



**PENGARUH LOKASI, BIAYA DAN KEUNGGULAN PRODUK
TERHADAP MINAT MASUK MAHASISWA POLITEKNIK
STUDI KASUS PADA KELAS KERJASAMA
POLITEKNIK NEGERI MEDAN –
PT GMF AERO ASIA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

DINA HAYATI
1725310316

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2019**



**FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN**

PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : DYNA HAYATI
NPM : 1725310316
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
JENJANG : SI (STRATA SATU)
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH LOKASI, BIAYA DAN KEUNGGULAN
PRODUK TERHADAP MINAT MASUK MAHASISWA
POLITEKNIK STUDI KASUS PADA KELAS KERJASAMA
POLITEKNIK NEGERI MEDAN - PT GMF AERO ASIA

MEDAN, OKTOBER 2019

KETUA PROGRAM STUDI

(NURAFRINA SIREGAR, S.E., M.Si)

PEMBIMBING I

(YOSSIE ROSSANTY, S.E., M.M)

DEKAN FAKULTAS SOSIAL SAINS



(Dr. SURWANITA, S.H., M.Hum)

PEMBIMBING II

(HUSNI MUHARRAM RITONGA, BA., M.Sc)



**FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN**

SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH
PANITIA UJIAN SARJANA LENGKAP FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI MEDAN

PERSETUJUAN UJIAN

NAMA : DINA HAYATI
NPM : 1725310316
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
JENJANG : S1 (STRATA SATU)
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH LOKASI, BIAYA DAN KEUNGGULAN
PRODUK TERHADAP MINAT MASUK MAHASISWA
POLITEKNIK STUDI KASUS PADA KELAS KERJASAMA
POLITEKNIK NEGERI MEDAN - PT GMF AERO ASIA

MEDAN, OKTOBER 2019



(NUR AFKINA SIBEGAR, S.E., M.Si)

ANGGOTA - I

(YOSSIE ROSSANTY, S.E., M.M)

ANGGOTA - II

(HUSNI MUHARRAM RITONGA, BA., M.Sc) (Dr. ELFITRA DESY SURYA, SE., MM)

ANGGOTA - III

ANGGOTA-IV

(MEGASARI GUSANDRA SARAGIH, SE., M.S.M)

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

NAMA : DINA HAYATI
NPM : 1725310316
Fakultas/program studi : SOSIAL SAINS /MANAJEMEN
Judul Skripsi : PENGARUH LOKASI, BIAYA DAN KEUNGGULAN
PRODUK TERHADAP MINAT MASUK MAHASISWA
POLITEKNIK STUDI KASUS PADA KELAS KERJASAMA
POLITEKNIK NEGERI MEDAN – PT GMF AERO ASIA

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain.
2. Memberi izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada UNPAB untuk menyimpan, mengalih-media/formatkan mengelola, mendistribusikan, dan mempublikasikan karya skripsinya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis.

Pernyataan ini saya perbuat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Medan, Oktober 2019



(Dina Hayati)

NPM. 1725310316

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dina Hayati
Tempat/Tanggal lahir : Medan, 12 Oktober 1993
NPM : 1725310316
Fakultas : Sosial Sains
Program Studi : Manajemen
Alamat : Jln. Raya Menteng Gg. Budi No. 26

Dengan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.

Sehubungan dengan hal ini tersebut, maka saya tidak akan lagi ujian perbaikan nilai dimasa yang akan datang.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, Oktober 2019

Yang membuat pernyataan



(Dina Hayati)

NPM. 1725310316

Hal : Permohonan Meja Hijau



Medan, 09 Agustus 2019
Kepada Yth : Bapak/Ibu Dekan
Fakultas SOSIAL SAINS
UNPAB Medan
Di -
Tempat



Dengan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : DINA HAYATI
Tempat/Tgl. Lahir : Medan / 12 Oktober 1993
Nama Orang Tua : MARTIAS
N. P. M : 1725310316
Fakultas : SOSIAL SAINS
Program Studi : Manajemen
No. HP : 082369555729
Alamat : Jl. Raya Menteng Gg. Budi No. 26

Datang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul **Pengaruh Lokasi, Biaya dan Keunggulan Produk terhadap Minat Masuk Mahasiswa Politeknik Studi Kasus pada Kelas Kerjasama Politeknik Negeri Medan - PT GMF AERO ASIA**. Selanjutnya saya menyatakan :

1. Melampirkan KKM yang telah dsahkan oleh Ka. Prodi dan Dekan
2. Tidak akan menuntun ujian perbaikan nilai mata kuliah untuk perbaikan indek prestasi (IP), dan mohon diterbitkan ijazahnya setelah lulus ujian meja hijau.
3. Telah tercap keterangan bebas pustaka
4. Tertampir surat keterangan bebas laboratorium
5. Tertampir pas photo untuk Ijazah ukuran 4x6 = 5 lembar dan 3x4 = 5 lembar Hitam Putih
6. Tertampir foto copy STTB SLTA dilegalisir 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang lanjutan D3 ke S1 lampirkan ijazah dan transkripnya sebanyak 1 lembar.
7. Tertampir pelunasan kwintasi pembayaran uang kuliah berjalan dan wisuda sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah dijilid lux 2 exemplar (1 untuk perpustakaan, 1 untuk mahasiswa) dan jilid kertas jeruk 5 exemplar untuk penguji (bentuk dan warna penjilidan diserahkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku) dan lembar persetujuan sudah di tandatangi dosen pembimbing, prodi dan dekan
- 9) Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 2 disc (Sesuai dengan Judul Skripsinya)
10. Tertampir surat keterangan BKRC (pada saat pengambilan ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berkas di masukan kedalam MAP
12. Bersedia melunaskan biaya-biaya uang dibebankan untuk memproses pelaksanaan ujian dimaksud, dengan rincian sbb :

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp. 500.000
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp. 1.500.000
3. [202] Bebas Pustaka	: Rp. 100.000
4. [221] Bebas LAB	: Rp. 0
Total Biaya	: Rp. 2.100.000

S- UKT. B-12

Rp. 3.500.000
Rp. 5.600.000

Ukuran Toga :

M

Diketahui/Ditandatangani oleh :

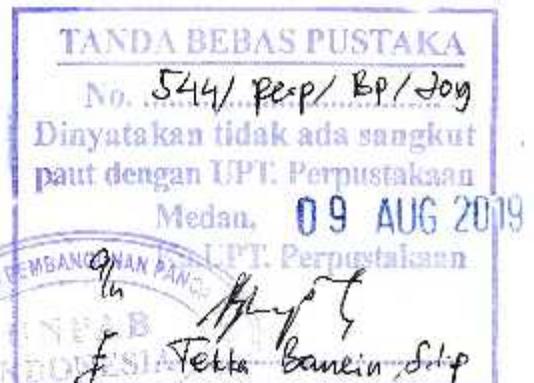
Dr. Surya Nita, S.P., M.Hum.
Dekan Fakultas SOSIAL SAINS

Hormat saya

DINA HAYATI
1725310316

Catatan :

- 1. Surat permohonan ini sah dan bertaku bila :
 - o a. Telah dicap Bukti Pelunasan dan UPT Perpustakaan LHPAB Medan.
 - o b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah aktif semester berjalan
- 2. Dibuat Rangkap 3 (tiga), untuk - Fakultas - untuk BPAA (asli) - Mhs.ybs.



Plagiarism Detector v. 1092 - Originality Report:

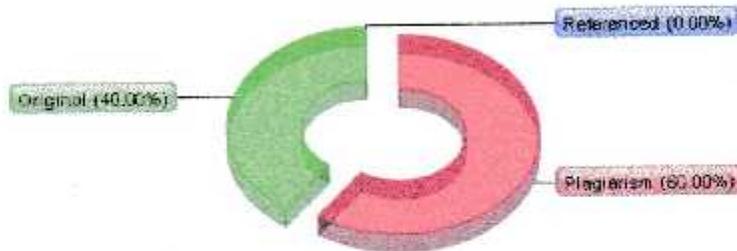
Analyzed document: 06/08/2019 08:25:36

"DINA HAYATI_1725310316_MANAJEMEN.docx"

Licensed to: Universitas Pembangunan Panca Budi_License4



Relation chart:



Distribution graph:

Comparison Preset: Rewrite. Detected language: Indonesian

Top sources of plagiarism:

% 343	wrds: 63376	https://pustaka.pancabudi.ac.id/dl_file/penelitian/46596_BABIV.pdf
% 250	wrds: 46106	https://pustaka.pancabudi.ac.id/dl_file/penelitian/51468_BABIV.pdf
% 57	wrds: 8386	http://repository.wims.ac.id/19477/Lampiran.pdf

[Show other Sources:]

Processed resources details:

222 - Ok / 70 - Failed

[Show other Sources:]

Important notes:

Wikipedia:

Google Books:

Ghostwriting services:

Anti-cheating:



[not detected]

GoogleBooks Detected!

[not detected]

[not detected]

Excluded Urls:



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

FAKULTAS SOSIAL SAINS

Fax. 061-8458077 PG.BOX : 1099 MEDAN

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI AKUNTANSI	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI PERPAJAKAN	(TERAKREDITASI)

PERMOHONAN MENGAJUKAN JUDUL SKRIPSI

yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap	: DINA HAYATI
Tempat/Tgl. Lahir	: MEDAN / 12 Oktober 1993
Nomor Pokok Mahasiswa	: 1725310316
Program Studi	: Manajemen
Kontribusi	: Manajemen Pemasaran
SKS Kredit yang telah dicapai	: 121 SKS, IPK 3.36

ini mengajukan judul skripsi sesuai dengan bidang ilmu, dengan judul:

Judul SKRIPSI	Persetujuan
PENGARUH EFEKTIVITAS IKLAN DAN KARAKTERISTIK PRODUK TERHADAP MINAT BELI KARTU PAKET DATA INDOSAT STUDI KASUS PADA MAHASISWA JURUSAN TEKNIK MESIN STAMBUK 2018	<input type="checkbox"/>
ANALISIS PENGARUH HARGA, KUALITAS PRODUK DAN LOKASI TERHADAP MINAT BELI PRODUK DI KANTIN POLIMED STUDI KASUS PADA MAHASISWA JURUSAN TEKNIK MESIN POLMED	<input type="checkbox"/>
PENGARUH LOKASI, BIAYA DAN KEUNGGULAN PRODUK TERHADAP MINAT MASUK MAHASISWA POLITEKNIK STUDI KASUS PADA KELAS KERJASAMA POLITEKNIK NEGERI MEDAN - PT GMF AERO ASIA	<input checked="" type="checkbox"/>

yang disetujui oleh Kepala Program Studi diberikan tanda

(Ir. Bhakti Alamsyah, M.T., Ph.D.)

Medan, 14 Januari 2019

Pemohon,

 (Dina Hayati)

Nomor :
 Tanggal :

Disahkan oleh:
 Dekan

 (Dr. Surya Nital S.H., M.Hum.)

Tanggal : 22-01-2019
 Disetujui oleh:
 Ka. Prodi Manajemen

 (NURAFRINA SIREGAR, SE., M.Si.)

Tanggal :

Disetujui oleh:
 Dosen Pembimbing I :

 (Yossie Rosanty, SE.MM)

Tanggal :

Disetujui oleh:
 Dosen Pembimbing II:

 (Husni Mubtaram Ritonga, BA., MSc)

No. Dokumen: FM-1-PPM-08-01

Revisi: 02

Tgl. Eff: 20 Des 2015

Sumber dokumen: <http://mahasiswa.puncabudi.ac.id>

Dicetak pada: Senin, 14 Januari 2019 12:26:57



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jln. Jend. Gatot Subroto Km.4,5 Telp.(061) 30106060 PO.BOX.1099 Medan.

Email : admin_fe@unpab.pancabudi.org

<http://www.pancabudi.ac.id>

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

UNIV / PTS : UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Dosen Pembimbing I : YOSSIE ROSSANTY, S.E., M.M
 Nama Mahasiswa : DINA HAYATI
 Jurusan / Program Studi : MANAJEMEN
 No. Stambuk / NPM : 17.05310316
 Jenjang Pendidikan : Strata I
 Judul Skripsi : PENGARUH LOKASI, BIAYA DAN KEUNGGULAN PRODUK TERHADAP MINAT MASUK MAHASISWA P
 POLITEKNIK STUDI KASUS PADA KELAS KERJAASANA POLITEKNIK NEGERI MEDAN

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
20/5-2019	Abstrak bahasa Inggris Abstrak bahasa Indonesia	YR	Diparabahi
17/6-2019	Biodata & kelengkapan lampiran	YR	Diparabahi
15/7-2019	Objek penelitian	YR	Diparabahi
09/7-2019	sudah direvisi & diparabahi	YR	Acc sidang meji hijau

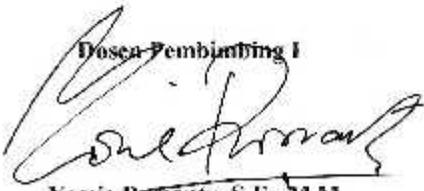
PT CIP ASIA

Medan,

Diketahui / Disetujui Oleh :

Dekan


 Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum

Dosen Pembimbing I

 Yossie Rossanty, S.E., M.M



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jln. Jend. Gatot Subroto Km 4,5 Telp. (061) 30106060 PO.BOX. 1099 Medan.

E-mail : admin_fe@unpab.pancabudi.org

<http://www.pancabudi.ac.id>

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

UNIV / PTS : UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Dosen Pembimbing II : HUSNI MUHARRAM KITONGA, BA., M.Sc
 Nama Mahasiswa : DIKHA HAYATI
 Jurusan / Program Studi : MANAJEMEN
 No. Stambuk / NPM : 1705310316
 Jenjang Pendidikan : Strata I
 Judul Skripsi : PENGARUH LOKASI, BIAYA DAN KEMUDAHAN PRODUK TERHADAP MINAT MASUK MAHASISWA POLITEKNIK STUDI KASUS PADA KELAS KERJAJANA POLITEKNIK NEGERI MEDAN - PT SMC AEROSIA

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
10/7/19	- Pembahasan penulisan paragraf		kegiatan
19/7/19	- Pembahasan kerangka		—
27/7/19	- Buku pengantar, - Daftar isi - Abstrak. - Daftar pustaka		—
2/8 2019	- Aca Sibang		Aca Sibang

Medan,
 Diketahui / Disetujui Oleh :
 Dekan

Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum

Dosen Pembimbing II

Husni Muharram Kitonga, BA., M.Sc



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jln. Jend.Gatot Subroto Km.4,5 Telp.(061) 30106060 PO.BOX.1099 Medan.

Email : admta_fe@unpab.pancabudi.org

<http://www.pancabudi.ac.id>

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

UNIV / PTS : UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Dosen Pembimbing I : YOSSIE ROSSANTY, S.E., M.M.
 Nama Mahasiswa : DINA HAYATI
 Jurusan / Program Studi : MANAJEMEN
 No. Stambuk / NPM : 1705210316
 Jenjang Pendidikan : Strata I
 Judul Proposal : PENGARUH LOKASI, BIAYA DAN KELINGGULAN PRODUK TERHADAP MINAT MAELUK MAHASISWA POLITEKNIK STUDI KASUS PADA KELAY KERJASAMA POLITEKNIK NEGERI MEDAN- PT GNF ACEBASIA

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
19/2-2019	Latar belakang - Penelitian sebelumnya di tulis 3 jurnal salsa Inggris.		Diperbaiki
25/2-2019	Populasi & sampel		Diperbaiki
1/3-2019	skema penelitian & wawancara		Diperbaiki
19/3-2019	suatu & penulisan & diperbaiki		Acc Seminar proposal

Medan,
 Diketahui / Disetujui Oleh :
 Dekan

Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum



Dosen Pembimbing I

Yossie Rossanty, S.E., M.M



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jln. Jend.Gatot Subroto Km.4,5 Telp.(061) 30106060 PO.BOX.1099 Medan.

Email : admin_fc@unpab.pancabudi.org

<http://www.pancabudi.ac.id>

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

UNIV / PTS : UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Dosen Pembimbing II : HUSNI MUHARRAM RITONGA, BA., M.Sc.
 Nama Mahasiswa : DINA HAYATI
 Jurusan / Program Studi : MANAJEMEN
 No. Stambuk / NPM : 1725310316
 Jenjang Pendidikan : Strata I
 Judul Proposal : PENGARUH LOKASI, BIAYA DAN KEUNGGULAN PRODUK TERHADAP MINAT MASUK MAHASISWA POLITEKNIK STUDI KASUS PADA KELAS KERJAANIA POLITEKNIK KIEBETH MEDAN - PT GMA AERONAVIA

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
	- Perubahan paragraf - Perubahan sesuai APA.		perbaikan
	- perbaikan kerangka konseptual - perbaikan tujuan		
	- tambahkan teori		
	- Aca seminar proposal		Aca Seminar

Medan,
 Diketahui / Disetujui Oleh :
 Dekan

Dr. Surva Nita, S.H., M.Hum

Dosen Pembimbing II

Husni Muharram Ritonga, BA., M.Sc



**PENGARUH LOKASI, BIAYA DAN KEUNGGULAN PRODUK
TERHADAP MINAT MASUK MAHASISWA POLITEKNIK
STUDI KASUS PADA KELAS KERJASAMA
POLITEKNIK NEGERI MEDAN –
PT GMF AERO ASIA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Ace Jild 11x

16/12/2019

Oleh :

**DINA HAYATI
1725310316**

Ace Jild 11x

16/12/2019

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2019**

ABSTRAK

Kelas Kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia adalah salah satu kampus yang di tunjuk oleh PT GMF Aero Asia untuk mendidik calon karyawannya melalui Program Pendidikan Diploma Tiga (D-III) dengan sertifikasi *Aircraft Maintenance Training Organization* (AMTO) GMF Aero Asia sesuai dengann *Civil Aviation Safety Regulation* (CASR) 147. Analisis penelitian bertujuan untuk mengetahui apakah lokasi, biaya dan keunggulan produk secara parsial dan simultan berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia. Teknik analisis data yang digunakan adalah metode asosiatif dengan bantuan program SPSS versi 16.0. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 60 responden. Pengambilan data primer menggunakan kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi, biaya dan keunggulan produk secara parsial dan simultan berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia. Dan hasil dari koefisien determinasi pada nilai *Adjusted R Square* adalah sebesar 0,879 yang dapat disebut koefisien determinasi yang dalam hal ini berarti 87,9% minat masuk kuliah dapat diperoleh dan dijelaskan oleh lokasi, biaya dan keunggulan produk. Sedangkan sisanya $100\% - 87,9\% = 12,1\%$ dijelaskan oleh faktor lain atau variabel diluar model, seperti kualitas pelayanan, promosi dan lain-lain.

Kata Kunci : Lokasi, Biaya, Keunggulan Produk dan Minat Masuk Kuliah

ABSTRACT

Medan State Polytechnic Cooperation Class - PT GMF Aero Asia is one of the campuses designated by PT GMF Aero Asia to educate prospective employees through the Third Diploma Education Program (D-III) with Aircraft Maintenance Training Organization (AMTO) GMF Aero Asia certification according Civil Aviation Safety Regulation (CASR) 147. The analysis of the study aims to determine whether the location, cost and product excellence partially and simultaneously have a significant effect on student interest in entering the Medan State Polytechnic - PT GMF Aero Asia cooperation class. The data analysis technique used is the associative method with the help of SPSS version 16.0. This study uses multiple linear regression analysis. The sample in this study were 60 respondents. Retrieval of primary data using a questionnaire. The results showed that location, cost and product advantage partially and simultaneously had a significant effect on students' interest in entering Medan State Polytechnic - PT GMF Aero Asia cooperation class. And the result of the coefficient of determination on the value of Adjusted R Square is 0.879 which can be called the coefficient of determination which in this case means that 87.9% interest in going to college can be obtained and explained by location, cost and product excellence. While the remaining $100\% - 87.9\% = 12.1\%$ is explained by other factors or variables outside the model, such as service quality, promotions and others..

