	3	3	22	74	3	3	3	3	3	1	3	19
50	2	3	4	3	4	4	4	24	75	3	3	3	3	3	4	2	21
51	2	3	3	3	4	3	4	22	76	3	3	3	3	3	1	2	18
52	3	3	3	3	3	3	2	20	77	2	3	3	3	3	3	3	20
53	3	3	3	3	2	3	2	19	78	4	3	4	3	4	4	4	26
54	2	3	3	3	3	4	4	22	79	2	3	2	3	3	2	3	18
55	2	3	3	3	3	3	2	19	80	2	3	3	3	3	2	2	18
56	2	3	3	3	3	3	2	19	81	3	3	3	2	3	3	3	20
57	2	3	3	3	3	4	4	22	82	3	2	4	4	3	3	3	22
58	2	3	3	3	3	3	2	19	83	3	2	3	3	3	2	2	18
59	2	3	3	3	2	3	2	18	84	3	4	3	2	2	4	3	21
60	3	3	4	4	3	3	2	22	85	3	4	3	3	2	4	1	20
61	3	3	4	4	2	3	2	21	86	3	4	3	2	3	1	2	18
62	3	3	4	4	3	4	4	25	87	3	4	4	4	2	2	3	22
63	3	3	4	4	3	3	2	22	88	3	4	3	2	2	2	3	19
64	3	3	4	2	2	2	1	17	89	3	2	3	3	3	2	3	19
65	3	1	4	4	3	3	2	20	90	3	3	3	3	3	3	3	21
66	3	1	4	4	3	3	2	20	91	3	3	3	3	4	4	2	22
67	3	2	3	3	3	2	3	19	92	3	3	3	3	3	4	4	23
68	3	2	3	3	3	1	2	17	93	3	3	3	3	3	4	4	23
69	3	2	3	3	3	1	2	17	94	4	3	3	3	3	4	4	24
70	3	2	3	3	3	3	2	19	95	3	3	4	4	3	3	4	24
71	3	3	3	3	3	3	2	20	96	3	3	4	4	3	3	1	21

D. Faktor Pribadi

No	P 34	P 35	P 36	P 37	P 39	P 40	P 41	P 42	P 43	P 45	P 46	P 47	JML	No	P 34	P 35	P36	P3 7	P 39	P 40	P 41	P 42	P 43	P 45	P 46	P 47	JML
1	4	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	30	24	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	32
2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	3	3	32	25	3	3	2	2	3	2	3	3	2	2	3	2	30
3	4	2	2	3	3	3	2	3	2	2	3	3	32	26	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	28
4	3	4	2	4	3	3	2	3	2	1	3	2	32	27	4	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	4	31
5	1	3	3	3	3	3	1	3	2	2	3	2	29	28	3	2	2	2	3	4	4	4	2	4	3	4	37
6	4	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	32	29	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	31
7	3	2	2	3	3	3	3	3	1	2	3	3	31	30	3	3	2	2	3	2	3	3	2	2	3	2	30
8	4	4	2	3	3	3	2	3	4	3	3	2	36	31	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	35
9	3	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	31	32	4	3	2	3	3	3	3	3	1	3	3	2	33
10	3	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	3	31	33	4	3	2	3	3	3	3	3	1	3	3	2	33
11	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	2	1	36	34	4	3	2	3	3	3	3	3	1	3	3	2	33
12	3	1	1	2	3	3	2	3	1	2	3	2	26	35	4	3	2	3	3	3	3	3	1	3	3	2	33
13	4	3	2	3	3	3	2	4	2	1	4	3	34	36	4	3	2	3	3	3	3	3	1	3	3	2	33
14	4	3	3	2	1	3	3	3	1	4	3	2	32	37	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	35
15	3	3	3	2	1	3	3	3	1	4	3	4	33	38	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	31
16	4	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2	33	39	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	2	32
17	3	4	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	30	40	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	31
18	3	3	2	3	3	3	2	3	2	1	3	2	30	41	4	3	2	3	3	3	1	2	2	2	3	3	31
19	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	27	42	3	2	2	2	3	3	3	3	1	2	2	2	28
20	4	3	2	3	3	3	1	3	2	1	4	3	32	43	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	31
21	4	3	3	2	1	3	3	3	1	4	3	2	32	44	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	31
22	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	2	31	45	3	3	2	2	2	3	2	3	2	1	2	2	27
23	4	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	4	31	46	3	3	2	2	2	3	2	3	2	1	3	2	28