Keywords : Location, Cost, Product Excellence and Interest in College

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I	PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi dan Batasan Masalah	7
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
E. Keaslian Penelitian.....	10
BAB II	TINJAUAN PUSTAKA
A. Landasan Teori.....	12
1. Minat	12
2. Lokasi.....	18
3. Biaya	20
4. Keunggulan Produk	23
B. Penelitian Sebelumnya	29
C. Kerangka Konseptual	31
D. Hipotesis	33
BAB III	METODE PENELITIAN
A. Pendekatan Penelitian	35
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	35
C. Definisi Operasional Variabel.....	36
D. Populasi dan Sampel/Jenis dan Sumber Data	37
E. Teknik Pengumpulan Data.....	38
F. Teknik Analisis Data.....	38
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
A. Hasil Penelitian	43
1. Deskripsi Objek Penelitian	43
2. Deskripsi Karakteristik Responden.....	49
3. Deskripsi Variabel Penelitian.....	50
4. Pengujian Validitas dan Reliabilitas	63
5. Pengujian Asumsi Klasik	67
6. Regresi Linier Berganda	72
7. Uji Kesesuaian (<i>Test Goodness Of Fit</i>)	73

B. Pembahasan.....	76
1. Pengaruh Lokasi Terhadap Minat Masuk Kuliah	76
2. Pengaruh Biaya Terhadap Minat Masuk Kuliah.....	77
3. Pengaruh Keunggulan Produk Terhadap Minat Masuk Kuliah.....	77
4. Pengaruh Lokasi, Biaya dan Keunggulan Produk Terhadap Minat Masuk Kuliah	77
BAB V	
KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	79
B. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Hasil Pra Survey Mengenai Faktor Minat Masuk Mahasiswa Kelas Kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia	2
Tabel 1.2 Hasil Pra Survei Mengenai Lokasi Politeknik Negeri Medan	4
Tabel 1.3 Hasil Pra Survei Mengenai Biaya Politeknik Negeri Medan	5
Tabel 1.4 Hasil Pra Survei Mengenai Keunggulan Produk Politeknik Negeri Medan	6
Tabel 2.1 Daftar Penelitian Sebelumnya	28
Tabel 3.1 Jadwal Proses Penelitian	34
Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel	35
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	48
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	48
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	49
Tabel 4.4 Pernyataan X _{1.1}	50
Tabel 4.5 Pernyataan X _{1.2}	50
Tabel 4.6 Pernyataan X _{1.3}	51
Tabel 4.7 Pernyataan X _{1.4}	51
Tabel 4.8 Pernyataan X _{1.5}	52
Tabel 4.9 Pernyataan X _{2.1}	53
Tabel 4.10 Pernyataan X _{2.2}	53
Tabel 4.11 Pernyataan X _{2.3}	54
Tabel 4.12 Pernyataan X _{2.4}	55
Tabel 4.13 Pernyataan X _{2.5}	55
Tabel 4.14 Pernyataan X _{3.1}	56
Tabel 4.15 Pernyataan X _{3.2}	57
Tabel 4.16 Pernyataan X _{3.3}	57
Tabel 4.17 Pernyataan X _{3.4}	58
Tabel 4.18 Pernyataan X _{3.5}	59
Tabel 4.19 Pernyataan Y.1	59
Tabel 4.20 Pernyataan Y.2	60

Tabel 4.21	Pernyataan Y.3	61
Tabel 4.22	Pernyataan Y.4	61
Tabel 4.23	Pernyataan Y.5	62
Tabel 4.24	Uji Validitas X ₁ (Lokasi)	63
Tabel 4.25	Uji Validitas X ₂ (Biaya).....	63
Tabel 4.26	Uji Validitas X ₃ (Keunggulan Produk)	64
Tabel 4.27	Uji Validitas Y (Minat Masuk Kuliah)	64
Tabel 4.28	Uji Reliabilitas X ₁ (Lokasi)	65
Tabel 4.29	Uji Reliabilitas X ₂ (Biaya).....	65
Tabel 4.30	Uji Reliabilitas X ₃ (Keunggulan Produk)	66
Tabel 4.31	Uji Reliabilitas Y (Minat Masuk Kuliah)	66
Tabel 4.32	Uji Normalitas <i>One Sample Kolmogorov Smirnov Test</i>	68
Tabel 4.33	Uji Multikolinearitas	69
Tabel 4.34	Regresi Linier Berganda	71
Tabel 4.35	Uji Simultan	72
Tabel 4.36	Uji Parsial.....	73
Tabel 4.37	Uji Determinasi	74

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	32
Gambar 4.1 Histogram Uji Normalitas	67
Gambar 4.2 PP Plot Uji Normalitas	67
Gambar 4.3 <i>Scatterplot</i> Uji Heteroskedastisitas	70

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat mengajukan skripsi ini yang disusun guna memenuhi syarat untuk pembuatan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Lokasi, Biaya Dan Keunggulan Produk Terhadap Minat Masuk Mahasiswa Politeknik Studi Kasus Pada Kelas Kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia”**. Penulis telah banyak menerima dukungan, bantuan, dan doa dari berbagai pihak selama penulisan skripsi ini.

Penulis telah banyak mendapat bimbingan, nasihat dan dorongan dari berbagai pihak selama perkuliahan hingga penulisan skripsi ini. Penulis ingin menyampaikan terimakasih yang sebesar besarnya kepada :

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan S.E., M.M., selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi.
2. Ibu Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum., selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
3. Ibu Nurafrina Siregar, S.E., M.Si., selaku Kepala Program Studi Manajemen Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
4. Ibu Yossie Rossanty, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu untuk memberi arahan dan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Bapak Husni Muharram Ritonga, BA., M.Sc., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan mengenai ketentuan penulisan skripsi sehingga skripsi ini dapat tersusun dengan rapi dan sistematis.

6. Yang tercinta kedua orang tua penulis yakni Ayahanda Martias dan Ibunda Hasnah serta seluruh keluarga yang telah memberikan bantuan baik moril maupun materil kepada penulis.
7. Kepada seluruh keluargaku yaitu Mira Asnita (Kakak), Marini Safitri (Kakak), Rizka Maulina (Kakak), Dian Fauzi (Abang), Mutia Khaifani (Adik), terima kasih atas dorongan semangat yang tidak terlupakan.
8. Kepada seluruh teman-teman kampusku yaitu Desy Efriza Ritonga, Idia Fhitri Syawalina, Lea Firmayanti Silalahi, Virdyra Tasril, Wydia Indah Lestari dan masih banyak lagi yang belum saya sebutkan. Terima kasih atas dorongan semangat dan kebersamaan yang tidak terlupakan.
9. Kepada kerabat kerja di Politeknik Negeri Medan yaitu Bapak Pimpinan Idham kamil, Pak Ruslan, Willy, Mustafa, Sela serta teman komunitas Klinik Nikah Medan, Sahabat Komunitas El-Tauhid serta Adik-Adik Kelas mahasiswa/i Jurusan Teknik Mesin yang selalu mendukung sehingga skripsi ini dapat selesai.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini yang disebabkan keterbatasan pengetahuan dan pengalaman. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca. Terimakasih.

Medan, Oktober 2019

Penulis

Dina Hayati

1725310316

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendidikan merupakan suatu hal yang dijadikan prioritas terpenting di dalam aspek kehidupan pada periode saat ini. Pendidikan yang baik akan menjadikan seseorang memiliki modal investasi untuk masa depan, dilihat dari berbagai banyak sisi banyak manfaat yang diperoleh apabila seseorang memiliki suatu *basic* pendidikan yang berkualitas, dengan modal pendidikan yang baik, efeknya tidak hanya untuk jangka pendek tetapi juga untuk jangka panjang. Dampak jangka panjang yang dapat dirasakan antara lain adalah berdampak pada karir seseorang apabila sudah terjun didalam dunia kerja profesional yang benar-benar memperhatikan adanya *basic* pendidikan yang berkualitas, selain itu dalam jangka pendek, pendidikan dapat dijadikan suatu investasi karena salah satu alasannya adalah bahwa dengan adanya pendidikan yang baik maka ilmu yang kita peroleh tidak akan mengalami perubahan, dengan adanya modal pendidikan yang berkualitas kita dapat mengembangkan ilmu yang diperoleh ke dalam setiap aspek bidang kehidupan.

Inti permasalahan yang dapat kita ketahui bahwa untuk mendapatkan pendidikan yang berkualitas, berkompeten, dan dapat dijadikan investasi masa depan, maka harus di dukung oleh suatu institusi di bidang pendidikan yang mampu memberikan pelayanan jasa pendidikan yang benar-benar mampu mewujudkan suatu pendidikan yang benar-benar berkompeten. Periode saat ini banyak universitas-universitas di Indonesia yang banyak memberikan pilihan-

pilihan program studi yang sudah berstandar nasional, banyak fakultas di dalam suatu universitas yang benar-benar memberikan jaminan untuk menyelenggarakan program pendidikan yang berkompeten.

Preferensi konsumen sering kali berubah-ubah sehingga tiap perusahaan atau lembaga tak terkecuali perguruan tinggi diuntut untuk dapat mengikuti perubahan preferensi konsumen secara terus menerus. Universitas tentu memiliki pilihan-pilihan fakultas sesuai dengan jurusan *basic* ilmu masing-masing yang diinginkan mahasiswa. Inti dari fakta di atas adalah tergantung pada minat dari konsumen itu sendiri, konsumen menginginkan spesifikasi institusi pendidikan yang seperti apa, kualifikasi layanan jasa pendidikan yang bagaimana, yang pada akhirnya kembali pada minat konsumen itu sendiri, terutama pada Politeknik Negeri Medan.

Menurut Lamb (2015:74), terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi minat yaitu lokasi, pelayanan, biaya, promosi dan keunggulan produk. Politeknik Negeri Medan merupakan salah satu perguruan tinggi negeri di Sumatera Utara. Untuk melihat faktor minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia, maka peneliti melakukan pra survey kepada 30 mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.

Tabel 1.1 Hasil Pra Survey Mengenai Faktor Minat Masuk Mahasiswa Kelas Kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia

No	Faktor Minat Masuk Mahasiswa Kelas Kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia	Jumlah Jawaban	Dalam Persen (%)
1	Lokasi	8	26,67
2	Pelayanan	4	13,33
3	Biaya	9	30,00
4	Promosi	3	10,00
5	Keunggulan Produk	6	20,00
Total		30	100

Sumber: Politeknik Negeri Medan (2019)

Pada Tabel 1.1 menunjukkan bahwa di dalam pra survei yang dilakukan setiap responden diberikan kesempatan untuk memilih 1 dari 5 pilihan yang diberikan oleh peneliti mengenai faktor minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia. Faktor dominan yang dapat menyebabkan minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia adalah faktor biaya yaitu sebesar 30%. Lokasi menempati urutan kedua yaitu sebesar 26,67%. Sedangkan keunggulan produk di urutan ketiga yaitu sebesar 20%. Hal ini menjadi perhatian dari peneliti bahwasannya lokasi, biaya dan keunggulan produk diduga merupakan faktor minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.

Menurut Swasta (2014:24), “lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktifitas usaha dilakukan. Lokasi berkaitan dengan tempat beroperasinya suatu usaha. Apabila lokasi operasi mudah dijangkau oleh angkutan umum, maka minat pelanggan untuk berkunjung semakin meningkat. Akan tetapi, jika lokasi usaha tidak banyak dilewati oleh angkutan umum, maka hal ini akan menurunkan minat konsumen untuk berkunjung. Lokasi dalam pelayanan merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada pelanggan dan dimana lokasi yang strategis”. Menurut Swasta (2014:28), “indikator lokasi adalah mudah dijangkau, lingkungan sekitar yang nyaman dan dekat dengan fasilitas umum”.

Berdasarkan pra survei terdapat masalah lokasi Politeknik Negeri Medan pada

Tabel 1.2 sebagai berikut:

Tabel 1.2 Hasil Pra Survei Mengenai Lokasi Politeknik Negeri Medan

No	Pernyataan	Ya		Belum		Total	
		Orang	(%)	Orang	(%)	Orang	(%)
1	Lokasi mudah dijangkau	16	53,33%	14	46,67%	30	100%
2	Lingkungan sekitar nyaman	12	40,00%	18	60,00%	30	100%
3	Dekat dengan fasilitas umum	17	56,66%	13	43,34%	30	100%

Sumber: Politeknik Negeri Medan (2019)

Berdasarkan Tabel 1.2 di atas dapat diketahui mengenai pernyataan lokasi Politeknik Negeri Medan dimana lokasi yang dekat dengan fasilitas umum dan lokasi yang mudah dijangkau kendaraan umum menjadi daya tarik bagi calon mahasiswa.

Menurut Lamb (2015:74), “biaya adalah apa yang harus diberikan oleh konsumen (pembeli) untuk mendapatkan suatu produk. Minat didasarkan pada bagaimana konsumen memahami biaya dan apa yang mereka anggap harga aktual sekarang, bukan harga yang ditetapkan. Apabila harga yang telah ditetapkan produsen telah sesuai dengan kemampuan pasar sasaran, maka produsen disarankan untuk mempertahankan tingkat harga tersebut, karena apabila produsen sampai menaikkan harga tidak sesuai dengan kemampuan pasar maka dikuatirkan hal ini akan mengubah minat konsumen untuk beralih ke produk pesaing yang lebih murah”. Menurut Lamb (2015:76), “indikator biaya adalah keterjangkuan biaya, kesesuaian tarif dengan fasilitas dan kesesuaian biaya dengan manfaat yang didapat”.

Berdasarkan pra survei terdapat masalah biaya Politeknik Negeri Medan pada

Tabel 1.3 sebagai berikut:

Tabel 1.3 Hasil Pra Survei Mengenai Biaya Politeknik Negeri Medan

No	Pernyataan	Ya		Belum		Total	
		Orang	(%)	Orang	(%)	Orang	(%)
1	Biaya kuliah terjangkau	17	56,66%	13	43,34%	30	100%
2	Biaya sesuai dengan fasilitas	16	53,33%	14	46,67%	30	100%
3	Biaya yang dikeluarkan sesuai dengan manfaat yang didapat	11	36,67%	19	63,33%	30	100%

Sumber: Politeknik Negeri Medan (2019)

Berdasarkan Tabel 1.3 di atas dapat diketahui mengenai pernyataan biaya Politeknik Negeri Medan dimana biaya kuliah yang masih terjangkau untuk pendidikan penerbangan. Namun, mahasiswa juga memprioritaskan pentingnya biaya kuliah dengan fasilitas yang didapat. Jurusan Teknik Mesin dengan konsentrasi *Airframe and Power Plant (AP)* yang dimulai sejak Tahun Akademik 2015/2016 ini meski tergolong baru, tidak mengurangi minat masyarakat untuk memilih jurusan ini.

Menurut Lupiyoadi (2015:175), “keunggulan produk adalah sejauh mana produk memenuhi spesifikasi-spesifikasinya. Keunggulan produk sangat terkait dengan minat konsumen, dikarenakan konsumen merupakan penilaian atas suatu produk yang digunakan. Penilaian atas produk yang digunakan dapat berupa positif ataupun negatif. Jika konsumen menilai negatif, maka konsumen merasa produk yang digunakannya tidak disukai atau tidak sesuai dengan apa yang diharapkannya sehingga konsumen tidak akan berminat untuk menggunakan produk tersebut. Sedangkan konsumen menilai positif atas produk yang digunakannya maka konsumen akan berminat menggunakan produk tersebut”. Menurut Lupiyoadi (2015:177), “indikator keunggulan produk adalah kinerja, keandalan, fitur, daya tahan dan kesesuaian”.

Berdasarkan pra survei terdapat masalah keunggulan produk Politeknik Negeri Medan pada Tabel 1.3 sebagai berikut:

Tabel 1.4 Hasil Pra Survei Mengenai Keunggulan Produk Politeknik Negeri Medan

No	Pernyataan	Baik		Belum Baik		Total	
		Orang	(%)	Orang	(%)	Orang	(%)
1	Daya tahan (daya saing)	16	53,33%	14	46,67%	30	100%
2	Kesesuaian dengan promosi	18	60,00%	12	40,00%	30	100%

Sumber: Politeknik Negeri Medan (2019)

Berdasarkan Tabel 1.4 di atas dapat diketahui mengenai pernyataan keunggulan produk Politeknik Negeri Medan dimana Politeknik Negeri Medan dapat memenuhi kesesuaian dengan promosi seperti mendapat kontrak ikatan dinas serta bersedia ditempatkan pada seluruh unit di PT. GMF Aero Asia, Tbk. Daya tahan (daya saing) di era revolusi 4.0 yang menekankan pada pola digital. Politeknik Negeri Medan harus menemukan cara sistematis, efektif dan efisien dalam hal pemanfaatan teknologi dengan meminimalisir masalah yang sering muncul seperti di portal mahasiswa dimana nomor *virtual account* (tagihan) yang lambat informasinya sehingga sampai batas akhir pembayaran uang kuliah yang berakibat pada denda pembayaran.

Berdasarkan uraian tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Pengaruh Lokasi, Biaya dan Keunggulan Produk Terhadap Minat Masuk Mahasiswa Politeknik Studi Kasus pada Kelas Kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia”**.

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas serta untuk memperoleh kejelasan terhadap masalah yang akan dibahas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

- a. Biaya Politeknik Negeri Medan dimana biaya kuliah yang masih terjangkau untuk pendidikan penerbangan. Namun, mahasiswa juga memprioritaskan pentingnya biaya kuliah dengan fasilitas yang didapat. Jurusan Teknik Mesin dengan konsentrasi *Airframe and Power Plant (AP)* yang dimulai sejak Tahun Akademik 2015/2016 ini meski tergolong baru, tidak mengurangi minat masyarakat untuk memilih jurusan ini.
- b. Keunggulan produk Politeknik Negeri Medan dimana Politeknik Negeri Medan dapat memenuhi kesesuaian dengan promosi seperti mendapat kontrak ikatan dinas serta bersedia ditempatkan pada seluruh unit di PT. GMF Aero Asia, Tbk. Lokasi yang dekat dengan fasilitas umum dan lokasi yang mudah dijangkau kendaraan umum menjadi daya tarik bagi calon mahasiswa.
- c. Daya tahan (daya saing) di era revolusi 4.0 yang menekankan pada pola digital. Politeknik Negeri Medan harus menemukan cara sistematis, efektif dan efisien dalam hal pemanfaatan teknologi dengan meminimalisir masalah yang sering muncul seperti di portal mahasiswa dimana nomor *virtual account* (tagihan) yang lambat informasinya sehingga sampai batas akhir pembayaran uang kuliah yang berakibat pada denda pembayaran.

2. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka penelitian ini dibatasi agar pembahasannya lebih fokus dan terarah serta tidak menyimpang dari tujuan yang diinginkan. Dengan demikian penulis membatasi masalah hanya pada pengaruh lokasi, biaya dan keunggulan produk terhadap minat masuk mahasiswa Politeknik studi kasus pada kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas, maka penulis merumuskan masalah penelitian, yaitu:

1. Apakah lokasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia?
2. Apakah biaya secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia?
3. Apakah keunggulan produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia?
4. Apakah lokasi, biaya dan keunggulan produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dilakukan untuk mengetahui hal-hal yang ingin dicapai oleh penulis. Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini, yaitu:

1. Untuk mengetahui apakah lokasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.
2. Untuk mengetahui apakah biaya secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.
3. Untuk mengetahui apakah keunggulan produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.
4. Untuk mengetahui apakah lokasi, biaya dan keunggulan produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian adalah untuk memahami, memecahkan dan mengantisipasi masalah yang ada dalam penelitian. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Manfaat teoritis

Sebagai pijakan dan referensi pada penelitian-penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.

b. Manfaat praktis

- 1) Dapat menambah wawasan dan pengalaman langsung tentang minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.
- 2) Sebagai bahan pertimbangan dalam melihat minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.

E. Keaslian Penelitian

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian Menhard (2018), yang berjudul: “*brand image* dan lokasi mempengaruhi terhadap minat mahasiswa Masuk Ke Perguruan Tinggi Dan Status Ekonomi (Studi Kasus Pada Mahasiswa S1 Manajemen STIE Mahaputra Riau). Sedangkan penelitian ini berjudul: pengaruh lokasi, biaya dan keunggulan produk terhadap minat masuk mahasiswa Politeknik studi kasus pada kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia”.

Perbedaan penelitian terletak pada:

- 1. Variabel Penelitian :** penelitian terdahulu menggunakan 2 (dua) variabel bebas yaitu *brand image* dan lokasi, serta 1 (satu) variabel terikat yaitu minat. Sedangkan penelitian ini menggunakan 3 (tiga) variabel bebas yaitu lokasi, biaya dan keunggulan produk, serta 1 (satu) variabel terikat yaitu minat.
- 2. Jumlah Observasi/Sampel (n) :** penelitian terdahulu menggunakan sampel berjumlah 68 mahasiswa/responden. Sedangkan penelitian ini menggunakan sampel berjumlah 60 mahasiswa/responden.

3. **Waktu Penelitian** : penelitian terdahulu dilakukan tahun 2018 sedangkan penelitian ini tahun 2019.
4. **Lokasi Penelitian** : lokasi penelitian terdahulu pada STIE Mahaputra Riau, sedangkan penelitian ini dilakukan pada Politeknik Negeri Medan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Minat

a. Pengertian Minat

Menurut Tjiptono (2014:71), “Minat merupakan suatu kecenderungan untuk tingkah laku yang berorientasi pada objek, kegiatan atau pengalaman tertentu, dan kecenderungan tersebut antara individu yang satu dengan individu yang lain tidak sama intensifnya. Minat diartikan pula sebagai kesadaran seseorang bahwa suatu objek, seseorang, suatu masalah ataupun suatu situasi yang mempunyai sangkut paut dengan dirinya yang dilakukannya dengan sadar serta diikuti rasa senang. Minat adalah sambutan yang sadar, jika tidak demikian maka minat tersebut tidak mempunyai nilai sama sekali. Kesadaran terhadap suatu objek disusul dengan meningkatnya perhatian”. Pendapat ini didukung oleh Umar (2015:45),”yang menyebutkan bahwa minat merupakan aktivitas psikis manusia yang menyebabkan individu memberikan perhatian kepada suatu objek yang selanjutnya akan diikuti oleh kecenderungan untuk mendekati objek tersebut dengan perasaan senang”.

Angipora (2014:82), “menyatakan bahwa minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterkaitan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Pada dasarnya minat adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri, semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya. Minat juga dipandang sebagai kecenderungan dalam

diri individu untuk tertarik pada suatu objek atau menyenangkan sesuatu objek”. Menurut Lopiyoadi (2015:93) “minat merupakan bagian dari sikap yang bisa dibedakan berdasarkan sumber munculnya minat yaitu perilaku (*behavior*), sasaran (*target*), situasi dan waktu. Minat bisa muncul secara spontan, wajar, selektif dan tanpa paksaan ketika individu memberikan perhatian”.

Peter (2014:55),”menyatakan minat merupakan sikap yang membuat individu merasa senang terhadap objek, situasi atau ide-ide tertentu sehingga individu berusaha memperoleh objek yang disenangi dan menarik perhatian. Keinginan untuk memperoleh objek yang menarik perhatian bagi seseorang akan menjadi faktor penentu internal yang benar-benar mendasar dalam mempengaruhi perhatiannya sehingga kekuatan motif individu untuk memusatkan perhatian kepada objek kepuasan bisa diketahui dari minat individu tersebut. Minat dipandang sebagai pendorong yang menyebabkan seseorang memberikan perhatian terhadap orang, sesuatu, aktivitas-aktivitas tertentu”.

Sementara itu menurut Kotler (2013:81), “minat adalah suatu keadaan dimana seseorang menaruh perhatian pada sesuatu disertai keinginan untuk mengetahui, mempelajari dan membuktikan lebih lanjut. Hendro (2013:86) menyatakan minat adalah kecenderungan dalam diri individu untuk tertarik pada suatu objek. Seseorang yang berminat besar terhadap pekerjaan tertentu maka akan senang mengerjakan pekerjaan itu”. Pendapat ini didukung oleh Cravens (2015:37), “yang menyatakan minat merupakan sumber motivasi yang akan mengarahkan tindakan seseorang. Adanya minat pada seseorang memungkinkan ketertiban yang lebih besar dalam suatu kegiatan. Apabila

seseorang menaruh minat pada sesuatu, maka minat tersebut berfungsi sebagai pendorong yang kuat untuk terlibat secara aktif pada objek yang menarik perhatiannya tersebut.

Minat menggambarkan alasan-alasan mengapa seseorang lebih tertarik kepada benda, orang atau aktivitas tertentu dibandingkan dengan yang lain. Minat juga dapat membantu seseorang untuk memutuskan apakah ia akan melaksanakan aktivitas yang ini atau aktivitas yang lain”. Menurut Kotler (2013:84), “minat akan ditunjukkan oleh tindakan sebagai berikut:

- 1) Orang tersebut akan berusaha mendapatkan informasi yang lengkap
- 2) Orang tersebut akan menyesuaikan diri dengan kondisi yang ada
- 3) Orang tersebut akan berusaha memperhatikan”.

Cravens (2015:39), “membagi defenisi minat menjadi tiga yaitu sebagai berikut:

- 1) Minat pribadi, yaitu minat yang berasal dari pribadi atau karakteristik individu yang relatif stabil. Biasanya minat pribadi diasumsikan langsung ke beberapa aktivitas atau topik.
- 2) Minat situasi, yaitu minat yang berhubungan dengan kondisi lingkungannya seperti ruangan kelas, komputer dan buku teks yang dapat membangkitkan minat.
- 3) Minat dalam rumusan psikologi,yaitu perpaduan antara minat pribadi dengan minat situasi”.

b. Aspek-aspek Minat

Kotler (2013:86), “menyebutkan bahwa aspek-aspek minat adalah sebagai berikut:

- 1) Sikap umum terhadap aktivitas (*general attitude toward the activity*) sikap umum disini maksudnya adalah sikap yang dimiliki oleh individu, yaitu perasaan suka atau tidak suka terhadap aktivitas.
- 2) Pilihan spesifik untuk menyukai aktivitas (*specific preference for or liking the activity*). Individu akan memutuskan pilihannya untuk menyukai aktivitas tersebut.
- 3) Merasa senang dengan aktivitas (*enjoyment of the activity*), yaitu perasaan senang individu terhadap segala sesuatu yang berhubungan dengan aktivitasnya.
- 4) Aktivitas tersebut mempunyai arti atau penting bagi individu (*personal importance or significance of the activity to the individual*) individu merasa bahwa aktivitas yang dilakukannya sangat berarti.
- 5) Adanya minat intrinsik dalam isi aktivitas (*intrinsic interest in the content of activity*). Dalam aktivitas tersebut terdapat perasaan yang menyenangkan.
- 6) Berpartisipasi dalam aktivitas (*reported choice of or participation in the activity*). Individu akan berpartisipasi dalam aktivitas itu karena menyukainya”.

c. Dinamika Terbentuknya Minat

Menurut Kotler (2013:87), “minat dibentuk melalui perhatian dan belajar. Apabila seseorang memperhatikan sesuatu hal secara sukarela dan cenderung

untuk mengingatnya, maka apa yang diingatnya tersebut merupakan petunjuk dari munculnya minat. Minat bersifat pribadi atau berkaitan dengan perbedaan individual dan berkembang sejak awal kanak-kanak. Minat sering dihubungkan dengan sikap dan menjadi dasar prasangka terhadap suatu hal. Sikap minat bukanlah bawaan tetapi muncul dan berubah seiring dengan pengalaman yang diperoleh individu dalam perkembangannya, oleh karena itu dapat dikatakan minat terbentuk melalui proses belajar”.

Kotler (2013:88), “menyatakan bahwa minat terbentuk melalui identifikasi. Prosesnya bermula sejak individu mencari perhatian dari orang yang disukainya seperti orang tua, guru atau yang lainnya dan sebagai konsekuensinya ia berusaha untuk dapat menjadi seperti mereka. Pada tahap peniruan ini sering individu mempelajari inti peran baru hanya dengan sedikit usaha. Keberhasilan dalam peran tiruan tersebut akan menjadi faktor yang mempengaruhi berkembangnya minat terhadap peran baru yang berbeda dari peran sebelumnya”.

Kotler (2013:90), “Dalam pengertian sebagai perhatian, minat dapat diamati pada tingkah laku awal seorang anak. Pada masa kanak-kanak, tingkah laku yang muncul lebih banyak disebabkan oleh stimulasi atau rangsangan indera dan selalu mencari rangsangan tersebut dengan cara waspada terhadap sekelilingnya. Kesenangan muncul dari perhatiannya terhadap gerakan-gerakan orang atau objek. Pada mulanya aktivitas ini bersifat biologis, tetapi kemudian muncul suatu persepsi dan konsep yang merupakan komponen psikologis yang penting. Anak akan belajar menolak aktivitas yang menimbulkan ketidaksenangan dan cenderung untuk

mengulang aktivitas yang menimbulkan kecemasan pada anak sehingga akan mempengaruhi perkembangan minatnya terhadap suatu objek atau aktivitas tertentu”. Kotler (2013:92), “membedakan minat menjadi dua, yaitu:

- 1) Minat Instrinsik, yaitu kecenderungan seseorang yang berhubungan dengan aktivitas itu sendiri.
- 2) Minat ekstrinsik, yaitu kecenderungan seseorang untuk memilih aktivitas berdasarkan pengaruh orang lain atau tujuan harapan orang lain.

Individu dapat dikatakan menaruh minat terhadap suatu objek ditandai dengan:

- 1) Kecenderungan untuk memikirkan objek yang diminati.
- 2) Keinginan untuk memperhatikan objek yang diminati.
- 3) Rasa senang terhadap objek yang diminati.
- 4) Keinginan untuk mengetahui atau mengikuti objek yang diminati”.

d. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Terbentuknya Minat

Menurut Kotler (2013:94), “bentuk minat seseorang dipengaruhi oleh latar belakang lingkungan, tingkat ekonomi, status sosial, dan pengalaman. Minat seseorang dapat berkembang sebagai akibat perubahan fisik dan sosial masyarakat. Proses terbentuknya minat berasal dari perpaduan internal dan eksternal. Faktor internal berupa sikap untuk melakukan sesuatu yang terbentuk dari keyakinan bahwa perilaku akan mengarahkan ke tujuan yang diinginkan dan evaluasi terhadap hasil yang dicapai. Faktor eksternal berupa norma subjektif yang terbentuk dari keyakinan bahwa kelompok referensi

untuk melakukan atau tidak dan motivasi untuk identifikasi dengan kelompok referensi”.

Kotler (2013:95), “menyatakan minat dipengaruhi oleh jenis kelamin, inteligensi, kesempatan, lingkungan, teman sebaya, kesanggupan dan banyak faktor lainnya”.

Menurut Cravens (2015:41), faktor-faktor yang mempengaruhi minat adalah sebagai berikut:

- 1) Lokasi
Tempat dimana suatu usaha atau aktifitas usaha dilakukan
- 2) Biaya
Apa yang harus diberikan oleh konsumen (pembeli) untuk mendapatkan suatu produk.
- 3) Keunggulan Produk
Sejauh mana produk memenuhi spesifikasi-spesifikasinya

e. Indikator Minat

Menurut Kotler (2013:96), “menyatakan bahwa ada 3 indikator minat, yaitu;

- 1) Dorongan atau keinginan dari dalam (*inner urges*),
Yaitu dorongan atau keinginan yang berasal dari dalam diri seseorang terhadap sesuatu akan menimbulkan minat tertentu.
- 2) Motif sosial (*social motive*),
Yaitu motif yang dikarenakan adanya hasrat yang berhubungan dengan faktor dari diri seseorang sehingga menimbulkan minat tertentu. Indikator ini menimbulkan seseorang menaruh minat

terhadap suatu aktifitas agar dapat diterima dan diakui oleh lingkungan termasuk di dalamnya faktor status sosial, harga diri, *prestise*.

3) Emosional (*emotional motive*)

Yaitu motif yang berkaitan dengan perasaan dan emosi yang berupa dorongan-dorongan, motif-motif, respon-respon emosional dan pengalaman-pengalaman yang diperoleh individu”.

Menurut Cravens (2015:47), “indikator pada minat dibagi menjadi dua, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

- 1) Faktor internal meliputi pengalaman, kepribadian, sikap dan kepercayaan, serta konsep diri.
- 2) Faktor eksternal meliputi budaya, sosial, kelompok referensi dan keluarga.

Faktor internal individu berupa pengalaman merupakan hasil dari proses belajar yang akan menambah wawasan individu. Pada saat proses terjadi, individu akan mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan objek. Hasil pemrosesan akan menentukan sikap individu terhadap objek”.

2. Lokasi

Swastha (2014:24), “menyatakan bahwa lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktifitas usaha dilakukan. Menentukan lokasi atau tempat untuk setiap bisnis merupakan suatu tugas penting bagi pemasar, karena keputusan yang salah dapat mengakibatkan kegagalan sebelum bisnis dimulai. Memilih lokasi terkadang merupakan keputusan penting untuk bisnis yang harus

membujuk pelanggan untuk datang ke tempat bisnis dalam pemenuhan kebutuhannya. Alasan bagi keputusan pemilihan lokasi menjadi lebih penting untuk dipertimbangkan. Mengingat, semakin banyak ritel membuka lokasi baru sedangkan lokasi yang paling baik, sangatlah sulit untuk didapatkan. Lokasi merupakan letak pada daerah strategis sehingga dapat memaksimalkan laba.

Memilih tipe lokasi yang khusus harus menyertakan evaluasi serangkaian penjualan. Pada umumnya penjualan ini melihat biaya lokasi versus nilainya bagi konsumen. Ada tiga lokasi yang bisa dipilih untuk ritel yaitu:

a. Pusat perbelanjaan

Pusat perbelanjaan yang besar berorientasi bagi pemenuhan golongan besar konsumen. Mengkombinasikan banyak toko di satu atap menciptakan sinergi yang dapat menarik lebih banyak konsumen, daripada toko tersebut berada di lokasi terpisah.

b. Lokasi di kota besar atau bertempat di tengah kota maupun kota kecil.

c. *Freestanding* (bebas)

Cara ini mengembangkan kegunaan, yaitu mengkombinasikan beberapa kegunaan yang berbeda/kompleks, seperti pusat perbelanjaan, dengan gedung perkantoran, hotel, perumahan, kompleks pejabat dan pusat konvensi.

Pemilihan letak tempat atau lokasi memerlukan pertimbangan cermat terhadap beberapa faktor berikut:

a. Akses

Lokasi atau tempat yang mudah dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi umum.

b. Visibilitas

Lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.

c. Lalu lintas

Menyangkut banyaknya orang yang berlalu-lalang.

d. Fasilitas parkir

Tempat parkir yang luas, nyaman dan aman.

e. Ekspansi

Tempat yang cukup luas untuk perluasan usaha di kemudian hari.

f. Lingkungan

Daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan.

g. Kompetisi

Merupakan lokasi pesaing.

h. Peraturan pemerintah

Ketentuan yang melarang bengkel kendaraan bermotor terlalu berdekatan dengan pemukiman penduduk”.

Menurut Swastha (2014:28) “indikator lokasi yaitu mudah dijangkau, lingkungan sekitar yang nyaman dan dekat dengan fasilitas umum”.

3. Biaya

Menurut Lamb (2015:74), “biaya atau harga adalah apa yang harus diberikan oleh konsumen (pembeli) untuk mendapatkan suatu produk. Suatu perusahaan atau organisasi baik yang mengutamakan laba maupun tidak akan selalu berhadapan dengan penetapan harga produk yang dihasilkan. Dimana

sebelumnya lebih dulu perusahaan merumuskan mengenai penetapan harga yang ingin dicapai”.

Harga memiliki peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli (Tjiptono, 2014:45), “yaitu:

- a. Peranan alokasi harga, yaitu fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya belinya.
- b. Peranan informasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam membidik konsumen mengenai faktor-faktor produk, seperti kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produk atau manfaatnya secara objektif. Persepsi yang sering muncul adalah bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi sehingga konsumen menilai harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas produk maupun jasa yang ditetapkan”.

Menurut Kotler (2013:38), “Selain desain produk, harga merupakan variabel yang dapat dikendalikan dan menentukan diterima atau tidaknya suatu produk oleh konsumen. Harga semata-mata tergantung pada kebijakan perusahaan, tetapi tentu saja dengan mempertimbangkan berbagai hal. Murah atau mahalnya suatu produk sangat relatif sifatnya. Untuk mengatakannya perlu terlebih dahulu dibandingkan dengan harga produk serupa yang diproduksi atau dijual perusahaan lain”.

Tjiptono (2014:47) “menjadikan harga sebagai indikator berapa besar pengorbanan yang diperlukan untuk membeli suatu produk sekaligus dijadikan

sebagai suatu indikator *level of quality*. Semakin tinggi harga, orang akan mempersiapkan jasa-jasa semakin tinggi, sehingga konsekuensinya akan meningkatkan nilai persepsi seseorang. Pada saat yang sama, harga yang tinggi mencerminkan ukuran monometer yang harus kita korbankan untuk mendapatkan suatu barang yang berarti akan mengurangi nilai persepsi seseorang terhadap suatu barang”.

Menurut Hasan (2016:22), “Harga merupakan hal yang diperhatikan konsumen saat melakukan pembelian. Sebagian konsumen bahkan mengidentifikasikan harga dengan nilai. Bila suatu produk mengharuskan konsumen mengeluarkan biaya yang lebih besar dibanding manfaat yang diterima, maka yang terjadi adalah bahwa produk tersebut memiliki nilai negatif. Konsumen mungkin akan menganggap sebagai nilai yang buruk dan kemudian akan mengurangi konsumsi terhadap produk tersebut. Bila manfaat yang diterima lebih besar, maka yang terjadi adalah produk tersebut memiliki nilai positif. Harga yang terjangkau dapat menjadi senjata ampuh dalam menghadapi persaingan dipasar, karena harga menjadi manfaat atribut yang paling diperhatikan ketika menghadapi pasar Indonesia yang sensitif terhadap harga”.

Tjiptono (2014:49), “mengemukakan harga sering kali digunakan sebagai indikator nilai bilamana indikator tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pada tingkat harga tertentu, bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat, maka nilainya akan meningkat pula.

Harga yang ditetapkan pada dasarnya disesuaikan dengan apa yang menjadi pengharapan produsen. Harga juga biasanya mencerminkan kualitas jasa dari produk yang menyertainya, mencerminkan prestise, dan sebagainya”.

Menurut Lamb (2015:76), “indikator biaya yaitu keterjangkauan harga, kesesuaian tarif dengan fasilitas dan kesesuaian harga dengan manfaat yang didapat”.

4. Keunggulan Produk

a. Pengertian Produk

Menurut Kotler (2013:336), produk yang terdiri dari jasa merupakan suatu unit usaha yang kegiatannya memproduksi produk yang tidak berwujud (jasa), dengan tujuan untuk mendapatkan laba atau keuntungan

Menurut Angipora (2014:152), “produk mempunyai definisi yang sempit dan luas yaitu :

1) Definisi sempit

Produk adalah sekumpulan atribut fisik nyata (*tangible*) yang terkait dalam sebuah bentuk yang dapat diidentifikasi.

2) Definisi luas

Produk adalah sekumpulan atribut yang nyata (*tangible*) dan tidak nyata (*intangible*) di dalamnya”.

Menurut Angipora (2014:4), “produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan pada suatu pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dimiliki, penggunaan ataupun konsumsi yang bisa memuaskan keinginan atau kebutuhan”. Menurut Kotler (2013:337), “produk adalah segala sesuatu yang

dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, digunakan, dibeli ataupun dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan ataupun kebutuhan yang diharapkan pemakainya. Ketika konsumen membeli sebuah produk, maka ia memiliki harapan bagaimana produk tersebut berfungsi (*product moment*).