No	P 34	P 35	P 36	P 37	P 39	P 40	P 41	P 42	P 43	P 45	P 46	P 47	JML	No	P 34	P 35	P 36	P 37	P 39	P 40	P 41	P 42	P 43	P 45	P 46	P 47	JML
47	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	30	72	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	30
48	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	30	73	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	30
49	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	30	74	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	31
50	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	2	30	75	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	30
51	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	30	76	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	30
52	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	34	77	3	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	31
53	2	3	3	3	3	3	2	3	3	1	4	3	33	78	3	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	31
54	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	33	79	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	2	3	31
55	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	33	80	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1	3	3	32
56	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	33	81	4	3	4	2	2	1	2	2	2	2	3	3	30
57	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	33	82	1	2	1	1	1	2	2	4	4	3	4	4	29
58	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	32	83	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	35
59	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	32	84	3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	28
60	4	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	34	85	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	30
61	4	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	34	86	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	1	2	29
62	4	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	34	87	3	2	1	3	3	3	3	2	2	3	2	2	29
63	4	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	34	88	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	31
64	4	3	3	3	3	3	3	2	2	4	3	2	35	89	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	35
65	4	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	34	90	4	2	2	3	3	3	2	3	1	2	3	2	30
66	4	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	34	91	4	2	2	3	3	3	2	3	1	2	3	2	30
67	3	2	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	30	92	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	33
68	3	2	2	2	3	3	2	3	1	1	3	2	27	93	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	33
69	3	4	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	32	94	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	33
70	3	2	2	2	3	3	3	3	2	4	3	2	32	95	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	34
71	3	2	2	2	3	3	3	3	1	2	3	2	29	96	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	29

Lampiran 8 Rekap Data Karakteristik Responden

No	Nama	Instansi	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan	Pendapatan/ Gaji	Pernah Meminjam	Piutang
1		SDN Pasireurih 1	Laki-laki	>55 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
2			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
3			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
4			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	<2.000.000	YA	<5.000.000
5			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
6			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
7		SDN Pasireurih 2	Laki-laki	35-54 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
8			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
9			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
10			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
11			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
12			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
13		SDN Pasireurih 3	Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
14	Nana		Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
15			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	<2.000.000	YA	<5.000.000
16			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
17			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
18			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
19			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	<2.000.000	YA	<5.000.000
20			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
21			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	<2.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000

22	Amsar	SDN Pasireurih 4	Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
23	Jubaedah		Perempuan	>55 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
24	Sunarsih		Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
25	Romdiyah		Perempuan	25-34 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
26			Perempuan	>55 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
27			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
28			Perempuan	>55 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
29	Jajat Santosa		Laki-laki	35-54 tahun	DII/ DIII	>5.000.000	YA	>25.000.000
30	Susilawati		Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
31			SDN Kaduronyok 1	Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA
32		Perempuan		35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
33		Laki-laki		35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
34		Perempuan		35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
35		Perempuan		25-34 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
36		Perempuan		35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
37		Perempuan		35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
38	Rafiudin	SDN Kaduronyok 2	Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
39			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
40			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	<2.000.000	YA	<5.000.000
41			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
42			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
43			Laki-laki	>55 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
44			Laki-laki	>55 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
45			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	<2.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
46	Mustopa		Laki-laki	>55 tahun	S1/ S2	>5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
47	Dede Daemung		Laki-laki	>55 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
48	Hasanudin	SDN Cibarani 1	Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
49	Rojiah		Perempuan	>55 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
50	Rohani		Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
51	Yayah Rokayah		Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000