Secara garis besar produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepada suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan. Segala sesuatu yang termasuk ke dalamnya adalah barang berwujud, jasa, events, tempat, organisasi, ide atau pun kombinasi antara hal-hal yang baru saja disebutkan. Produk juga merupakan seperangkat kepuasan yang diperoleh konsumen jika mereka melakukan transaksi (jual beli)". Menurut Kotler (2013:5), "produk diklasifikasikan berdasarkan 3 macam yaitu:

1) Daya Tahan dan Wujud

Daya tahan dan wujud dibedakan kedalam tiga kategori yaitu:

a) Barang yang tidak tahan lama (*nondurable goods*)

Barang berwujud yang dikonsumsi dalam satu atau beberapa kali penggunaan. Barang konsumsi ini cepat/sering dibeli oleh konsumen.

b) Barang tahan lama (*durable goods*)

Barang berwujud yang tidak akan habis walaupun sudah digunakan berkali-kali.

c) Jasa (*services*)

Produk yang tidak memiliki wujud, tidak dapat dipisahkan dan tidak akan habis.

2) Barang Konsumen

Berdasarkan kebiasaan belanja dari konsumen, barang konsumen dibedakan kedalam empat kategori yaitu:

a) Barang sehari-hari (*convenience goods*)

Barang yang digunakan sehari-hari oleh konsumen, pembelian ulang cepat dan dengan upaya untuk mendapatkannya kecil.

b) Barang toko (*shopping goods*)

Barang yang dibandingkan berdasarkan kesesuaian, kualitas, harga, dan gaya dalam proses pemilihan dan pembeliannya.

c) Barang khusus (*specialty goods*)

Barang eksklusif, unik dan mahal yang hanya bisa dimiliki segelintir orang saja namun pembeli bersedia melakukan upaya pembelian yang khusus.

d) Barang yang tidak dicari (*unsought goods*)

Barang yang tidak diketahui konsumennya, dan seringkali tidak pernah terpikir oleh konsumen untuk membeli barang tersebut.

3) Barang Industri

Barang industri dibedakan kedalam tiga kategori yaitu:

a) Bahan baku dan suku cadang

Barang yang seluruhnya masuk ke produksi produsen tersebut.

b) Barang modal

Barang tahan lama yang memudahkan pengembangan atau pengelolaan produk jadi.

c) Perlengkapan dan layanan bisnis

Barang dan jasa berumur pendek yang memudahkan pengembangan atau pengelolaan produk jadi”.

b. Pengertian Keunggulan Produk

Menurut *American Society For Quality Control* dalam Kotler (2013:143), “keunggulan adalah totalitas fitur dan karakteristik produk atau jasa yang bergantung pada kemampuan untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat”. Menurut Kotler (2013:143), “keunggulan adalah jaminan terbaik kami atas loyalitas konsumen, pertahanan terkuat kami menghadapi persaingan luar negeri, dan satu-satunya jalan untuk mempertahankan pertumbuhan dan penghasilan”.

Menurut Lupiyoadi (2015:175), “keunggulan produk adalah sejauh mana produk memenuhi spesifikasi-spesifikasinya. Nilai yang diberikan oleh pelanggan diukur berdasarkan kepercayaan (*reliability*), ketahanan (*durability*), dan kinerja (*performance*) terhadap bentuk fisik dan citra produk. Konsumen akan merasa puas apabila hasil evaluasi mereka menunjukkan bahwa produk yang mereka gunakan berkualitas atau unggul”.

c. Indikator Keunggulan Produk

Menurut Irawan (2013:37), “keunggulan produk merupakan driver kepuasan konsumen yang pertama”. Menurut Lupiyoadi (2015:177), “indikator keunggulan produk adalah sebagai berikut:

- 1) Kinerja (*performance*) adalah dimensi yang paling dasar yang berkaitan dengan aspek fungsional suatu barang dan merupakan karakteristik utama yang dipertimbangkan pelanggan dalam membeli

barang tersebut. Konsumen akan sangat kecewa apabila harapan mereka terhadap dimensi ini tidak terpenuhi. *Performace* pada setiap produk berbeda-beda tergantung *functional value* yang dijanjikan perusahaan.

- 2) Keandalan (*reliability*) adalah dimensi kualitas produk yang kedua. Dimensi *performance* dan *reliability* secara sepintas tampak mirip tetapi memiliki perbedaan yang jelas. *Reliability* menunjukkan probabilitas atau kemungkinan produk berhasil menjalankan fungsi-fungsinya setiap kali digunakan dalam periode waktu tertentu.
- 3) Fitur (*feature*) dapat dikatakan sebagai aspek sekunder. *Feature* adalah karakteristik produk yang dirancang untuk menyempurnakan fungsi produk atau menambah ketertarikan konsumen terhadap produk. Karena perkembangan feature hampir tidak terbatas jalannya dengan perkembangan teknologi, maka feature menjadi target inovasi para produsen untuk memuaskan konsumen.
- 4) Daya Tahan (*durability*) adalah keawetan menunjukkan suatu pengukuran terhadap siklus produk, baik secara teknis maupun waktu. Produk disebut awet kalau sudah berulang kali digunakan atau sudah lama sekali digunakan. Yang pertama adalah awet secara teknis dan yang kedua adalah awet secara waktu. Bagi konsumen, awet secara waktu lebih mudah dimengerti karena sebagian besar produk yang menjanjikan keawetan lebih menonjolkan keawetan dalam hal waktu. Tingkat kepentingan dimensi ini berbeda untuk target pasar yang

berbeda sangat mungkin terjadi pergeseran dari waktu ke waktu karena perubahan pasar dan persaingan.

- 5) Kesesuaian (*conformance*) menunjukkan seberapa jauh suatu produk dapat menyamai standar atau spesifikasi tertentu. Produk yang memiliki *conformance* yang tinggi berarti sesuai dengan standar yang telah ditentukan. Salah satu aspek dari *conformance* adalah konsistensi.

Masing-masing dimensi mempengaruhi konsumen dengan kontribusi yang berbeda-beda tergantung jenis industri dan produk. *Performance* dan *reliability* pada umumnya dianggap penting, tetapi sebagian usaha bisnis terutama pada merek-merek yang mapan sudah melakukan tugasnya dengan baik dalam hal memenuhi harapan pelanggan terhadap dimensi ini”.

B. Penelitian Sebelumnya

Tabel 2.1 Daftar Penelitian Sebelumnya

No	Peneliti	Judul	Variabel X	Variabel Y	Model Analisis	Hasil penelitian
1	Menhard (2018)	<i>Brand Image</i> dan Lokasi Mempengaruhi Terhadap Minat Mahasiswa Masuk Ke Perguruan Tinggi Dan Status Ekonomi (Studi Kasus Pada Mahasiswa S1 Manajemen STIE Mahaputra Riau).	<i>Brand Image</i> (X ₁) Lokasi (X ₂)	Minat	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap minat.

2	Sugiono (2017)	Pengaruh Biaya Dan Lokasi Terhadap Minat Orang Tua Memilih Sekolah Di SMPN 2 Manyar Gresik.	Biaya (X ₁) Lokasi (X ₂)	Minat	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Biaya dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat.
3	Purnomo (2016)	Pengaruh harga, Kualitas produk dan lokasi terhadap minat beli konsumen dalam membeli beras lokal (studi kasus desa rambah utama).	Harga (X ₁) Kualitas produk (X ₂) Lokasi (X ₃)	Minat	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Harga, kualitas produk dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat.
4	Gorham (2017)	<i>The Impact of Local: Exploring Availability and Location on Food Buying Decisions</i>	Availability (X ₁) Location (X ₂)	<i>Buying Decisions</i>	<i>Multiple linear regression</i>	<i>The results show that the location has a positive and significant effect on purchasing decisions</i>
5	Brata (2017)	<i>The Influence of Quality Products, Price, Promotion, and Location to Product Purchase Decision on Nitchi At PT. Jaya Swarasa Agung in Central Jakarta</i>	Quality Products (X ₁) Price (X ₂) Promotion (X ₃) Location (X ₄)	<i>Buying Decisions</i>	<i>Multiple linear regression</i>	<i>The results show that the location has a positive and significant effect on purchasing decisions</i>
6	Chandra (2015)	<i>The Influence of Location, Products, Promotions, Services with Respect to Consumer Behavior (Studies in the Indo March Raya Darmo Surabaya)</i>	Location (X ₁) Products (X ₂) Promotions (X ₃)	<i>Consumer Behavior</i>	<i>Multiple linear regression</i>	<i>The results show that location has a positive and significant effect on consumer behavior</i>
7	Fadjrin (2017)	Pengaruh Lokasi Sekolah, Promosi Sekolah, Persepsi Dan	Lokasi (X ₁) Promosi (X ₂)	Minat	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh

		Teman Sebaya Terhadap Minat Siswa Memilih Jurusan	Teman Sebaya (X_3)			positif dan signifikan terhadap minat.
8	Hadi (2013)	Pengaruh Keunggulan Produk Terhadap Minat Konsumen Pada Produk Rangka Atap Baja Ringan Taso C75.75	Keunggulan produk (X)	Minat	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Keunggulan produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat.

Sumber : Diolah Penulis 2019

C. Kerangka Konseptual

1. Pengaruh Lokasi Terhadap Minat

Menurut Swasta (2014:24), “lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktifitas usaha dilakukan. Lokasi berkaitan dengan tempat beroperasinya suatu usaha. Apabila lokasi operasi mudah dijangkau oleh angkutan umum, maka minat pelanggan untuk berkunjung semakin meningkat. Akan tetapi, jika lokasi usaha tidak banyak dilewati oleh angkutan umum, maka hal ini akan menurunkan minat konsumen untuk berkunjung. Lokasi dalam pelayanan merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada pelanggan dan dimana lokasi yang strategis”. Menurut Swasta (2014:28), “indikator lokasi adalah mudah dijangkau, lingkungan sekitar yang nyaman dan dekat dengan fasilitas umum”.

2. Pengaruh Biaya Terhadap Minat

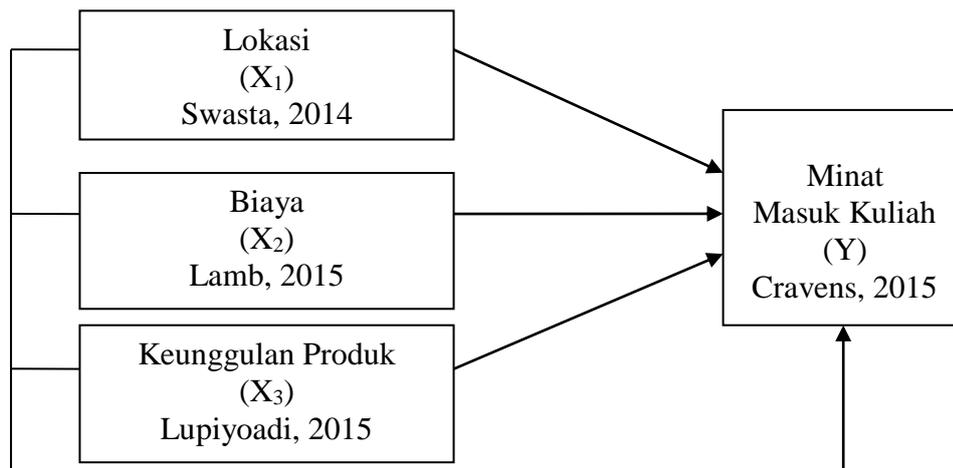
Menurut Lamb (2015:74), “biaya adalah apa yang harus diberikan oleh konsumen (pembeli) untuk mendapatkan suatu produk. Minat didasarkan pada bagaimana konsumen memahami biaya dan apa yang mereka anggap harga

aktual sekarang, bukan harga yang ditetapkan. Apabila harga yang telah ditetapkan produsen telah sesuai dengan kemampuan pasar sasaran, maka produsen disarankan untuk mempertahankan tingkat harga tersebut, karena apabila produsen sampai menaikkan harga tidak sesuai dengan kemampuan pasar maka dikhawatirkan hal ini akan mengubah minat konsumen untuk beralih ke produk pesaing yang lebih murah”. Menurut Lamb (2015:76), “indikator biaya adalah keterjangkauan biaya, kesesuaian tarif dengan fasilitas dan kesesuaian biaya dengan manfaat yang didapat”.

3. Pengaruh Keunggulan Produk Terhadap Minat

Menurut Lupiyoadi (2015:175), “keunggulan produk adalah sejauh mana produk memenuhi spesifikasi-spesifikasinya. Keunggulan produk sangat terkait dengan minat konsumen, dikarenakan konsumen merupakan penilaian atas suatu produk yang digunakan. Penilaian atas produk yang digunakan dapat berupa positif ataupun negatif. Jika konsumen menilai negatif, maka konsumen merasa produk yang digunakannya tidak disukai atau tidak sesuai dengan apa yang diharapkannya sehingga konsumen tidak akan berminat untuk menggunakan produk tersebut. Sedangkan konsumen menilai positif atas produk yang digunakannya maka konsumen akan berminat menggunakan produk tersebut”. Menurut Lupiyoadi (2015:177), “indikator keunggulan produk adalah kinerja, keandalan, fitur, daya tahan dan kesesuaian”.

Untuk memudahkan pemahaman mengenai keseluruhan rangkaian dari penelitian ini, maka disusunlah kerangka pemikiran sebagai berikut:



Sumber : Diolah Penulis 2019

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

D. Hipotesis

Hipotesis menurut Sugiyono (2015:70) adalah “jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan”. Berdasarkan perumusan masalah sebelumnya, maka hipotesis dari penelitian ini adalah:

1. Lokasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.
2. Biaya secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.
3. Keunggulan produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.

4. Lokasi, biaya dan keunggulan produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Menurut Juliandi (2013:14), “Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif, yaitu penelitian yang menghubungkan dua variabel atau lebih”.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Politeknik Negeri Medan, Jl. Almamater No.1, Padang Bulan, Medan Baru, Kota Medan, Sumatera Utara 20155.

2. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan mulai dari bulan Mei 2019 sampai dengan Agustus 2019, dengan format berikut:

Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian

No	Aktivitas	Bulan														
		Desember 2018			Maret 2019			April-Juli 2019			Agustus 2019			Oktober 2019		
1	Riset awal/Pengajuan Judul	■														
2	Penyusunan Proposal		■	■	■	■	■	■	■							
3	Seminar Proposal								■							
4	Perbaikan Acc Proposal									■	■					
5	Pengolahan Data											■				
6	Penyusunan Skripsi												■			
7	Bimbingan Skripsi													■		
8	Meja Hijau														■	■

Sumber: Penulis (2019)

C. Definisi Operasional Variabel

1. Variabel Penelitian

Variabel penelitian mencakup variabel apa yang akan diteliti. Penelitian ini menggunakan 3 (tiga) variabel bebas yaitu: variabel bebas yaitu lokasi (X_1), biaya (X_2) dan keunggulan produk (X_3), serta 1 (satu) variabel terikat yaitu minat (Y).

2. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan petunjuk bagaimana suatu variabel diukur secara operasional di lapangan.

Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel

Variabel	Definisi operasional	Indikator	Skala
Lokasi (X_1)	Tempat dimana suatu usaha atau aktifitas usaha dilakukan. (Swasta, 2014:24)	1. Mudah dijangkau 2. Lingkungan sekitar yang nyaman 3. Dekat dengan fasilitas umum. (Swasta, 2014:28)	Skala likert
Biaya (X_2)	Apa yang harus diberikan oleh konsumen (pembeli) untuk mendapatkan suatu produk. (Lamb, 2015:74)	1. Keterjangkauan biaya 2. Kesesuaian tarif dengan fasilitas 3. Kesesuaian biaya dengan manfaat yang didapat. (Lamb, 2015:76)	Skala likert
Keunggulan Produk (X_3)	Sejauh mana produk memenuhi spesifikasi-spesifikasinya. (Lupiyoadi, 2015:175)	1. Kinerja 2. Keandalan 3. Fitur 4. Daya tahan 5. Kesesuaian (Lupiyoadi, 2015:177)	Skala likert
Minat (Y)	Suatu keadaan dimana seseorang menaruh perhatian pada sesuatu disertai keinginan untuk mengetahui, mempelajari dan membuktikan lebih lanjut. (Kotler, 2013:81)	1. Dorongan atau keinginan dari dalam 2. Motif sosial 3. Emosional (Kotler, 2013:96)	Skala likert

Sumber: Penulis (2019)

D. Populasi dan Sampel/ Jenis dan Sumber Data

1. Populasi

Menurut Juliandi (2013 : 54), “Populasi merupakan totalitas dari seluruh unsur yang ada dalam sebuah wilayah penelitian. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh mahasiswa kelas kerjasama jurusan teknik mesin Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia yaitu sebanyak 60 mahasiswa”.

2. Sampel

Menurut Juliandi (2013 : 55), “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Pada penelitian ini penulis melakukan teknik penarikan sampel secara *Non Probability Sampling* yaitu dengan menggunakan *sampling* sensus atau *sampling* jenuh karena seluruh populasi dijadikan sampel apabila populasi dibawah 100. Oleh karena itu, sampel dalam penelitian ini yaitu sebanyak 60 mahasiswa/responden”.

3. Jenis Data

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli atau subjeknya tanpa melalui perantara.

4. Sumber Data

Sumber data di dalam penelitian ini tersebut diperoleh dari hasil angket dengan mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dengan menggunakan angket/kuesioner, adalah pertanyaan/pernyataan yang disusun peneliti untuk mengetahui pendapat/persepsi responden penelitian tentang variabel yang diteliti, dengan menggunakan skala likert.

F. Teknik Analisis Data

1. Uji Kualitas Data

Sebelum data dianalisis dan dievaluasi, terlebih dahulu data tersebut diuji dengan:

a. Uji Validitas

Menurut Sugiyono (2015), “Uji validitas dilakukan terhadap kuisisioner yang bertujuan untuk menguji apakah kuisisioner layak atau tidak sebagai instrumen penelitian, maka diperlukan uji validitas setiap pertanyaan lebih besar ($>$) 0,30 maka butir pertanyaan dianggap valid”.

b. Uji Realibilitas (kehandalan)

Menurut Sugiyono (2015), “Uji reliabilitas merupakan tingkat keandalan suatu instrumen penelitian. Realibilitas suatu konstruk variabel dikatakan baik jika memiliki nilai *Cronbach's alpha* lebih besar ($>$) 0,60”.

2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk melihat atau menguji model yang termasuk layak atau tidak layak digunakan dalam penelitian. Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Uji Normalitas

Menurut Sugiyono (2015), “Tujuan uji normalitas adalah ingin mengetahui apakah distribusi sebuah data mengikuti atau mendekati distribusi normal, yakni distribusi data dengan bentuk lonceng”. Untuk melihat data normal dapat dilihat dari uji:

1) Uji Kurva

Menurut Sugiyono (2015), “Data yang baik adalah data yang mempunyai pola seperti distribusi normal, yakni distribusi data tersebut tidak menceng ke kiri atau menceng ke kanan. Untuk menguji hal tersebut dapat dipergunakan metode grafis”.

2) Uji PP Plot

Menurut Sugiyono (2015), “Normal P-P Plot dari *standartdizednresidual cumulative probability*, dengan mengidentifikasi apabila sebenarnya berada di sekitar garis normal, maka asumsi kenormalan dapat dipenuhi. Apabila data menyebar disekitar garis diagonal, maka data dikatakan normal”.

3) Uji Kolmogorov-Sminov

Menurut Sugiyono (2015), “Selain itu uji Kolmogorov-Sminov juga dipergunakan untuk melihat kenormalan dengan identifikasi juga nilai P-value lebih besar dari alpha, maka asumsi kenormalan dapat diterima. Dengan menggunakan tingkat signifikansi 5% (0,05) maka jika nilai *Asymp.Sig (2-tailed)* diatas nilai signifikansi 5% (0,05) artinya variabel residual berdistribusi normal”.

b. Uji Multikolinieritas

Menurut Sugiyono (2015), “Uji multikolinieritas artinya variabel independen yang satu dengan yang lain dalam model regresi berganda tidak saling berhubungan secara sempurna. Untuk mengetahui ada tidaknya gejala multikolinieritas dapat dilihat dari besarnya *Tolerance* dan *VIF (Variance Inflation Factor)* melalui program SPSS 16.00 *for windows*. *Tolerance* mengukur variabilitas variable terpilih yang tidak dijelaskan oleh variable independen lainnya. Nilai umum yang bisa dipakai adalah $Tolerance > 0,1$ atau $VIF < 10$, maka tidak terjadi multikolinieritas”.

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Sugiyono (2015), “Heterokedasitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi, terjadi ketidaksamaan varians dari residual dari suatu pengamatan yang lain. Jika variasi residual dari suatu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homokedasitas dan jika varians berbeda disebut heterokedasitas. Model yang baik adalah tidak sterjadi heterokedasitas.

Dasar pengambilan keputusannya adalah jika pola tertentu, seperti titik-titik (poin-poin) yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur, maka terjadi heterokedasitas. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik (poin-poin) menyebar dibawah dan di atas angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedasitas”.

3. Regresi Linier Berganda

Analisis regresi berganda yaitu suatu analisis yang menguji pengaruh lokasi, biaya dan keunggulan produk terhadap minat, dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \epsilon$$

Keterangan :

Y = Minat (*Dependent Variabel*)

α = Konstanta

β = Koefisien Regresi Berganda (*Multiple Regression*)

X_1 = Lokasi (*Independent Variabel*)

X_2 = Biaya (*Independent Variabel*)

X_3 = Keunggulan Produk (*Independent Variabel*)

ϵ = Error term

4. Uji Hipotesis

a. Uji Simultan (Uji F)

Menurut Sugiyono (2015), “Uji F digunakan untuk menguji apakah variabel bebas memiliki pengaruh secara bersamaan terhadap variabel terikat. Untuk menganalisis apakah hipotesis diterima atau ditolak, maka dapat dilihat nilai F yakni pada nilai probabilitasnya. Hipotesisnya adalah:

H_0 : terdapat pengaruh yang tidak signifikan

H_a : terdapat pengaruh yang signifikan

Adapun kriteria penerimaan/penolakan hipotesisnya adalah sebagai berikut:

- 1) Tolak H_0 jika nilai probabilitas yang dihitung $<$ probabilitas yang diterapkan sebesar 0,05 ($\text{Sig} < \alpha 0,05$).
- 2) Terima H_0 jika nilai probabilitas yang dihitung $>$ probabilitas yang ditetapkan sebesar 0,05 ($\text{Sig} > \alpha 0,05$)”.

b. Uji Parsial (Uji t)

Menurut Sugiyono (2015), “Uji t digunakan untuk menguji hipotesis apabila peneliti menganalisis regresi parsial (sebuah variabel bebas dengan sebuah variabel terikat). Maka pengujian ini dapat dilihat dari nilai probabilitasnya. Hipotesisnya adalah:

H_0 : terdapat pengaruh yang tidak signifikan

H_a : terdapat pengaruh yang signifikan

Adapun kriteria penerimaan/penolakan hipotesisnya adalah sebagai berikut:

- 1) Tolak H_0 jika nilai probabilitas yang dihitung $<$ taraf signifikansi sebesar 0,05 ($\text{Sig} < \alpha 0,05$).
- 2) Terima H_0 jika nilai probabilitas yang dihitung $>$ taraf signifikansi 0,05 ($\text{Sig} > \alpha 0,05$)”.

5. Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Sugiyono (2015), “Koefisien determinasi berganda atau *R-square* (R^2) adalah untuk melihat bagaimana variasi nilai variabel terikat dipengaruhi oleh variasi nilai variabel bebas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen”.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Objek Penelitian

a. Sejarah Singkat Politeknik Negeri Medan

Pada tahun 1979 Universitas Sumatera Utara ditetapkan sebagai salah satu dari 6 Universitas/Institut yang mendapat proyek pembangunan Pendidikan Politeknik Tahap I dari DIKTI, dengan nama Politeknik Universitas Sumatera Utara (Politeknik USU) Medan. Pembangunan Politeknik USU dibiayai oleh Bank Dunia (World Bank). Pada tahap I yang dibangun adalah pendidikan bidang keteknikan yang pelaksanaannya mendapat bantuan tenaga ahli dari Swiss yang ditempatkan di Medan .

Selanjutnya pada tahap II dibangun pendidikan bidang tata niaga yang didukung oleh bantuan tenaga ahli dan fasilitas dari Australia. Pembangunan pendidikan bidang tata niaga mulai diselenggarakan pada tahun 1986 dan dibantu seorang tenaga ahli dari Australia.

Pembangunan Politeknik USU dan Politeknik lainnya, merupakan proyek pemerintah melalui Depdikbud Ditjen DIKTI yang dilaksanakan oleh Pusat Pengembangan Pendidikan Politeknik dikenal

dengan singkatan PEDC (Polytechnic Education Development Center) di Bandung.

Melalui Surat Keputusan Mendikbud No. 084/O/1997 tentang Pendirian Politeknik Negeri Medan, maka Politeknik USU Medan secara resmi menjadi Politeknik mandiri dengan nama Politeknik Negeri Medan (Polmed) yang isinya telah diperbaharui dengan SK Mendiknas No.: 130/O/2002 tentang organisasi dan tata kerja Politeknik Negeri Medan.

b. Sejarah Jurusan Teknik Mesin

Politeknik Negeri Medan menyelenggarakan program pendidikan vokasi Diploma III (D-III) dengan waktu pendidikan selama 6, terdiri dari 6 jurusan yang terbagi dalam 11 Program Studi, baik untuk Kelas Reguler Pagi maupun Kelas Reguler Sore. Sejak awal berdiri Politeknik Negeri Medan menyelenggarakan pendidikan vokasi sampai jenjang D-III dan alumninya bergelar Ahli Madya (A.Md.) dengan kompetensi untuk menjadi pelaksana sampai manajer tingkat menengah. Alumni D-III Polmed banyak berkiprah di masyarakat/bekerja di lembaga pemerintahan dan swasta serta diantaranya sudah ada yang menduduki jabatan pimpinan atau manajer di lembaga tempat tugasnya dan sebagian lain ada juga yang berwiraswasta dengan bekal ilmu pengetahuan, teknologi dan keterampilan yang didapatnya semasa dibangku kuliah. Program Studi

Teknik Mesin merupakan salah satu prodi yang berada di Politeknik Negeri Medan. Program Studi Teknik Mesin yang dibuka berdasarkan SK Dirjen DIKTI Nomor : 032/DJ/KEP/1979 tahun 1980 ini kemudian izin operasionalnya diperbaharui dengan SK Dirjen DIKTI Nomor : 27/DIKTI/Kep/2007.

Dengan bantuan tenaga ahli dari swiss, pada tanggal 5 September 1982 program studi Teknik Mesin memulai kegiatan proses belajar mengajar untuk pertama kali.

Saat ini prodi Teknik Mesin telah meluluskan ribuan alumni yang tersebar di berbagai industri baik di dalam negeri maupun di luar negeri.

Sebagai salah satu program studi tertua di Politeknik Negeri Medan, prodi Teknik Mesin berharap bisa menjadi salah satu pusat kajian teknik mesin terapan di Indonesia.

Politeknik Negeri Medan telah di tunjuk oleh PT GMF AeroAsia untuk mendidik calon karyawannya melalui Program Pendidikan Diploma Tiga (D-III) dengan sertifikasi Aircraft Maintenance Training Organization (AMTO) GMF AeroAsia sesuai dengann Civil Aviation Safety Regulation (CASR) 147. Pada awal Mei 2015 telah dilakukan penandatanganan Perjanjian Kerjasama dan akan dilakukan penjaringan

para lulusan SMA/SMK untuk menempuh pendidikan Diploma Tiga dan program sertifikasi Basic Aircraft Maintenance (BAM) CASR 65 untuk masa pendidikan tiga tahun. Angkatan pertama dimulai sejak Tahun Akademik 2019/2020 pada Jurusan Teknik Mesin dengan Konsentrasi Airframe and Power Plant (AP).

c. Visi, Misi dan Tujuan

1. Visi Jurusan Teknik Mesin

Menjadikan institusi pendidikan tinggi vokasi yang profesional dan unggul ditingkat Nasional dan Internasional

2. Misi Jurusan Teknik Mesin

- a. Menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan vokasi bidang pemeliharaan Permesinan , Produksi dan manufaktur yang berbasis kompetensi Nasional dan Internasional.
- b. Mengembangkan IPTEK melalui penelitian terapan dan peningkatan kerjasama dengan dunia industri.
- c. Menjadi pendorong peningkatan kesejahteraan masyarakat, bangsa dan Negara.

Jurusan Teknik Mesin terdiri dari 2 (Dua) Program Studi yaitu:

- a. Program Studi Teknik Mesin
- b. Program Studi Teknik Konversi Energi

Dan 1 (Satu) Kelas Kerjasama PT GMF AeroAsia Jurusan Teknik Mesin yaitu Jurusan Teknik Mesin dengan Konsentrasi Airframe and Power Plant (AP).

Daftar Fungsionaris Jurusan Teknik Mesin

Ketua Jurusan	: Idham Kamil, ST, MT
Sekretaris Jurusan	: Ir. Abdul Razak, MT
Kepala Program Studi Teknik Mesin	: Joni Indra, ST, MT
Kepala Program Studi Teknik Konversi Energi	: Aulia Salman, ST, MT
Sekretaris Program Studi Teknik Mesin	: Melvin Bismark Sitorus, ST, MT
Sekretaris Program Studi Teknik Konversi Energi	Darwis AR, ST, MT
Kepala Bengkel Teknik Mesin	: Suadi, ST, MT
Kepala Laboratorium Teknik Mesin	: Syariful H. Sormin, ST, MT
Kepala Laboratorium CNC dan CAD/CAM	: Drs. Anasril, MT
Kepala Laboratorium Teknik Konversi Energi	: Faisal Fahmi Hasan, ST, MT

Sumber: Jurusan Teknik Mesin Politeknik Negeri Medan(2019)

3. Tujuan Program Studi Teknik Mesin

1. Menyelenggarakan pendidikan professional yang berbasis kompetensi
2. Mengembangkan iptek dengan penelitian terapan
3. Meningkatkan kerjasama dengan industri dalam rangka IPTEK
4. Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat dengan cara melakukan pengembangan dan penerapan IPTEK.
5. Menghasilkan kerjasama dengan berbagai pihak, baik didalam maupun luar negeri yang saling menguntungkan.
6. Meningkatkan kompetensi dosen dan tenaga kependidikan bersertifikasi melalui pendidikan dan pelatihan yang terprogram dan berkelanjutan, sehingga lebih professional dalam melaksanakan tugas-tugas.

Gambar 4.1



Sumber: Politeknik Negeri Medan (2019)

2. Deskripsi Karakteristik Responden

Karakteristik responden yang akan diuraikan berikut ini mencerminkan bagaimana keadaan responden yang diteliti meliputi jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, pekerjaan dan tingkat pendapatan.

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.

Tabel 4.1
Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-Laki	60	100.0	100.0	100.0

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Pada tabel 4.1 dapat dilihat bahwa mayoritas mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT Gmf Aero Asia Fakultas teknik mesin yang menjadi responden adalah berjenis kelamin laki-laki, yaitu sebanyak 60 orang atau sebesar 100.0% dari total responden.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.

Tabel 4.2
Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 19 Tahun	39	65.0	65.0	65.0
20 Tahun	21	35.0	35.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Pada tabel 4.2 dapat dilihat bahwa mayoritas mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT Gmf Aero Asia Fakultas teknik mesin yang menjadi responden berusia 19 tahun, yaitu sebanyak 39 orang atau sebesar 65.0% dari total responden.

- c. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.

Tabel 4.3
Pendidikan Terakhir

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SMU	60	100.0	100.0	100.0

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Pada tabel 4.3 dapat dilihat bahwa mayoritas mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT Gmf Aero Asia Fakultas teknik mesin yang menjadi responden memiliki pendidikan terakhir SMU yaitu sebanyak 60 orang atau sebesar 100.0% dari total responden.

3. Deskripsi Variabel Penelitian

Dalam penyebaran angket, masing-masing butir pernyataan dari setiap variabel harus di isi oleh responden yang berjumlah 60 orang. Jawaban angket disediakan dalam 5 alternatif jawaban, yaitu:

- a. Sangat Setuju (SS) dengan skor 5
- b. Setuju (S) dengan skor 4
- c. Ragu-Ragu (RR) dengan skor 3
- d. Tidak Setuju (TS) dengan skor 2
- e. Sangat Tidak Setuju (STS) dengan skor 1

Adapun jawaban-jawaban dari responden yang diperoleh akan ditampilkan pada tabel-tabel berikut:

a. Variabel X₁ (Lokasi)

Tabel 4.4
Lokasi kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT Gmf Aero Asia
Fakultas teknik mesin mudah dijangkau dari tempat tinggal.
Pernyataan X1.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	17	28.3	28.3	28.3
Ragu-Ragu	17	28.3	28.3	56.7
Setuju	20	33.3	33.3	90.0
Sangat Setuju	6	10.0	10.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.4 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 6 orang (10.0%), setuju sebanyak 20 orang (33.3%), ragu-ragu sebanyak 17 orang (28.3%) dan sebanyak 17 orang (28.3%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan setuju sebanyak 20 orang (33.3%). Jadi dapat disimpulkan responden setuju bahwa lokasi kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT Gmf Aero Asia Fakultas teknik mesin mudah dijangkau dari tempat tinggal.

Tabel 4.5
Lokasi kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia
Fakultas teknik mesin tidak jauh dari fakultas teknik mesin.
Pernyataan X1.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	16	26.7	26.7	26.7
Ragu-Ragu	18	30.0	30.0	56.7
Setuju	22	36.7	36.7	93.3
Sangat Setuju	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.5 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 4 orang (6.7%), setuju sebanyak 22 orang (36.7%), ragu-ragu sebanyak 18 orang (30.0%) dan sebanyak 16 orang (26.7%) responden yang

menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan setuju sebanyak 22 orang (36.7%). Jadi dapat disimpulkan responden setuju bahwa lokasi kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin tidak jauh dari fakultas teknik mesin.

Tabel 4.6
Lingkungan sekitar kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat nyaman.

Pernyataan X1.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	17	28.3	28.3	28.3
Ragu-Ragu	28	46.7	46.7	75.0
Setuju	11	18.3	18.3	93.3
Sangat Setuju	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.6 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 4 orang (6.7%), setuju sebanyak 11 orang (18.3%), ragu-ragu sebanyak 28 orang (46.7%) dan sebanyak 17 orang (28.3%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 28 orang (46.7%). Jadi dapat disimpulkan responden ragu-ragu bahwa lingkungan sekitar kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat nyaman.

Tabel 4.7
Ruangan yang disediakan kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat nyaman.

Pernyataan X1.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	9	15.0	15.0	15.0
Ragu-Ragu	19	31.7	31.7	46.7
Setuju	27	45.0	45.0	91.7
Sangat Setuju	5	8.3	8.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.7 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 5 orang (8.3%), setuju sebanyak 27 orang (45.0%), ragu-ragu sebanyak 19 orang (31.7%) dan sebanyak 9 orang (15.0%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan setuju sebanyak 27 orang (45.0%). Jadi dapat disimpulkan responden setuju bahwa ruangan yang disediakan kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT Gmf Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat nyaman.

Tabel 4.8
Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat dekat dengan fasilitas umum.
Pernyataan X1.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	14	23.3	23.3	23.3
	Ragu-Ragu	27	45.0	45.0	68.3
	Setuju	17	28.3	28.3	96.7
	Sangat Setuju	2	3.3	3.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.8 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 2 orang (3.3%), setuju sebanyak 17 orang (28.3%), ragu-ragu sebanyak 27 orang (45.0%) dan sebanyak 14 orang (23.3%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 27 orang (45.0%). Jadi dapat disimpulkan responden ragu-ragu bahwa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat dekat dengan fasilitas umum.

b. Variabel X₂ (Biaya)

Tabel 4.9
Biaya Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia
Fakultas teknik mesin dapat terjangkau.
Pernyataan X2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	3	5.0	5.0	5.0
	Ragu-Ragu	25	41.7	41.7	46.7
	Setuju	29	48.3	48.3	95.0
	Sangat Setuju	3	5.0	5.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.9 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 3 orang (5.0%), setuju sebanyak 29 orang (48.3%), ragu-ragu sebanyak 25 orang (41.7%) dan sebanyak 3 orang (5.0%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan setuju sebanyak 29 orang (48.3%). Jadi dapat disimpulkan responden setuju bahwa biaya kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin dapat terjangkau.

Tabel 4.10
Biaya yang terjangkau merupakan salah satu alasan yang membuat saya
masuk kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia
Fakultas teknik mesin.
Pernyataan X2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	7	11.7	11.7	11.7
	Ragu-Ragu	24	40.0	40.0	51.7
	Setuju	26	43.3	43.3	95.0
	Sangat Setuju	3	5.0	5.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.10 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 3 orang (5.0%), setuju sebanyak 26 orang (43.3%), ragu-ragu

sebanyak 24 orang (40.0%) dan sebanyak 7 orang (11.7%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan setuju sebanyak 26 orang (43.3%). Jadi dapat disimpulkan responden masih ada yang menyatakan setuju bahwa biaya yang terjangkau merupakan salah satu alasan yang membuat saya masuk kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin.

Tabel 4.11
Fasilitas yang disediakan kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sesuai dengan tarif.
Pernyataan X2.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	13	21.7	21.7	21.7
Ragu-Ragu	34	56.7	56.7	78.3
Setuju	13	21.7	21.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.11 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan setuju sebanyak 13 orang (21.7%), ragu-ragu sebanyak 34 orang (56.7%) dan sebanyak 13 orang (21.7%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 34 orang (56.7%). Jadi dapat disimpulkan responden ragu-ragu bahwa fasilitas yang disediakan kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sesuai dengan tarif.

Tabel 4.12
Fasilitas yang disediakan merupakan salah satu alasan yang membuat saya
masuk kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia
Fakultas teknik mesin.

Pernyataan X2.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	9	15.0	15.0	15.0
Ragu-Ragu	19	31.7	31.7	46.7
Setuju	28	46.7	46.7	93.3
Sangat Setuju	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.12 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 4 orang (6.7%), setuju sebanyak 28 orang (46.7%), ragu-ragu sebanyak 19 orang (31.7%) dan sebanyak 9 orang (15.0%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan setuju sebanyak 28 orang (46.7%). Jadi dapat disimpulkan responden setuju bahwa fasilitas yang disediakan merupakan salah satu alasan yang membuat saya masuk kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin.

Tabel 4.13

Biaya yang saya keluar sesuai dengan manfaat yang saya dapat dari kelas
kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik
mesin.

Pernyataan X2.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	7	11.7	11.7	11.7
Ragu-Ragu	26	43.3	43.3	55.0
Setuju	21	35.0	35.0	90.0
Sangat Setuju	6	10.0	10.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.13 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 6 orang (10.0%), setuju sebanyak 21 orang (35.0%), ragu-ragu

sebanyak 26 orang (43.3%) dan sebanyak 7 orang (11.7%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 26 orang (43.3%). Jadi dapat disimpulkan responden ragu-ragu bahwa biaya yang saya keluar sesuai dengan manfaat yang saya dapat dari kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin.

c. Variabel X₃ (Keunggulan Produk)

Tabel 4.14
Kinerja yang diberikan Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat bermanfaat bagi saya.
Pernyataan X_{3.1}

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Sangat Tidak Setuju	4	6.7	6.7	6.7
Tidak Setuju	6	10.0	10.0	16.7
Ragu-Ragu	7	11.7	11.7	28.3
Setuju	9	15.0	15.0	43.3
Sangat Setuju	34	56.7	56.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.14 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 34 orang (56.7%), setuju sebanyak 9 orang (15.0%), ragu-ragu sebanyak 7 orang (11.7%), tidak setuju sebanyak 6 orang (10.0%) dan sebanyak 4 orang (6.7%) responden yang menyatakan sangat tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan sangat setuju sebanyak 34 orang (56.7%). Jadi dapat disimpulkan responden sangat setuju bahwa kinerja yang diberikan Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat bermanfaat bagi saya.