52	Umah Maemunah	SDN Cibarani 2	Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
53	Sukaesih		Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
54	Slamet		Laki-laki	>55 tahun	S1/ S2	>5.000.000	YA	<5.000.000
55	Mas'ud		Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
56	Martono		Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
57	Ghazali		Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	>5.000.000	YA	>25.000.000
58	Faridah		Perempuan	>55 tahun	DII/ DIII	>5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
59	Siti Riwayati		Perempuan	>55 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
60			SDN Cisereh	Perempuan	35-54 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA
61		Perempuan		35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
62		Perempuan		35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
63		Perempuan		35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
64		Perempuan		35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
65		Laki-laki		35-54 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
66		Laki-laki		35-54 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
67		SDN Kubangkondang 1		Perempuan	25-34 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA
68			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
69			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
70			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
71			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
72			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
73			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
74			Perempuan	>55 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
75			Perempuan	>55 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
76			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	<2.000.000	YA	<5.000.000
77		SDN Kubangkondang 2	Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
78			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
79			Laki-laki	35-54 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
80			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
81			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000

82			Laki-laki	>55 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
83			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
84			Laki-laki	35-54 tahun	SMA/ SPG	<2.000.000	YA	<5.000.000
85			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	<2.000.000	YA	<5.000.000
86			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
87			Perempuan	35-54 tahun	SMA/ SPG	<2.000.000	YA	<5.000.000
88			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
89			Perempuan	35-54 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
90			Laki-laki	>55 tahun	DII/ DIII	>5.000.000	YA	>25.000.000
91			Laki-laki	>55 tahun	DII/ DIII	>5.000.000	YA	<5.000.000
92		SDN Kubangkondang 3	Perempuan	35-54 tahun	DII/ DIII	<2.000.000	YA	<5.000.000
93			Perempuan	25-34 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
94			Perempuan	35-54 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
95			Laki-laki	25-34 tahun	DII/ DIII	<2.000.000	YA	<5.000.000
96	Yadi Haryadi		Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
97			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
98			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
99			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
100		SDN Kondangjaya 1	Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
101			Perempuan	25-34 tahun	S1/ S2	<2.000.000	YA	<5.000.000
102			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
103			Laki-laki	35-54 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
104			Laki-laki	25-34 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
105			Perempuan	35-54 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
106			Perempuan	>55 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
107			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
108		SDN Kondangjaya 2	Perempuan	>55 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
109	Suryati		Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
110	ila muladiah		Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	<2.000.000	YA	<5.000.000

111	Ila muladiah		Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	<2.000.000	YA	<5.000.000
112			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	<2.000.000	YA	<5.000.000
113			Laki-laki	35-54 tahun	DII/ DIII	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
114			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
115	Saepudin	SDN Rawasari	Laki-laki	>55 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
116			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
117			Laki-laki	>55 tahun	SMA/ SPG	>5.000.000	YA	>25.000.000
118			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	>25.000.000
119	Juwenah	SDN Ciherangjaya 1	Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000
120			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	>5.000.000	YA	<5.000.000
121		SDN Ciherangjaya 2	Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
122			Laki-laki	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	5.000.000 - 25.000.000
123			Perempuan	35-54 tahun	S1/ S2	2.000.000 - 5.000.000	YA	<5.000.000

Lampiran 9 Hitungan Tabel Distribusi Frekuensi

1. Menentukan Tabel Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Mengambil

Kredit

a. Menentukan Jumlah Kelas Interval

$$K=1+3,3 \log n$$

$$K=1+3,3 \log 123$$

$$K=1+3,3 (2,090)$$

$$K=1+6,897$$

$$K=7,897$$

$$K=8 \text{ (dibulatkan)}$$

b. Menentukan Rentang Data

$$\text{Rentang Data} = \text{Nilai Maksimum-Nilai Minimum}$$

$$= 37-25$$

$$= 12$$

c. Menentukan Panjang Kelas

$$\text{Panjang Kelas} = \text{Rentang Data/Jumlah Kelas}$$

$$= 12/8$$

$$= 1,5$$

$$= 2 \text{ (dibulatkan)}$$

d. Menghitung Distribusi Kecenderungan Variabel

$$\text{Mean ideal (Mi)} = 1/2 (X \text{ max} + X \text{ min})$$

$$= 1/2 (40 + 10)$$

$$= 25$$

$$\begin{aligned}
 \text{Standar deviasi ideal (Si)} &= 1/6 (X \text{ max} - X \text{ min}) \\
 &= 1/6 (40-10) \\
 &= 5
 \end{aligned}$$

Penentuan kategori

$$\begin{aligned}
 1) \text{ Sangat Tinggi} &= Mi + 1,5 Si < X \leq Mi + 3 Si \\
 &= 25 + (1,5) 5 < x \leq 25 + (3) 5 \\
 &= 32,5 < X \leq 40 \\
 &= 33 < X \leq 40 \\
 2) \text{ Tinggi} &= Mi + 0,5 Si < X \leq Mi + 1,5 Si \\
 &= 25 + (0,5) 5 < X \leq 25 + (1,5) 5 \\
 &= 27,5 < X \leq 32,5 \\
 &= 28 < X \leq 33 \\
 3) \text{ Sedang} &= Mi - 0,5 Si < X \leq Mi + 0,5 Si \\
 &= 25 - (0,5) 5 < X \leq 25 + (0,5) 5 \\
 &= 22,5 < X \leq 27,5 \\
 &= 23 < X \leq 28 \\
 4) \text{ Rendah} &= Mi - 1,5 Si < X \leq Mi - 0,5 Si \\
 &= 25 - (1,5) 5 < X \leq 25 - (0,5) 5 \\
 &= 17,5 < X \leq 22,5 \\
 &= 18 < X \leq 23
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 5) \text{ Sangat Rendah} &= M_i - 3 S_i < X \leq M_i - 1,5 S_i \\
 &= 25 - (3) 5 < X \leq 25 - (1,5) 5 \\
 &= 10 < X \leq 17,5 \\
 &= 10 < X \leq 18
 \end{aligned}$$

2. Menentukan Tabel Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Budaya

a. Menentukan Jumlah Kelas Interval

$$K = 1 + 3,3 \log n$$

$$K = 1 + 3,3 \log 123$$

$$K = 1 + 3,3 (2,090)$$

$$K = 1 + 6,897$$

$$K = 7,897$$

$$K = 8 \text{ (dibulatkan)}$$

b. Menentukan Rentang Data

$$\text{Rentang Data} = \text{Nilai Maksimum} - \text{Nilai Minimum}$$

$$= 31 - 17$$

$$= 14$$

c. Menentukan Panjang Kelas

$$\text{Panjang Kelas} = \text{Rentang Data} / \text{Jumlah Kelas}$$

$$= 14 / 8$$

$$= 1,75$$

$$= 2 \text{ (dibulatkan)}$$

d. Menghitung Distribusi Kecenderungan Variabel

$$\text{Mean ideal (Mi)} = 1/2 (X \text{ max} + X \text{ min})$$

$$= 1/2 (32 + 8)$$

$$= 20$$

$$\text{Standar deviasi ideal (Si)} = 1/6 (X \text{ max} - X \text{ min})$$

$$= 1/6 (32-8)$$

$$= 4$$

Penentuan kategori

$$1). \text{ Sangat Tinggi} = Mi + 1,5 Si < X \leq Mi + 3 Si$$

$$= 20 + (1,5) 4 < x \leq 20 + (3) 4$$

$$= 26 < X \leq 32$$

$$2) \text{ Tinggi} = Mi + 0,5 Si < X \leq Mi + 1,5 Si$$

$$= 20 + (0,5) 4 < X \leq 20 + (1,5) 4$$

$$= 22 < X \leq 26$$

$$3) \text{ Sedang} = Mi - 0,5 Si < X \leq Mi + 0,5 Si$$

$$= 20 - (0,5) 4 < X \leq 20 + (0,5) 4$$

$$= 18 < X \leq 22$$

$$3) \text{ Rendah} = Mi - 1,5 Si < X \leq Mi - 0,5 Si$$

$$= 20 - (1,5) 4 < X \leq 20 - (0,5) 4$$

$$= 14 < X \leq 18$$

$$\begin{aligned}
 5) \text{ Sangat Rendah} &= M_i - 3 S_i < X \leq M_i - 1,5 S_i \\
 &= 20 - (3) 4 < X \leq 20 - (1,5) 4 \\
 &= 8 < X \leq 14
 \end{aligned}$$