Tabel 4.15
Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin dapat diandalkan dalam menangani keluhan mahasiswa.
Pernyataan X3.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	12	20.0	20.0	20.0
	Tidak Setuju	9	15.0	15.0	35.0
	Ragu-Ragu	5	8.3	8.3	43.3
	Setuju	8	13.3	13.3	56.7
	Sangat Setuju	26	43.3	43.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.15 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 26 orang (43.3%), setuju sebanyak 8 orang (13.3%), ragu-ragu sebanyak 5 orang (8.3%), tidak setuju sebanyak 9 orang (15.0%) dan sebanyak 12 orang (20.0%) responden yang menyatakan sangat tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan sangat setuju sebanyak 26 orang (43.3%). Jadi dapat disimpulkan responden sangat setuju bahwa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin dapat diandalkan dalam menangani keluhan mahasiswa.

Tabel 4.16
Fitur yang disediakan Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat menarik perhatian saya.
Pernyataan X3.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	6	10.0	10.0	10.0
	Tidak Setuju	5	8.3	8.3	18.3
	Ragu-Ragu	8	13.3	13.3	31.7
	Setuju	11	18.3	18.3	50.0
	Sangat Setuju	30	50.0	50.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.16 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 30 orang (50.0%), setuju sebanyak 11 orang (18.3%), ragu-ragu

sebanyak 8 orang (13.3%), tidak setuju sebanyak 5 orang (8.3%) dan sebanyak 6 orang (10.0%) responden yang menyatakan sangat tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan sangat setuju sebanyak 30 orang (50.0%). Jadi dapat disimpulkan responden sangat setuju bahwa fitur yang disediakan Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat menarik perhatian saya.

Tabel 4.17
Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin dapat bertahan dengan adanya pesaing di dunia pendidikan. Pernyataan X3.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	1	1.7	1.7	1.7
	Tidak Setuju	4	6.7	6.7	8.3
	Ragu-Ragu	8	13.3	13.3	21.7
	Setuju	28	46.7	46.7	68.3
	Sangat Setuju	19	31.7	31.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.17 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 19 orang (31.7%), setuju sebanyak 28 orang (46.7%), ragu-ragu sebanyak 8 orang (13.3%), tidak setuju sebanyak 4 orang (6.7%) dan sebanyak 1 orang (1.7%) responden yang menyatakan sangat tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan setuju sebanyak 28 orang (46.7%). Jadi dapat disimpulkan responden setuju bahwa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin dapat bertahan dengan adanya pesaing di dunia pendidikan.

Tabel 4.18
Pelajaran yang diberikan Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT
GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sesuai dengan jurusannya.
Pernyataan X3.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	18	30.0	30.0	30.0
	Ragu-Ragu	3	5.0	5.0	35.0
	Setuju	7	11.7	11.7	46.7
	Sangat Setuju	32	53.3	53.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.18 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 32 orang (53.3%), setuju sebanyak 7 orang (11.7%), ragu-ragu sebanyak 3 orang (5.0%) dan sebanyak 18 orang (30.0%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan sangat setuju sebanyak 32 orang (53.3%). Jadi dapat disimpulkan responden sangat setuju bahwa pelajaran yang diberikan Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sesuai dengan jurusannya.

d. Variabel Y (Minat Masuk Kuliah)

Tabel 4.19
Saya masuk Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia
Fakultas teknik mesin karena adanya dorongan dari dalam diri.
Pernyataan Y.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	7	11.7	11.7	11.7
	Ragu-Ragu	22	36.7	36.7	48.3
	Setuju	28	46.7	46.7	95.0
	Sangat Setuju	3	5.0	5.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.19 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 3 orang (5.0%), setuju sebanyak 28 orang (46.7%), ragu-ragu sebanyak 22 orang (36.7%) dan sebanyak 7 orang (11.7%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan setuju sebanyak 28 orang (46.7%). Jadi dapat disimpulkan responden setuju bahwa saya masuk Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena adanya dorongan dari dalam diri.

Tabel 4.20
Saya berminat ingin .masuk Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena pelajaran diberikan sangat berguna saya.
Pernyataan Y.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	16	26.7	26.7	26.7
Ragu-Ragu	18	30.0	30.0	56.7
Setuju	22	36.7	36.7	93.3
Sangat Setuju	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.20 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 4 orang (6.7%), setuju sebanyak 22 orang (36.7%) ragu-ragu sebanyak 18 orang (30.0%) dan sebanyak 16 orang (26.7%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan setuju sebanyak 22 orang (36.7%). Jadi dapat disimpulkan responden masih ada yang menyatakan setuju bahwa saya berminat ingin .masuk Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena pelajaran diberikan sangat berguna saya.

Tabel 4.21
Saya masuk Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia
Fakultas teknik mesin karena dorongan dari keluarga.
Pernyataan Y.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	12	20.0	20.0	20.0
	Ragu-Ragu	22	36.7	36.7	56.7
	Setuju	18	30.0	30.0	86.7
	Sangat Setuju	8	13.3	13.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.21 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 8 orang (13.3%), setuju sebanyak 18 orang (30.0%), ragu-ragu sebanyak 22 orang (36.7%) dan sebanyak 12 orang (20.0%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 22 orang (36.7%). Jadi dapat disimpulkan responden ragu-ragu bahwa saya masuk Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena dorongan dari keluarga.

Tabel 4.22
Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena
ajakan teman.
Pernyataan Y.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	9	15.0	15.0	15.0
	Ragu-Ragu	30	50.0	50.0	65.0
	Setuju	17	28.3	28.3	93.3
	Sangat Setuju	4	6.7	6.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.22 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 4 orang (6.7%), setuju sebanyak 17 orang (28.3%), ragu-ragu sebanyak 30 orang (50.0%) dan sebanyak 9 orang (15.0%) responden yang

menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 30 orang (50.0%). Jadi dapat disimpulkan responden ragu-ragu bahwa politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena ajakan teman.

Tabel 4.23
Saya masuk Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena ingin menambah wawasan dan ilmu pengetahuan.
Pernyataan Y.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	9	15.0	15.0	15.0
Ragu-Ragu	19	31.7	31.7	46.7
Setuju	27	45.0	45.0	91.7
Sangat Setuju	5	8.3	8.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.23 di atas, didapat data bahwa yang menyatakan sangat setuju sebanyak 5 orang (8.3%), setuju sebanyak 27 orang (45.0%), ragu-ragu sebanyak 19 orang (31.7%) dan sebanyak 9 orang (15.0%) responden yang menyatakan tidak setuju. Dari jawaban responden paling banyak adalah yang menyatakan setuju sebanyak 27 orang (45.0%). Jadi dapat disimpulkan responden setuju bahwa saya masuk Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena ingin menambah wawasan dan ilmu pengetahuan.

4. Pengujian Validitas dan Reliabilitas

a. Pengujian Validitas

Untuk mengetahui kelayakan butir-butir dalam daftar angket yang telah disajikan pada responden maka perlu dilakukan uji validitas. Apabila validitas setiap pertanyaan lebih besar ($>$) 0,30, maka butir pertanyaan dianggap valid.

Tabel 4.24
Uji Validitas (X₁) Lokasi
Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pernyataan X1.1	12.8500	7.181	.477	.780
Pernyataan X1.2	12.8667	6.999	.573	.745
Pernyataan X1.3	13.0667	7.182	.593	.738
Pernyataan X1.4	12.6333	7.253	.585	.741
Pernyataan X1.5	12.9833	7.339	.615	.733

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Dari tabel 4.24 di atas hasil *output* SPSS diketahui nilai validitas terdapat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* yang artinya nilai korelasi antara skor setiap butir dengan skor total pada tabulasi jawaban responden. Hasil uji validitas dari 5 (lima) butir pertanyaan pada variabel lokasi dapat dinyatakan valid (sah) karena semua nilai koefisien lebih besar dari 0,30.

Tabel 4.25
Uji Validitas (X₂) Biaya
Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pernyataan X2.1	13.3000	5.400	.404	.738
Pernyataan X2.2	13.4167	4.518	.621	.661
Pernyataan X2.3	13.8333	5.158	.506	.706
Pernyataan X2.4	13.3833	4.512	.543	.691
Pernyataan X2.5	13.4000	4.651	.498	.710

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Dari tabel 4.25 di atas hasil *output* SPSS diketahui nilai validitas terdapat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* yang artinya nilai korelasi antara skor setiap butir dengan skor total pada tabulasi jawaban responden. Hasil uji validitas dari 5 (lima) butir pertanyaan pada variabel biaya dapat dinyatakan valid (sah) karena semua nilai koefisien lebih besar dari 0,30.

Tabel 4.26
Uji Validitas (X₃) Keunggulan Produk
Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pernyataan X3.1	15.2333	14.148	.456	.652
Pernyataan X3.2	15.8333	13.497	.349	.713
Pernyataan X3.3	15.3833	14.003	.433	.662
Pernyataan X3.4	15.2833	16.274	.421	.673
Pernyataan X3.5	15.4000	12.041	.698	.543

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Dari tabel 4.26 di atas hasil *output* SPSS diketahui nilai validitas terdapat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* yang artinya nilai korelasi antara skor setiap butir dengan skor total pada tabulasi jawaban responden. Hasil uji validitas dari 5 (lima) butir pertanyaan pada variabel keunggulan produk dapat dinyatakan valid (sah) karena semua nilai koefisien lebih besar dari 0,30.

Tabel 4.27
Uji Validitas (Y) Minat Masuk Kuliah
Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pernyataan Y.1	13.3333	7.480	.661	.773
Pernyataan Y.2	13.5500	7.506	.489	.823
Pernyataan Y.3	13.4167	7.129	.550	.806
Pernyataan Y.4	13.5167	7.474	.626	.782
Pernyataan Y.5	13.3167	6.695	.777	.735

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Dari tabel 4.27 di atas hasil *output* SPSS diketahui nilai validitas terdapat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation* yang artinya nilai korelasi antara skor setiap butir dengan skor total pada tabulasi jawaban responden. Hasil uji validitas dari 5 (lima) butir pertanyaan pada variabel minat masuk kuliah dapat dinyatakan valid (sah) karena semua nilai koefisien lebih besar dari 0,30.

b. Pengujian Reliabilitas

Reliabilitas adalah derajat ketepatan, ketelitian atau keakuratan yang ditunjukkan oleh instrumen pengukuran. Dalam penelitian ini untuk menentukan angket reliabel atau tidak dengan menggunakan *alpha cronbach*. Angket dikatakan reliabel jika *alpha cronbach* $> 0,60$ dan tidak reliabel jika sama dengan atau dibawah $0,60$.

Reliabilitas dari pertanyaan angket yang telah diajukan penulis kepada responden dalam penelitian ini akan terlihat pada tabel *Reliability Statistics* yang disajikan dalam tabel dibawah ini:

Tabel 4.28
Uji Reliabilitas (X₁) Lokasi
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.787	5

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Dari tabel 4.28 di atas, hasil *output* SPSS diketahui nilai *Cronbach's Alpha* sebesar $0,787 > 0,60$ sehingga dapat disimpulkan bahwa pertanyaan yang telah disajikan kepada responden yang terdiri dari 5 butir pernyataan pada variabel lokasi adalah reliabel atau dikatakan handal.

Tabel 4.29
Uji Reliabilitas (X₂) Biaya
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.747	5

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Dari tabel 4.29 di atas, hasil *output* SPSS diketahui nilai *Cronbach's Alpha* sebesar $0,747 > 0,60$ sehingga dapat disimpulkan bahwa pertanyaan yang telah

disajikan kepada responden yang terdiri dari 5 butir pernyataan pada variabel biaya adalah reliabel atau dikatakan handal.

Tabel 4.30
Uji Reliabilitas (X₃) Keunggulan Produk
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.701	5

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Dari tabel 4.30 di atas, hasil *output* SPSS diketahui nilai *Cronbach's Alpha* sebesar $0,701 > 0,60$ sehingga dapat disimpulkan bahwa pertanyaan yang telah disajikan kepada responden yang terdiri dari 5 butir pernyataan pada variabel keunggulan produk adalah reliabel atau dikatakan handal.

Tabel 4.31
Uji Reliabilitas (Y) Minat Masuk Kuliah
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.820	5

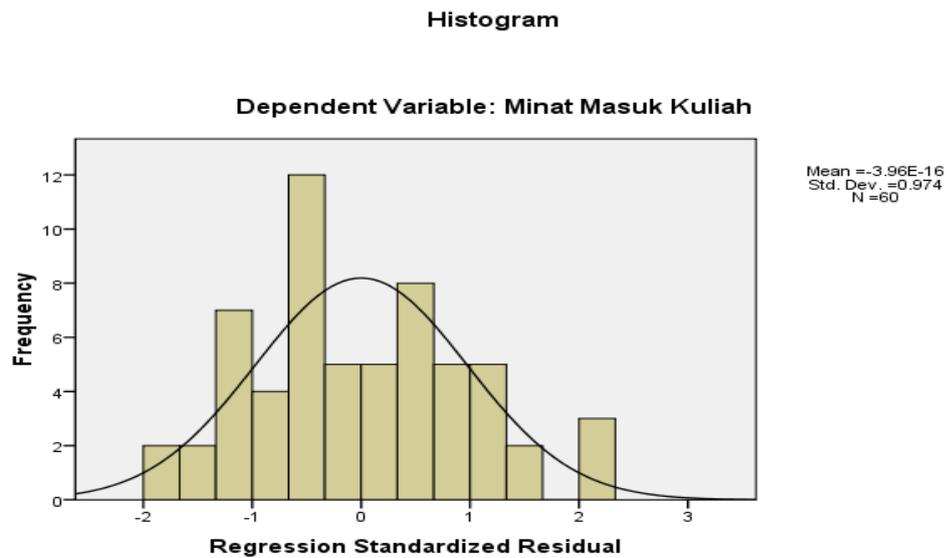
Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Dari tabel 4.31 di atas, hasil *output* SPSS diketahui nilai *Cronbach's Alpha* sebesar $0,820 > 0,60$ sehingga dapat disimpulkan bahwa pertanyaan yang telah disajikan kepada responden yang terdiri dari 5 butir pernyataan pada variabel minat masuk kuliah adalah reliabel atau dikatakan handal.

5. Pengujian Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas data

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah regresi, variabel pengganggu atau residual berdistribusi normal atau tidak.

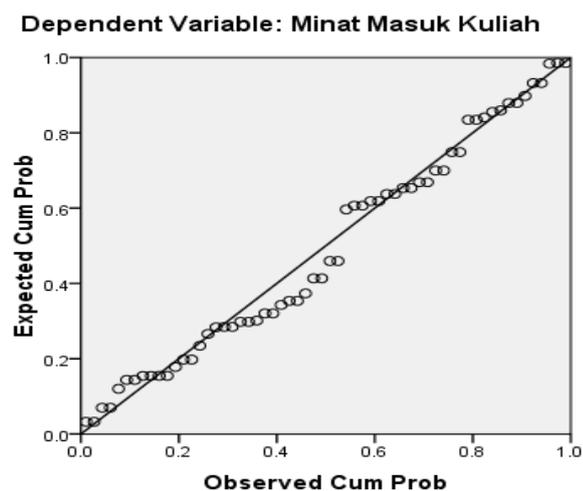


Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Gambar 4.2 Histogram Uji Normalitas

Berdasarkan Gambar 4.2 di atas, hasil pengujian normalitas data diketahui bahwa data telah berdistribusi secara normal, dimana gambar histogram memiliki garis membentuk lonceng dan memiliki kecembungan seimbang ditengah.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Gambar 4.3 PP Plot Uji Normalitas

Berdasarkan Gambar 4.3 di atas, kemudian untuk hasil pengujian normalitas data dengan menggunakan gambar PP Plot terlihat titik-titik data yang menyebar berada di sekitar garis diagonal sehingga data telah berdistribusi secara normal.

Untuk lebih memastikan apakah data disepanjang garis diagonal tersebut berdistribusi normal atau tidak, maka dilakukan uji Kolmogorov Smirnov (1 Sample KS) yakni dengan melihat data residualnya apakah distribusi normal atau tidak. Jika nilai *Asymp.sig (2-tailed)* > taraf nyata ($\alpha = 0.05$) maka data residual berdistribusi normal.

Tabel 4.32
Uji Normalitas *One Sample Kolmogorov Smirnov Test*
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.11810923
Most Extreme Differences	Absolute	.100
	Positive	.100
	Negative	-.066
Kolmogorov-Smirnov Z		.776
Asymp. Sig. (2-tailed)		.584
a. Test distribution is Normal.		

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Pada tabel 4.32 di atas, dapat dilihat bahwa hasil pengolahan data tersebut, besar nilai signifikansi *kolmogrov Smirnov* sebesar 0,584 maka dapat disimpulkan data terdistribusi secara normal, dimana nilai signifikasinya lebih besar dari 0,05 ($p = 0,584 > 0,05$).

Dengan demikian, secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa nilai – nilai observasi data telah terdistribusi secara normal dan dapat dilanjutkan dengan uji asumsi klasik lainnya.

b. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (*independent*). Uji ini dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan *variance inflation factor* (VIF) dari hasil analisis dengan menggunakan SPSS. Apabila nilai *tolerance value* > 0,10 atau VIF < 10 maka disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas.

Uji Multikolinieritas dari hasil angket yang telah didistribusikan kepada responden dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.33
Uji Multikolinieritas
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.582	.985	-1.607	.114		
	Lokasi	.370	.072	5.108	.000	.400	2.501
	Biaya	.572	.096	5.956	.000	.339	2.947
	Keunggulan Produk	.144	.059	2.425	.019	.310	3.224

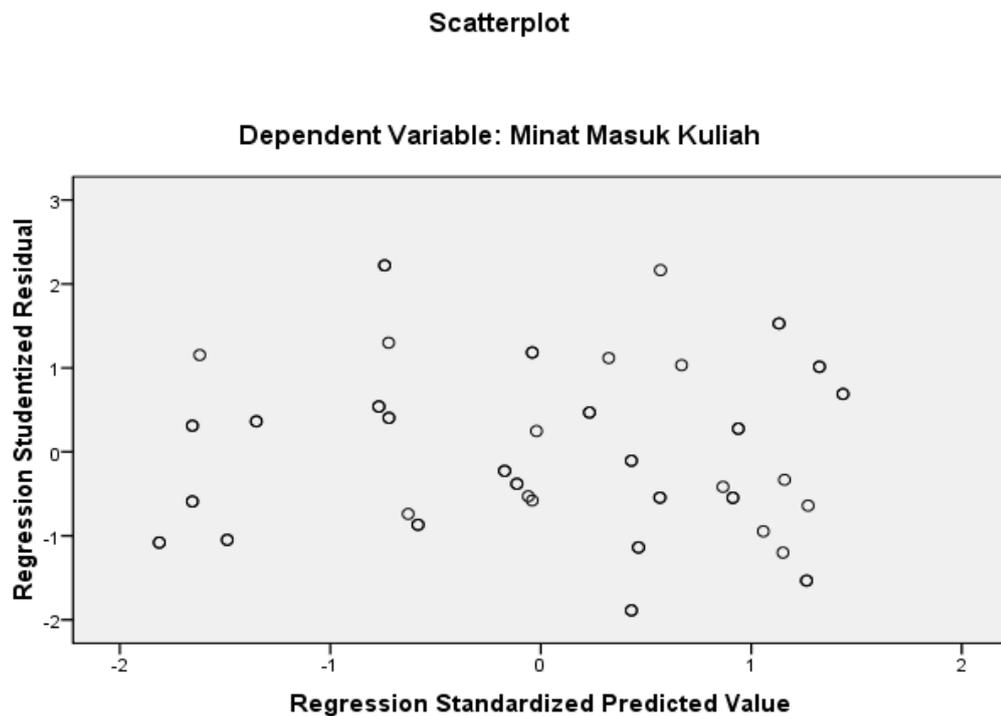
a. Dependent Variable: Minat Masuk Kuliah

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.33 di atas dapat dilihat bahwa angka *Variance Inflation Factor* (VIF) lebih kecil dari 10 antara lain adalah lokasi $2,501 < 10$, biaya $2,947 < 10$ dan keunggulan produk $3,224 < 10$, serta nilai *Tolerance* lokasi $0,400 > 0,10$, biaya $0,339 > 0,10$ dan keunggulan produk $0,310 > 0,10$ sehingga terbebas dari multikolinieritas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi heteroskedastisitas.



Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Gambar 4.3 Scatterplot Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan gambar 4.3 di atas, gambar *scatterplot* menunjukkan bahwa titik-titik yang dihasilkan menyebar secara acak dan tidak membentuk suatu pola atau trend garis tertentu. Gambar di atas juga menunjukkan bahwa sebaran data ada di sekitar titik nol. Dari hasil pengujian ini menunjukkan bahwa model regresi ini bebas dari masalah heteroskedastisitas, dengan perkataan lain: variabel-variabel yang akan diuji dalam penelitian ini bersifat homoskedastisitas.

6. Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda bertujuan menghitung besarnya pengaruh dua atau lebih variabel bebas terhadap satu variabel terikat dan memprediksi variabel terikat dengan menggunakan dua atau lebih variabel bebas. Rumus analisis regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Tabel 4.34
Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.582	.985	-1.607	.114		
	Lokasi	.370	.072	5.108	.000	.400	2.501
	Biaya	.572	.096	5.956	.000	.339	2.947
	Keunggulan Produk	.144	.059	2.425	.019	.310	3.224

a. Dependent Variable: Minat Masuk Kuliah

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.34 tersebut diperoleh regresi linier berganda sebagai berikut $Y = -1,582 + 0,370 X_1 + 0,572 X_2 + 0,144 X_3$

Interpretasi dari persamaan regresi linier berganda adalah:

- Jika segala sesuatu pada variabel-variabel bebas dianggap nol maka nilai minat masuk kuliah (Y) adalah sebesar -1,582.
- Jika terjadi peningkatan lokasi 1, maka minat masuk kuliah (Y) akan meningkat sebesar 0,370.
- Jika terjadi peningkatan biaya sebesar 1, maka minat masuk kuliah (Y) akan meningkat sebesar 0,572.
- Jika terjadi peningkatan keunggulan produk sebesar 1, maka minat masuk kuliah (Y) akan meningkat sebesar 0,144.

7. Uji Kesesuaian (*Test Goodness Of Fit*)

a. Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Cara yang digunakan adalah dengan melihat *level of significant* ($=0,05$).

Jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Tabel 4.35
Uji Simultan
ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	566.423	3	188.808	143.347	.000^a
	Residual	73.760	56	1.317		
	Total	640.183	59			

a. Predictors: (Constant), Keunggulan Produk, Lokasi, Biaya

b. Dependent Variable: Minat Masuk Kuliah

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.35 di atas dapat dilihat bahwa F_{hitung} sebesar 143,347 sedangkan F_{tabel} sebesar 2,77 yang dapat dilihat pada $\alpha = 0,05$ (lihat lampiran tabel F). Probabilitas signifikan jauh lebih kecil dari 0,05 yaitu $0,000 < 0,05$, maka model regresi dapat dikatakan bahwa dalam penelitian ini lokasi, biaya dan keunggulan produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat masuk kuliah.

b. Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Uji Parsial (t) menunjukkan seberapa jauh variabel bebas secara individual menerangkan variasi pengujian ini dilakukan dengan menggunakan tingkat signifikansi 5%.

Tabel 4.36
Uji Parsial
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.582	.985	-1.607	.114		
	Lokasi	.370	.072	5.108	.000	.400	2.501
	Biaya	.572	.096	5.956	.000	.339	2.947
	Keunggulan Produk	.144	.059	2.425	.019	.310	3.224

a. Dependent Variable: Minat Masuk Kuliah

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel 4.36 diatas dapat dilihat bahwa:

- 1) Pengaruh lokasi terhadap minat masuk kuliah.

Pengujian signifikan dengan kriteria pengambilan keputusan:

Ha diterima dan H0 ditolak, apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $Sig. t < \alpha$

Ha ditolak dan H0 diterima, apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $Sig. t > \alpha$

t_{hitung} sebesar 5,108 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,003 dan signifikan sebesar 0,000, sehingga $t_{hitung} 5,108 > t_{tabel} 2,003$ dan signifikan $0,000 < 0,05$, maka Ha diterima dan H0 ditolak, yang menyatakan lokasi berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat masuk kuliah.

- 2) Pengaruh biaya terhadap minat masuk kuliah.

Pengujian signifikan dengan kriteria pengambilan keputusan:

Ha diterima dan H0 ditolak, apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $Sig. t < \alpha$

Ha ditolak dan H0 diterima, apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $Sig. t > \alpha$

t_{hitung} sebesar 5,956 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,003 dan signifikan sebesar 0,000, sehingga $t_{hitung} 5,956 > t_{tabel} 2,003$ dan signifikan $0,000 < 0,05$, maka Ha diterima dan H0 ditolak, yang menyatakan biaya berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat masuk kuliah.

3) Pengaruh keunggulan produk terhadap minat masuk kuliah.

Pengujian signifikan dengan kriteria pengambilan keputusan:

Ha diterima dan H0 ditolak, apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $Sig. t < \alpha$

Ha ditolak dan H0 diterima, apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $Sig. t > \alpha$

t_{hitung} sebesar 2,425 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,003 dan signifikan sebesar 0,019, sehingga $t_{hitung} 2,425 > t_{tabel} 2,003$ dan signifikan $0,019 < 0,05$, maka Ha diterima dan H0 ditolak, yang menyatakan keunggulan produk berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat masuk kuliah.

c. Koefisien Determinasi

Analisis koefisien determinasi ini digunakan untuk mengetahui persentase besarnya variasi pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat.

Tabel 4.37
Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.941 ^a	.885	.879	1.14767

a. Predictors: (Constant), Keunggulan Produk, Lokasi, Biaya

b. Dependent Variable: Minat Masuk Kuliah

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS Versi 16.0

Berdasarkan tabel tabel 4.37 di atas dapat dilihat angka *adjusted R Square* 0,879 yang dapat disebut koefisien determinasi yang dalam hal ini berarti 87,9% minat masuk kuliah dapat diperoleh dan dijelaskan oleh lokasi, biaya dan keunggulan produk. Sedangkan sisanya $100\% - 87,9\% = 12,1\%$ dijelaskan oleh faktor lain atau variabel diluar model, seperti kualitas pelayanan, promosi dan lain-lain.

B. Pembahasan

1. Pengaruh Lokasi Terhadap Minat Masuk Kuliah

Hasil menunjukkan bahwa $t_{hitung} 5,108 > t_{tabel} 2,003$ dan signifikan $0,000 < 0,05$, maka H_a diterima dan H_0 ditolak, yang menyatakan lokasi berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat masuk kuliah. Penelitian ini menyatakan bahwa lokasi berkaitan dengan tempat beroperasinya suatu usaha. Apabila lokasi operasi mudah dijangkau oleh angkutan umum, maka minat pelanggan untuk berkunjung semakin meningkat. Akan tetapi, jika lokasi usaha tidak banyak dilewati oleh angkutan umum, maka hal ini akan menurunkan minat konsumen untuk berkunjung. Lokasi dalam pelayanan merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada pelanggan dan dimana lokasi yang strategis. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Sugiono (2017), dimana lokasi berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat.

2. Pengaruh Biaya Terhadap Minat Masuk Kuliah

Hasil menunjukkan bahwa $t_{hitung} 5,956 > t_{tabel} 2,003$ dan signifikan $0,000 < 0,05$, maka H_a diterima dan H_0 ditolak, yang menyatakan biaya berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat masuk kuliah. Penelitian ini menyatakan bahwa biaya adalah apa yang harus diberikan oleh konsumen (pembeli) untuk mendapatkan suatu produk. Apabila harga yang telah ditetapkan produsen telah sesuai dengan kemampuan pasar sasaran, maka produsen disarankan untuk mempertahankan tingkat harga tersebut, karena apabila produsen sampai menaikkan harga tidak sesuai dengan kemampuan pasar maka dikuatirkan hal ini

akan mengubah minat konsumen untuk beralih ke produk pesaing yang lebih murah. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Sugiono (2017), dimana biaya berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat.

3. Pengaruh Keunggulan Produk Terhadap Minat Masuk Kuliah

Hasil menunjukkan bahwa $t_{hitung} 2,425 > t_{tabel} 2,003$ dan signifikan $0,019 < 0,05$, maka H_a diterima dan H_0 ditolak, yang menyatakan keunggulan produk berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat masuk kuliah. Penelitian ini menyatakan bahwa keunggulan produk adalah sejauh mana produk memenuhi spesifikasi-spesifikasinya. Keunggulan produk sangat terkait dengan minat konsumen, dikarenakan konsumen merupakan penilaian atas suatu produk yang digunakan. Jika konsumen menilai negatif, maka konsumen merasa produk yang digunakannya tidak disukai atau tidak sesuai dengan apa yang diharapkannya sehingga konsumen tidak akan berminat untuk menggunakan produk tersebut. Sedangkan konsumen menilai positif atas produk yang digunakannya maka konsumen akan berminat menggunakan produk tersebut. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Hadi (2013), dimana keunggulan produk berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat.

4. Pengaruh Lokasi, Biaya dan Keunggulan Produk Terhadap Minat Masuk Kuliah

Hasil menunjukkan bahwa F_{hitung} sebesar 143,347 sedangkan F_{tabel} sebesar 2,77 yang dapat dilihat pada $\alpha = 0,05$ (lihat lampiran tabel F). Probabilitas signifikan jauh lebih kecil dari 0,05 yaitu $0,000 < 0,05$, maka model regresi dapat dikatakan

bahwa dalam penelitian ini lokasi, biaya dan keunggulan produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat masuk kuliah.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang diuraikan pada bab IV, maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu:

1. Lokasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.
2. Biaya secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.
3. Keunggulan produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.
4. Lokasi, biaya dan keunggulan produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat masuk mahasiswa kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia.

B. Saran

Berdasarkan dari kesimpulan penelitian maka penulis mencoba memberikan masukan atau pertimbangan berupa saran sebagai berikut:

1. Bagi Politeknik Negeri Medan khususnya Jurusan Teknik Mesin Kelas Kerjasama PT GMF Aero Asia untuk lebih memperhatikan keunggulan

produk salah satunya di bidang teknologi dan informasi agar sistem pelayanan lebih efisien dan efektif guna menciptakan minat mahasiswa lebih berpengaruh bagi calon mahasiswa

2. Pertahankan lokasi yang dekat dengan fasilitas umum dan mudah dijangkau kendaraan umum.
3. Lebih ditingkatkan lagi fasilitas dan manfaat yang didapat agar sesuai dengan apa yang dikorbankan seseorang dalam hal biaya untuk mendapatkan suatu layanan jasa pada pendidikan dalam Jurusan Teknik Mesin Kelas Kerjasama PT GMF Aero Asia.
4. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat meneliti kembali variabel lokasi, biaya dan keunggulan produk maupun variabel-variabel lain diluar variabel ini agar memperoleh hasil yang lebih bervariasi yang dapat menggambarkan hal-hal apa saja yang dapat berpengaruh terhadap minat konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Angipora, Marius P. 2014. *Dasar-Dasar Pemasaran Edisi Kedua Cetakan Kedua*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Cravens, David. W. 2016. *Pemasaran Strategis*. Alih bahasa: Lina Salim. Jakarta: Erlangga.
- Gorham, Laura M. (2017). *The Impact of Local: Exploring Availability and Location on Food Buying Decisions*.
- Hasan, A. (2016). *Marketing Edisi Baru*. Yogyakarta. Media Presindo.
- Hendro, 2013. *Dasar-dasar Kewirausahaan*, Erlangga, Jakarta.
- Irawan, Handi. 2013. *Sepuluh Prinsip Kepuasan Pelanggan*. Jakarta. Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia
- Juliandi, Azuar. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Untuk Ilmu-Ilmu Bisnis*. Medan : M2000.
- Kotler, Phillip dan Gary Armstrong. 2013. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran Edisi Sembilan Jilid 1*. Jakarta : Indeks.
- Lamb, C. (2015). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. Salemba Empat.
- Lupiyoadi, Rambat. 2015. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta : Salemba
- Peter, J. Paul dan Jerry C Olson. 2014. *Consumer Behavior - Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran Edisi Empat*. Jakarta : Erlangga
- Ritonga, Husni Muharram, et al. 2018. *Manajemen Pemasaran*. Medan : Manhaji.
- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Swastha, B. (2014). *Manajemen Pemasaran Modern, Edisi Kedua*. Yogyakarta. Liberty.
- Tjiptono, Fandy. 2014. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi
- Umar, Husien. 2015. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta : Gramedia PustakaUtama

Jurnal:

- Andika, R. (2018). Pengaruh Kemampuan Berwirausaha dan Kepribadian Terhadap Pengembangan Karir Individu Pada Member PT. Ifaria Gemilang (IFA) Depot Sumatera Jaya Medan. *JUMANT*, 8(2), 103-110.
- Brata, Baruna Hadi. (2017). *The Influence of Quality Products, Price, Promotion, and Location to Product Purchase Decision on Nitchi At PT. Jaya Swarasa Agung in Central Jakarta*.
- Chandra, Teddy. (2015). *The Influence of Location, Products, Promotions, Services with Respect to Consumer Behavior (Studies in the Indo March Raya Darmo Surabaya)*.
- Chrisna, H. (2018). ANALISIS MANAJEMEN PERSEDIAAN DALAM MEMAKSIMALKAN PENGENDALIAN INTERNAL PERSEDIAAN PADA PABRIK SEPATU FERRADINI MEDAN. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(2), 82-92.
- Fadjrin, Martha Amelia. (2017). Pengaruh Lokasi Sekolah, Promosi Sekolah, Persepsi Dan Teman Sebaya Terhadap Minat Siswa Memilih Jurusan.
- Hasibuan, H. A., Purba, R. B., & Siahaan, A. P. U. (2016). Productivity assessment (performance, motivation, and job training) using profile matching. *SSRG Int. J. Econ. and Management Stud*, 3(6).
- Hadi, Ryan Krisna. (2013). Pengaruh Keunggulan Produk Terhadap Minat Konsumen Pada Produk Rangka Atap Baja Ringan Taso C75.75
- Hidayat, R. (2018). KEMAMPUAN PANEL AUTO REGRESSIV DISTRIBUTED LAG DALAM MEMPREDIKSI FLUKTUASI SAHAM PROPERTY AND REAL ESTATE INDONESIA. *JEpa*, 3(2), 133-149.
- Menhard. (2018). *Brand Image dan Lokasi Mempengaruhi Terhadap Minat Mahasiswa Masuk Ke Perguruan Tinggi Dan Status Ekonomi (Studi Kasus Pada Mahasiswa S1 Manajemen STIE Mahaputra Riau)*.
- Nasution, D. A. D. (2018). Analisis pengaruh pengelolaan keuangan daerah, akuntabilitas dan transparansi terhadap kinerja keuangan pemerintah. *Jurnal Studi Akuntansi & Keuangan*, 2(3), 149-162.
- Purnomo, Eko. (2016). Pengaruh harga, Kualitas produk dan lokasi terhadap minat beli konsumen dalam membeli beras lokal (studi kasus desa rambah utama).
- Purba, R. B. (2018). PENGARUH PENERAPAN SISTEM AKUNTANSI KEUANGAN DAERAH, TRANSPARANSI PUBLIK DAN AKTIVITAS PENGENDALIAN TERHADAP AKUNTABILITAS KEUANGAN PADA BADAN KEUANGAN DAERAH KABUPATEN TANAH DATAR. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(1), 99-111.

- Ritonga, M. (2018). FAKTOR MANAJEMEN BIAYA DAN MANAJEMEN PEMASARAN TERHADAP PENDAPATAN MELALUI INTENSITAS PRODUKSI PADA UKM INDUSTRI RUMAHAN DI KOTA BINJAI. *JUMANT*, 8(2), 68-78.
- Rioni, Y. S. (2018). ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT KEPATUHAN WAJIB PAJAK ORANG PRIBADI DI LINGKUNGAN KANTOR PELAYANAN PAJAK PRATAMA MEDAN BARAT. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 9(1), 160-176.
- Sari, P. B., & Dwilita, H. (2018). Prospek Financial Technology (Fintech) Di Sumatera Utara Dilihat Dari Sisi Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan Dan Kemiskinan. *Kajian Akuntansi*, 19(1), 09-18.
- Sugiono. (2017). Pengaruh Biaya Dan Lokasi Terhadap Minat Orang Tua Memilih Sekolah Di SMPN 2 Manyar Gresik.
- Yunus, R. N. (2018). ANALISIS PENGARUH BAHASA MEREK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA MAHASISWA UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI JURUSAN AKUNTANSI. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 9(1), 13-20.

DAFTAR PERNYATAAN (ANGKET)

Bapak/Ibu yang terhormat,

Pertanyaan yang ada dalam rangka penyusunan skripsi ini hanya semata-mata untuk data penelitian dalam rangka penyusunan Skripsi dengan judul **“Pengaruh Lokasi, Biaya Dan Keunggulan Produk Terhadap Minat Masuk Mahasiswa Politeknik Studi Kasus Pada Kelas Kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia”**.

Dibawah ini ada beberapa kelompok pernyataan yang semuanya berkaitan dengan pengaruh lokasi, biaya dan keunggulan produk terhadap minat masuk mahasiswa politeknik studi kasus pada Kelas Kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT Gmf Aero Asia. Bapak/Ibu saya harapkan untuk memberikan penilaian terhadap pertanyaan tersebut sesuai dengan pendapat dan pandangan Bapak/Ibu.

Peneliti,

Dina Hayati

PETUNJUK PENGISIAN

1. Mohon terlebih dahulu anda membaca pertanyaan dengan cermat, sebelum mengisinya.
2. Jawablah dengan sebenarnya.
3. Jawaban dengan cek tanda✓

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :(boleh tidak diisi)
2. Nomor Responden :
3. Jenis Kelamin : a. Laki – laki
b. Perempuan
4. Usia Responden :Tahun
5. Pendidikan terakhir : a. Tamat D3, Sarjana (S1) atau di atasnya
b. Tamat SMA atau di bawahnya

Keterangan :

SS	: Sangat Setuju	: Nilai 5
S	: Setuju	: Nilai 4
R	: Ragu-Ragu	: Nilai 3
TS	: Tidak Setuju	: Nilai 2
STS	: Sangat Tidak Setuju	: Nilai 1

PERNYATAAN ATAS VARIABEL X₁ (Lokasi)

No	PERNYATAAN	JAWABAN				
		SS	S	R	TS	STS
Mudah Dijangkau						
1	Lokasi kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin mudah dijangkau dari tempat tinggal.					
2	Lokasi kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin tidak jauh dari fakultas teknik mesin.					
Lingkungan Sekitar Yang Nyaman						
3	Lingkungan sekitar kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat nyaman.					
4	Ruangan yang disediakan kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat nyaman.					
Dekat Dengan Fasilitas Umum						
5	Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat dekat dengan fasilitas umum.					

PERNYATAAN ATAS VARIABEL X₂
(Biaya)

No	PERNYATAAN	JAWABAN				
		SS	S	R	TS	STS
Keterjangkauan Biaya						
1	Biaya Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin dapat terjangkau.					
2	Biaya yang terjangkau merupakan salah satu alasan yang membuat saya masuk kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin.					
Kesesuaian Tarif Dengan Fasilitas						
3	Fasilitas yang disediakan kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sesuai dengan tarif.					
4	Fasilitas yang disediakan merupakan salah satu alasan yang membuat saya masuk kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin.					
Kesesuaian Biaya Dengan Manfaat Yang Didapat						
5	Biaya yang saya keluar sesuai dengan manfaat yang saya dapat dari kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT Gmf Aero Asia Fakultas teknik mesin.					

PERNYATAAN ATAS VARIABEL X₃
(Keunggulan Produk)

No	PERNYATAAN	JAWABAN				
		SS	S	R	TS	STS
Kinerja						
1	Kinerja berupa layanan administrasi/ketatausahaan yang diberikan pegawai Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat bermanfaat dan baik bagi saya.					
Keandalan						
2	Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin dapat diandalkan dalam menangani keluhan mahasiswa.					
Fitur						
3	Jasa layanan khusus seperti layanan perpustakaan jurusan serta pemanfaatan teknologi yang disediakan Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sangat menarik perhatian saya.					
Daya Tahan						
4	Jasa Ekstrakurikuler seperti kegiatan Samapta untuk menjaga kebugaran dan kesiapan Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin untuk siap kerja setelah tamat agar dapat bertahan dengan adanya persaingan di dunia pendidikan.					
Kesesuaian						
5	Silabus yang diberikan serta penyajian bahan Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin sesuai dengan pada saat di ujikan.					