3. Menentukan Tabel Distribusi Frekuensi Variabel Faktor Sosial

a. Menentukan Jumlah Kelas Interval

$$K = 1 + 3,3 \log n$$

$$K = 1 + 3,3 \log 123$$

$$K = 1 + 3,3 (2,090)$$

$$K = 1 + 6,897$$

$$K = 7,897$$

$$K = 8 \text{ (dibulatkan)}$$

b. Menentukan Rentang Data

$$\text{Rentang Data} = \text{Nilai Maksimum} - \text{Nilai Minimum}$$

$$= 27 - 14$$

$$= 13$$

c. Menentukan Panjang Kelas

$$\text{Panjang Kelas} = \text{Rentang Data} / \text{Jumlah Kelas}$$

$$= 13/8$$

$$= 1,625$$

$$= 2 \text{ (dibulatkan)}$$

e. Menghitung Distribusi Kecenderungan Variabel

$$\text{Mean ideal (M}_i) = 1/2 (X_{\max} + X_{\min})$$

$$= 1/2 (28 + 7)$$

$$=17,5$$

$$\text{Standar deviasi ideal (Si)} = 1/6 (X \text{ max} - X \text{ min})$$

$$= 1/6 (28-7)$$

$$= 3,5$$

Penentuan kategori

$$1). \text{ Sangat Tinggi} = Mi + 1,5 Si < X \leq Mi + 3 Si$$

$$= 17,5 + (1,5) 3,5 < x \leq 17,5 + (3) 3,5$$

$$= 22,75 < X \leq 28$$

$$= 23 < X \leq 28$$

$$2) \text{ Tinggi} = Mi + 0,5 Si < X \leq Mi + 1,5 Si$$

$$= 17,5 + (0,5) 3,5 < X \leq 17,5 + (1,5) 3,5$$

$$= 19,25 < X \leq 22,75$$

$$= 19 < X \leq 23$$

$$3) \text{ Sedang} = Mi - 0,5 Si < X \leq Mi + 0,5 Si$$

$$= 17,5 - (0,5) 3,5 < X \leq 17,5 + (0,5) 3,5$$

$$= 15,75 < X \leq 19,25$$

$$= 16 < X \leq 19$$

$$3) \text{ Rendah} = Mi - 1,5 Si < X \leq Mi - 0,5 Si$$

$$= 17,5 - (1,5) 3,5 < X \leq 17,5 - (0,5) 3,5$$

$$= 12,25 < X \leq 15,75$$

$$= 12 < X \leq 16$$

$$5) \text{ Sangat Rendah} = M_i - 3 S_i < X \leq M_i - 1,5 S_i$$

$$= 17,5 - (3) 3,5 < X \leq 17,5 - (1,5) 3,5$$

$$= 7 < X \leq 12$$

4. Menentukan Tabel Distribusi Frekuensi Faktor Pribadi

a. Menghitung Jumlah Kelas Interval

$$K = 1 + 3,3 \log n$$

$$K = 1 + 3,3 \log 123$$

$$K = 1 + 3,3 (2,090)$$

$$K = 1 + 6,897$$

$$K = 7,897$$

$$K = 8 \text{ (dibulatkan)}$$

b. Menentukan Rentang Data

$$\text{Rentang Data} = \text{Nilai Maksimum} - \text{Nilai Minimum}$$

$$= 37 - 25$$

$$= 12$$

c. Menentukan Panjang Kelas

$$\text{Panjang Kelas} = \text{Rentang Data} / \text{Jumlah Kelas}$$

$$= 12/8$$

$$= 1,5$$

$$= 2 \text{ (dibulatkan)}$$

d. Menghitung Distribusi Kecenderungan Variabel

$$\text{Mean ideal (M}_i) = 1/2 (X_{\text{max}} + X_{\text{min}})$$

$$= 1/2 (48 + 12)$$

$$= 30$$

$$\text{Standar deviasi ideal (Si)} = 1/6 (X_{\max} - X_{\min})$$

$$= 1/6 (48 - 12)$$

$$= 6$$

Penentuan kategori

$$1). \text{ Sangat Tinggi} = M_i + 1,5 S_i < X \leq M_i + 3 S_i$$

$$= 30 + (1,5) 6 < x \leq 30 + (3) 6$$

$$= 39 < X \leq 48$$

$$2) \text{ Tinggi} = M_i + 0,5 S_i < X \leq M_i + 1,5 S_i$$

$$= 30 + (0,5) 6 < X \leq 30 + (1,5) 6$$

$$= 33 < X \leq 39$$

$$3) \text{ Sedang} = M_i - 0,5 S_i < X \leq M_i + 0,5 S_i$$

$$= 30 - (0,5) 6 < X \leq 30 + (0,5) 6$$

$$= 27 < X \leq 33$$

$$4) \text{ Rendah} = M_i - 1,5 S_i < X \leq M_i - 0,5 S_i$$

$$= 30 - (1,5) 6 < X \leq 30 - (0,5) 6$$

$$= 21 < X \leq 27$$

$$5) \text{ Sangat Rendah} = M_i - 3 S_i < X \leq M_i - 1,5 S_i$$

$$= 30 - (3) 6 < X \leq 30 - (1,5) 6$$

$$= 12 < X \leq 21$$

Lampiran 10 Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
KEPUTUSAN	123	25	37	30,84	2,373
BUDAYA	123	17	31	24,13	2,874
SOSIAL	123	14	27	21,07	2,465
PRIBADI	123	25	37	31,23	2,224
Valid N (listwise)	123				

Lampiran 11 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		KEPUTUSAN	BUDAYA	SOSIAL	PRIBADI
N		123	123	123	123
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	30,84	24,13	21,07	31,23
	Std. Deviation	2,373	2,874	2,465	2,224
	Absolute	,088	,087	,087	,094
Most Extreme Differences	Positive	,077	,072	,074	,094
	Negative	-,088	-,087	-,087	-,093
Kolmogorov-Smirnov Z		,979	,964	,962	1,038
Asymp. Sig. (2-tailed)		,293	,310	,313	,231

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Lampiran 12 Hasil Uji Linearitas

Case Processing Summary

	Cases					
	Included		Excluded		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
KEPUTUSAN * BUDAYA	123	100,0%	0	0,0%	123	100,0%
KEPUTUSAN * SOSIAL	123	100,0%	0	0,0%	123	100,0%
KEPUTUSAN * PRIBADI	123	100,0%	0	0,0%	123	100,0%

KEPUTUSAN * BUDAYA**Report**

KEPUTUSAN

BUDAYA	Mean	N	Std. Deviation
17	33,00	1	.
18	29,67	3	3,055
19	32,25	4	,957
20	31,00	6	2,449
21	30,13	8	2,232
22	30,50	10	2,799
23	31,24	17	1,888
24	29,89	19	2,961
25	30,88	17	2,759
26	31,15	13	2,154
27	30,80	10	1,619
28	32,00	7	1,291
29	31,75	4	2,062
30	30,67	3	4,163
31	30,00	1	.
Total	30,84	123	2,373

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)			56,634	14	4,045	,693	,777
KEPUTUSAN * BUDAYA	Between Groups	Linearity	1,636	1	1,636	,280	,598
		Deviation from Linearity	54,999	13	4,231	,725	,735
	Within Groups		630,114	108	5,834		
Total			686,748	122			

Measures of Association

	R	R Squared	Eta	Eta Squared
KEPUTUSAN * BUDAYA	,049	,002	,287	,082

KEPUTUSAN * SOSIAL

Report

KEPUTUSAN

SOSIAL	Mean	N	Std. Deviation
14	28,00	1	.
15	30,00	1	.
16	30,00	2	4,243
17	31,80	5	,837
18	29,44	9	1,667
19	29,36	14	2,098

20	30,44	18	2,281
21	31,58	19	2,364
22	31,22	18	2,713
23	31,38	16	2,500
24	32,09	11	1,640
25	31,60	5	2,881
26	28,67	3	,577
27	31,00	1	.
Total	30,84	123	2,373

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)			117,799	13	9,061	1,736	,063
KEPUTUSAN * SOSIAL	Between Groups	Linearity	30,063	1	30,063	5,759	,018
		Deviation from Linearity	87,736	12	7,311	1,401	,176
	Within Groups		568,949	109	5,220		
Total			686,748	122			

Measures of Association

	R	R Squared	Eta	Eta Squared
KEPUTUSAN * SOSIAL	,209	,044	,414	,172

KEPUTUSAN * PRIBADI**Report**

KEPUTUSAN

PRIBADI	Mean	N	Std. Deviation
25	26,00	1	.
26	31,00	1	.
27	29,50	4	2,517
28	30,25	8	2,188
29	31,18	11	2,562
30	30,60	20	1,667
31	29,87	23	2,399
32	31,45	20	2,625
33	31,88	16	2,680
34	31,64	11	1,963
35	31,00	5	2,121
36	30,00	2	1,414
37	32,00	1	.
Total	30,84	123	2,373