PERNYATAAN ATAS VARIABEL Y
(Minat Masuk Kuliah)

No	PERNYATAAN	JAWABAN				
		SS	S	R	TS	STS
Dorongan atau Keinginan Dari Dalam						
1	Saya masuk Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena adanya dorongan dari dalam diri.					
2	Saya berminat ingin .masuk Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena pelajaran diberikan sangat berguna saya.					
Motif Sosial						
3	Saya masuk Kelas kerjasama Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena dorongan dari keluarga.					
4	Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena ajakan teman.					
Emosional						
5	Saya masuk Politeknik Negeri Medan – PT GMF Aero Asia Fakultas teknik mesin karena ingin menambah wawasan dan ilmu pengetahuan.					

TABULASI DATA

No	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan Terakhir	(X1)					Total	(X2)					Total	(X3)					Total	(Y)					Total
				P1	P2	P3	P4	P5		P1	P2	P3	P4	P5		P1	P2	P3	P4	P5		P1	P2	P3	P4	P5	
1	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	3	4	2	2	3	14	2	2	2	2	3	11	3	1	3	4	2	13	2	4	3	2	2	13
2	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	3	3	3	4	17	4	3	3	3	3	16	5	3	3	3	5	19	3	3	4	3	3	16
3	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	2	4	4	4	3	17	4	4	4	4	4	20	5	5	3	5	5	23	4	4	4	3	4	19
4	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	2	3	3	3	2	13	3	4	3	3	3	16	3	3	4	1	4	15	4	3	2	4	3	16
5	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	3	2	2	4	3	14	4	5	2	4	4	19	5	5	3	5	5	23	5	2	3	5	4	19
6	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	4	4	3	5	4	20	5	4	3	4	4	20	5	5	4	5	5	24	4	4	4	3	5	20
7	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	4	5	4	4	21	4	3	3	4	2	16	3	5	5	5	2	20	3	4	3	3	4	17
8	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	3	3	3	5	18	4	3	3	3	4	17	4	5	5	4	5	23	3	3	4	3	3	16
9	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	4	3	4	3	18	4	4	4	4	5	21	5	5	5	5	5	25	4	4	3	4	4	19
10	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	3	2	2	2	3	12	4	3	2	2	3	14	3	2	3	2	2	12	3	2	3	3	2	13
11	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	3	2	2	4	3	14	3	3	2	4	3	15	4	2	4	4	2	16	3	2	4	4	4	17
12	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	2	4	3	4	3	16	4	3	3	4	3	17	4	3	2	4	5	18	3	4	4	3	4	18
13	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	3	2	3	2	2	12	3	2	3	2	3	13	1	2	5	3	2	13	2	2	3	2	2	11
14	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	4	5	3	4	4	20	3	4	3	4	5	19	5	5	5	5	5	25	4	5	5	4	4	22
15	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	2	4	4	4	3	17	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	5	24	4	4	4	3	4	19
16	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	2	3	3	3	2	13	3	4	3	3	3	16	1	2	5	4	2	14	4	3	2	3	3	15
17	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	3	2	2	4	3	14	4	4	2	4	4	18	5	5	5	5	5	25	4	2	3	5	4	18
18	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	4	5	4	4	21	4	3	3	4	2	16	3	5	5	5	2	20	3	4	3	3	4	17
19	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	3	3	3	5	18	4	3	3	3	4	17	4	5	5	4	5	23	3	3	4	3	3	16
20	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	4	3	4	3	18	4	4	4	4	5	21	5	5	5	5	5	25	4	4	3	4	4	19
21	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	3	2	2	2	3	12	4	3	2	2	3	14	3	2	3	2	2	12	3	2	3	3	2	13
22	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	3	2	2	4	3	14	3	3	2	4	3	15	4	2	4	4	2	16	3	2	4	4	4	17
23	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	2	4	3	4	3	16	4	3	3	4	3	17	4	3	2	4	5	18	3	4	4	3	4	18
24	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	3	2	3	2	2	12	3	2	3	2	3	13	1	2	5	3	2	13	2	2	3	2	2	11
25	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	5	3	4	4	20	3	4	3	4	5	19	5	5	5	5	5	25	4	5	5	4	4	22
26	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	2	4	4	4	3	17	4	4	4	4	4	20	5	4	5	5	5	24	4	4	4	3	4	19
27	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	2	3	3	3	2	13	3	4	3	3	3	16	1	2	5	4	2	14	4	3	2	3	3	15
28	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	3	2	2	4	3	14	4	4	2	4	4	18	5	5	5	5	5	25	4	2	3	5	4	18
29	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	4	4	3	4	3	18	4	3	3	4	3	17	5	4	5	4	5	23	3	4	4	3	4	18
30	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	3	2	2	2	2	11	3	2	3	2	3	13	2	4	1	3	2	12	2	2	3	2	2	11
31	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	4	5	5	4	4	22	3	4	3	4	5	19	5	5	5	4	5	24	4	5	5	4	4	22
32	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	2	4	2	3	2	13	3	3	3	3	3	15	2	5	5	3	4	19	3	4	2	3	3	15
33	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	3	4	3	4	18	5	4	4	3	4	20	2	5	2	2	3	14	4	3	5	3	3	18
34	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	4	4	4	5	4	21	4	3	4	5	4	20	5	5	5	5	5	25	4	4	5	4	5	22
35	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	3	4	4	4	3	18	4	4	4	4	4	20	5	5	4	4	4	22	4	4	4	4	4	20
36	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	3	2	2	2	3	12	3	2	2	2	2	11	5	1	1	5	2	14	2	2	2	2	2	10
37	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	2	3	3	3	4	15	4	4	3	3	3	17	5	1	4	4	5	19	4	3	3	3	3	16

38	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	2	2	2	3	2	11	3	3	2	3	2	13	4	1	1	4	2	12	3	2	2	2	3	12
39	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	5	3	3	4	3	18	2	3	3	4	3	15	5	1	3	4	5	18	3	3	3	3	4	16
40	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	2	3	3	3	2	13	3	3	3	3	4	16	5	1	4	4	4	18	3	3	2	3	3	14
41	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	4	3	4	3	18	4	3	3	4	3	17	5	4	5	4	5	23	3	4	4	3	4	18
42	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	3	2	2	2	2	11	3	2	3	2	3	13	2	4	1	3	2	12	2	2	3	2	2	11
43	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	4	5	5	4	4	22	3	4	3	4	5	19	5	5	5	4	5	24	4	5	5	4	4	22
44	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	2	4	2	3	2	13	3	3	3	3	3	15	2	5	5	3	4	19	3	4	2	3	3	15
45	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	3	4	3	4	18	5	4	4	3	4	20	2	5	2	2	3	14	4	3	5	3	3	18
46	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	4	4	4	5	4	21	4	3	4	5	4	20	5	5	5	5	5	25	4	4	5	4	5	22
47	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	3	4	4	4	3	18	4	4	4	4	4	20	5	5	4	4	4	22	4	4	4	4	4	20
48	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	3	2	2	2	3	12	3	2	2	2	2	11	5	1	1	5	2	14	2	2	2	2	2	10
49	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	2	3	3	3	4	15	4	4	3	3	3	17	5	1	4	4	5	19	4	3	3	3	3	16
50	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	2	2	2	3	2	11	3	3	2	3	2	13	4	1	1	4	2	12	3	2	2	2	3	12
51	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	5	3	3	4	3	18	2	3	3	4	3	15	5	1	3	4	5	18	3	3	3	3	4	16
52	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	2	3	3	3	2	13	3	3	3	3	4	16	5	1	4	4	4	18	3	3	2	3	3	14
53	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	3	3	3	3	3	15	4	4	3	3	3	17	5	1	5	5	5	21	4	3	3	4	3	17
54	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	5	4	4	4	4	21	3	4	4	4	4	19	5	4	5	4	5	23	4	4	4	4	4	20
55	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	5	3	3	5	3	19	4	5	3	5	3	20	5	3	5	4	5	22	5	3	3	3	5	19
56	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	4	20	5	5	5	4	5	24	4	4	3	4	4	19
57	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	2	3	3	3	2	13	3	3	3	3	4	16	5	2	2	5	3	17	3	3	2	3	3	14
58	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	4	3	3	3	3	16	3	4	3	3	4	17	3	5	4	4	2	18	4	3	3	3	3	16
59	Laki-Laki	19 Tahun	SMU	5	4	3	4	4	20	3	4	3	4	3	17	5	4	5	4	5	23	4	4	4	4	4	20
60	Laki-Laki	20 Tahun	SMU	5	2	2	5	4	18	4	5	2	5	2	18	4	5	5	3	5	22	5	2	4	5	5	21

Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-Laki	60	100.0	100.0	100.0

Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 19 Tahun	39	65.0	65.0	65.0
20 Tahun	21	35.0	35.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Pendidikan Terakhir

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SMU	60	100.0	100.0	100.0

1. Variabel X₁ (Lokasi)**Pernyataan X1.1**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	17	28.3	28.3	28.3
Ragu-Ragu	17	28.3	28.3	56.7
Setuju	20	33.3	33.3	90.0
Sangat Setuju	6	10.0	10.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan X1.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	16	26.7	26.7	26.7
Ragu-Ragu	18	30.0	30.0	56.7
Setuju	22	36.7	36.7	93.3
Sangat Setuju	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan X1.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	17	28.3	28.3	28.3
Ragu-Ragu	28	46.7	46.7	75.0
Setuju	11	18.3	18.3	93.3
Sangat Setuju	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan X1.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	9	15.0	15.0	15.0
Ragu-Ragu	19	31.7	31.7	46.7
Setuju	27	45.0	45.0	91.7
Sangat Setuju	5	8.3	8.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan X1.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	14	23.3	23.3	23.3
Ragu-Ragu	27	45.0	45.0	68.3
Setuju	17	28.3	28.3	96.7
Sangat Setuju	2	3.3	3.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pernyataan X1.1	12.8500	7.181	.477	.780
Pernyataan X1.2	12.8667	6.999	.573	.745
Pernyataan X1.3	13.0667	7.182	.593	.738
Pernyataan X1.4	12.6333	7.253	.585	.741
Pernyataan X1.5	12.9833	7.339	.615	.733

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.787	5

2. Variabel X₂ (Biaya)

Pernyataan X2.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	3	5.0	5.0	5.0
Ragu-Ragu	25	41.7	41.7	46.7
Setuju	29	48.3	48.3	95.0
Sangat Setuju	3	5.0	5.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan X2.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	7	11.7	11.7	11.7
Ragu-Ragu	24	40.0	40.0	51.7
Setuju	26	43.3	43.3	95.0
Sangat Setuju	3	5.0	5.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan X2.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	13	21.7	21.7	21.7
Ragu-Ragu	34	56.7	56.7	78.3
Setuju	13	21.7	21.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan X2.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	9	15.0	15.0	15.0
	Ragu-Ragu	19	31.7	31.7	46.7
	Setuju	28	46.7	46.7	93.3
	Sangat Setuju	4	6.7	6.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan X2.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	7	11.7	11.7	11.7
	Ragu-Ragu	26	43.3	43.3	55.0
	Setuju	21	35.0	35.0	90.0
	Sangat Setuju	6	10.0	10.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pernyataan X2.1	13.3000	5.400	.404	.738
Pernyataan X2.2	13.4167	4.518	.621	.661
Pernyataan X2.3	13.8333	5.158	.506	.706
Pernyataan X2.4	13.3833	4.512	.543	.691
Pernyataan X2.5	13.4000	4.651	.498	.710

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.747	5

3. Variabel X₃ (Keunggulan Produk)

Pernyataan X3.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	4	6.7	6.7	6.7
	Tidak Setuju	6	10.0	10.0	16.7
	Ragu-Ragu	7	11.7	11.7	28.3
	Setuju	9	15.0	15.0	43.3
	Sangat Setuju	34	56.7	56.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan X3.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	12	20.0	20.0	20.0
	Tidak Setuju	9	15.0	15.0	35.0
	Ragu-Ragu	5	8.3	8.3	43.3
	Setuju	8	13.3	13.3	56.7
	Sangat Setuju	26	43.3	43.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan X3.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	6	10.0	10.0	10.0
	Tidak Setuju	5	8.3	8.3	18.3
	Ragu-Ragu	8	13.3	13.3	31.7
	Setuju	11	18.3	18.3	50.0
	Sangat Setuju	30	50.0	50.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan X3.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	1	1.7	1.7	1.7
	Tidak Setuju	4	6.7	6.7	8.3
	Ragu-Ragu	8	13.3	13.3	21.7
	Setuju	28	46.7	46.7	68.3
	Sangat Setuju	19	31.7	31.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan X3.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	18	30.0	30.0	30.0
	Ragu-Ragu	3	5.0	5.0	35.0
	Setuju	7	11.7	11.7	46.7
	Sangat Setuju	32	53.3	53.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pernyataan X3.1	15.2333	14.148	.456	.652
Pernyataan X3.2	15.8333	13.497	.349	.713
Pernyataan X3.3	15.3833	14.003	.433	.662
Pernyataan X3.4	15.2833	16.274	.421	.673
Pernyataan X3.5	15.4000	12.041	.698	.543

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.701	5

4. Variabel Y (Minat Masuk Kuliah)

Pernyataan Y.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	7	11.7	11.7	11.7
Ragu-Ragu	22	36.7	36.7	48.3
Setuju	28	46.7	46.7	95.0
Sangat Setuju	3	5.0	5.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan Y.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	16	26.7	26.7	26.7
Ragu-Ragu	18	30.0	30.0	56.7
Setuju	22	36.7	36.7	93.3
Sangat Setuju	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan Y.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	12	20.0	20.0	20.0
Ragu-Ragu	22	36.7	36.7	56.7
Setuju	18	30.0	30.0	86.7
Sangat Setuju	8	13.3	13.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan Y.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Setuju	9	15.0	15.0	15.0
Ragu-Ragu	30	50.0	50.0	65.0
Setuju	17	28.3	28.3	93.3
Sangat Setuju	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	

Pernyataan Y.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	9	15.0	15.0	15.0
	Ragu-Ragu	19	31.7	31.7	46.7
	Setuju	27	45.0	45.0	91.7
	Sangat Setuju	5	8.3	8.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Item-Total Statistics

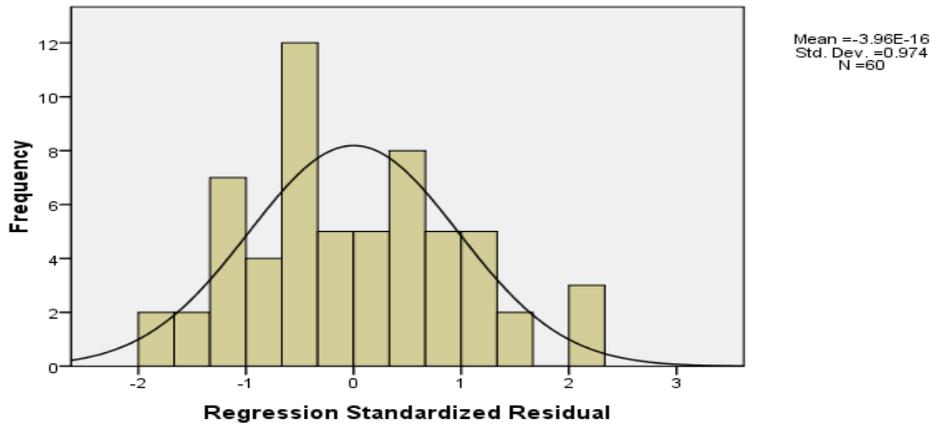
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pernyataan Y.1	13.3333	7.480	.661	.773
Pernyataan Y.2	13.5500	7.506	.489	.823
Pernyataan Y.3	13.4167	7.129	.550	.806
Pernyataan Y.4	13.5167	7.474	.626	.782
Pernyataan Y.5	13.3167	6.695	.777	.735

Reliability Statistics

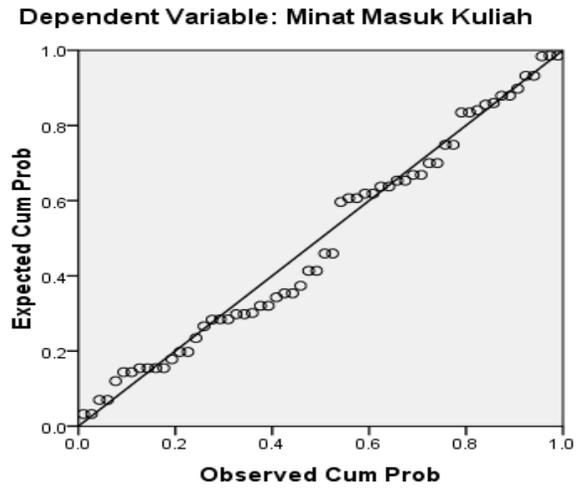
Cronbach's Alpha	N of Items
.820	5

Histogram

Dependent Variable: Minat Masuk Kuliah



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

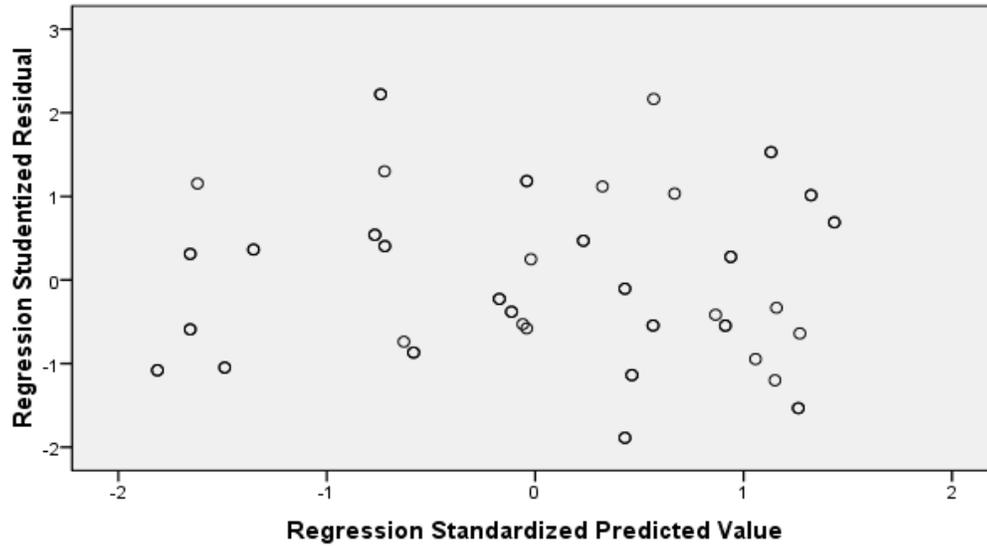


One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.11810923
Most Extreme Differences	Absolute	.100
	Positive	.100
	Negative	-.066
Kolmogorov-Smirnov Z		.776
Asymp. Sig. (2-tailed)		.584
a. Test distribution is Normal.		

Scatterplot

Dependent Variable: Minat Masuk Kuliah



Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.582	.985	-1.607	.114		
	Lokasi	.370	.072	5.108	.000	.400	2.501
	Biaya	.572	.096	5.956	.000	.339	2.947
	Keunggulan Produk	.144	.059	2.425	.019	.310	3.224

a. Dependent Variable: Minat Masuk Kuliah

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	566.423	3	188.808	143.347	.000^a
	Residual	73.760	56	1.317		
	Total	640.183	59			

a. Predictors: (Constant), Keunggulan Produk, Lokasi, Biaya

b. Dependent Variable: Minat Masuk Kuliah

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.941 ^a	.885	.879	1.14767

a. Predictors: (Constant), Keunggulan Produk, Lokasi, Biaya

b. Dependent Variable: Minat Masuk Kuliah