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)			91,957	12	7,663	1,417	,169
KEPUTUSAN * PRIBADI	Between Groups	Linearity	29,993	1	29,993	5,547	,020
		Deviation from Linearity	61,965	11	5,633	1,042	,415
	Within Groups		594,791	110	5,407		
Total			686,748	122			

Measures of Association

	R	R Squared	Eta	Eta Squared
KEPUTUSAN * PRIBADI	,209	,044	,366	,134

Lampiran 13 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	SOSIAL, BUDAYA, PRIBADI ^b		. Enter

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,287 ^a	,082	,059	2,301

a. Predictors: (Constant), SOSIAL, BUDAYA, PRIBADI

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	56,442	3	18,814	3,552	,017 ^b
	Residual	630,306	119	5,297		
	Total	686,748	122			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. Predictors: (Constant), SOSIAL, BUDAYA, PRIBADI

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	19,445	3,822		5,088	,000
	BUDAYA	,048	,073	,058	,660	,510
	PRIBADI	,208	,095	,195	2,190	,030
	SOSIAL	,178	,085	,185	2,087	,039

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	28,81	32,57	30,84	,680	123
Residual	-5,594	6,020	,000	2,273	123
Std. Predicted Value	-2,983	2,542	,000	1,000	123
Std. Residual	-2,431	2,616	,000	,988	123

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	SOSIAL, BUDAYA, PRIBADI ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: absres

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,142 ^a	,020	-,005	1,34004

a. Predictors: (Constant), SOSIAL, BUDAYA, PRIBADI

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4,370	3	1,457	,811	,490 ^b
	Residual	213,688	119	1,796		
	Total	218,058	122			

a. Dependent Variable: absres

b. Predictors: (Constant), SOSIAL, BUDAYA, PRIBADI

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,789	2,225		1,702	,091
	BUDAYA	-,051	,043	-,110	-1,207	,230
	PRIBADI	-,049	,055	-,082	-,892	,374
	SOSIAL	,039	,050	,072	,782	,436

a. Dependent Variable: absres

Lampiran 14 Hasil Uji Multikolinearitas

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	SOSIAL, BUDAYA, PRIBADI ^b		Enter

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,287 ^a	,082	,059	2,301

a. Predictors: (Constant), SOSIAL, BUDAYA, PRIBADI

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	56,442	3	18,814	3,552	,017 ^b
	Residual	630,306	119	5,297		
	Total	686,748	122			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. Predictors: (Constant), SOSIAL, BUDAYA, PRIBADI

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	19,445	3,822		5,088	,000	
	BUDAYA	,048	,073	,058	,660	,510	,986
	PRIBADI	,208	,095	,195	2,190	,030	,977
	SOSIAL	,178	,085	,185	2,087	,039	,984

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Coefficient Correlations^a

Model		SOSIAL	BUDAYA	PRIBADI	
1	Correlations	SOSIAL	1,000	-,066	-,116
		BUDAYA	-,066	1,000	,108
		PRIBADI	-,116	,108	1,000
1	Covariances	SOSIAL	,007	,000	-,001
		BUDAYA	,000	,005	,001
		PRIBADI	-,001	,001	,009

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions			
				(Constant)	BUDAYA	PRIBADI	SOSIAL
1	1	3,976	1,000	,00	,00	,00	,00
	2	,013	17,380	,00	,65	,01	,34
	3	,009	21,394	,03	,16	,23	,61
	4	,002	44,647	,97	,20	,76	,05

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Lampiran 15 Hasil Uji Hipotesis**Variables Entered/Removed^a**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	BUDAYA ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,049 ^a	,002	-,006	2,380

a. Predictors: (Constant), BUDAYA

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1,636	1	1,636	,289	,592 ^b
	Residual	685,112	121	5,662		
	Total	686,748	122			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. Predictors: (Constant), BUDAYA

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	29,865	1,821		16,398	,000
	BUDAYA	,040	,075	,049	,537	,592

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	SOSIAL ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,209 ^a	,044	,036	2,330

a. Predictors: (Constant), SOSIAL

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	30,063	1	30,063	5,539	,020 ^b
	Residual	656,685	121	5,427		
	Total	686,748	122			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. Predictors: (Constant), SOSIAL

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	26,596	1,814		14,658	,000
	SOSIAL	,201	,086	,209	2,354	,020

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	PRIBADI ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,209 ^a	,044	,036	2,330

a. Predictors: (Constant), PRIBADI

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	29,993	1	29,993	5,526	,020 ^b
	Residual	656,755	121	5,428		
	Total	686,748	122			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. Predictors: (Constant), PRIBADI

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	23,877	2,969		8,043	,000
	PRIBADI	,223	,095	,209	2,351	,020

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	PRIBADI, BUDAYA, SOSIAL ^b		. Enter

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,287 ^a	,082	,059	2,301

a. Predictors: (Constant), PRIBADI, BUDAYA, SOSIAL

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	56,442	3	18,814	3,552	,017 ^b
	Residual	630,306	119	5,297		
	Total	686,748	122			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

b. Predictors: (Constant), PRIBADI, BUDAYA, SOSIAL

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	19,445	3,822		5,088	,000
	BUDAYA	,048	,073	,058	,660	,510
	SOSIAL	,178	,085	,185	2,087	,039
	PRIBADI	,208	,095	,195	2,190	,030

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA 162
FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Karangmalang Yogyakarta 55281
Telp. (0274) 586168 Ext. 817 Fax. (0274) 554902
Website : <http://www.fe.uny.ac.id> e-mail : fe@uny.ac.id

Nomor : 2338/UN34.18/LT/2015
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

19 Desember 2015

Yth.

Bpk. Suharto
Jl. Raya Labuan km 24, Kecamatan Cisata
Pandeglang - Banten

Kami sampaikan dengan hormat kepada Bpk/Ibu, bahwa mahasiswa dari Jurusan Pendidikan Akuntansi angkatan tahun 2012 bermaksud mencari data untuk Tugas Akhir Skripsi, adapun mahasiswa tersebut adalah:

Nama : Dian Friantoro
NIM : 12812141022
Jurusan/Prodi : Pendidikan Akuntansi / Akuntansi
Judul : Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, dan Pribadi terhadap Keputusan Anggota dalam Mengambil Kredit pada KPRI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang

untuk dapat terlaksananya maksud tersebut, kami mohon dengan hormat Bpk/Ibu berkenan memberi ijin dan bantuan seperlunya.

Atas ijin dan bantuannya diucapkan terima kasih.



Wakil Dekan I,
Prof. Sukirno, M.Si., Ph.D.
NIP. 19690414 199403 1 002



KOPERASI PEGAWAI REPUBLIK INDONESIA (KP-RI)

"BINA MANDIRI"

KECAMATAN CISATA

Alamat: Jl. Raya Labuan KM.25 Cisata, Pandeglang, Banten. Kode Pos 42273

SURAT KETERANGAN

No. 844/29-KP-RI-BM/I/2016

Ketua Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KP-RI) Bina Mandiri Kecamatan Cisata Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten, menerangkan bahwa:

Nama : Dian Friantoro
 NIM : 12812141022
 Prodi/ Jurusan : Akuntansi
 Fakultas : Ekonomi
 Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Yogyakarta
 Alamat : Kp. Bongbong, Desa Pasireurih, Kecamatan Cisata,
 Kabupaten Pandeglang, Provinsi Banten
 Pembimbing : Endra Murti Sagoro, M.Sc.

Telah melaksanakan ~~Observasi /Survey/~~ Penelitian dari tanggal 5 Januari 2016 sampai dengan 26 Januari 2016, dengan mengambil judul penelitian sebagai berikut:

" PENGARUH FAKTOR BUDAYA, SOSIAL DAN PRIBADI TERHADAP KEPUTUSAN ANGGOTA DALAM MENGAMBIL KREDIT PADA KPRI BINA MANDIRI KABUPATEN PANDEGLANG"

Demikian surat keterangan ini, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pandeglang, 27 Januari 2016



Ketua,

SUHARTO,BA.

NKTA. 270223001