

**PENGARUH CITRA MEREK DAN PROMOSI  
TERHADAP KEPUTUSAN KULIAH SI KEPERAWATAN  
DI SEKOLAH TINGGI ILMU KEPERAWATAN MUHAMMADIYAH  
PONTIANAK**

**SKRIPSI**

**OLEH**

**HADIJAH  
NPM. 131310393**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONTIANAK**

**2017**

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur Penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan berkat dan rahmat-Nya, sehingga Penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul: **"Pengaruh Citra Merek dan Promosi terhadap Keputusan Kuliah S1 Keperawatan di Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak"**. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat guna memperoleh gelar kesarjanaan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pontianak.

Selama penyusunan skripsi ini, Penulis banyak sekali memperoleh bantuan, bimbingan, masukan serta petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini Penulis ingin mengucapkan terimakasih yang tulus dan sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Samsuddin, SE, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Pontianak.
2. Ibu Devi Yasmin, SE, MM, selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah memberikan arahan dan bimbingan, hingga dapat terselesaikannya penulisan skripsi ini.
3. Ibu Sumiyati, SE, MM, selaku Dosen Pembimbing Kedua yang bersedia memberikan petunjuk dan arahan dalam penulisan skripsi ini.
4. Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak beserta Staf yang telah memberi izin dan bantuan untuk mengadakan penelitian ini.

5. Bapak dan Ibu Dosen serta seluruh Staf Akademik pada Universitas Muhammadiyah Pontianak.
6. Suami dan anak-anakku tercinta serta saudara-saudaraku yang telah memberikan dukungan, do'a, perhatian dan dorongannya selama ini.
7. Sahabat-sahabat terbaikku dan rekan-rekan mahasiswa khususnya Program Studi Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, terima kasih atas dukungannya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan tentunya masih banyak diperlukan perbaikan. Untuk itu kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Pontianak, Desember 2017

HADIJAH  
131310393

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh citra merek dan promosi terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa S1 Keperawatan STIK Muhammadiyah Pontianak Tahun Akademik 2016/2017 dengan sampel berjumlah 76 mahasiswa. Teknik penentuan sampel menggunakan sampling jenuh. Metode analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda, koefisien determinasi ( $R^2$ ), uji simultan (uji F), dan uji parsial (uji t).

Berdasarkan analisis regresi linier berganda menunjukkan persamaan regresi  $\hat{Y} = 0,305 + 0,435X_1 + 0,458X_2$ . Koefisien determinasi menunjukkan nilai  $R^2$  sebesar 0,448, yang berarti bahwa 44,8% keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak dapat dijelaskan oleh citra merek dan promosi, sedangkan sisanya yaitu sebesar 55,2% dipengaruhi variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Hasil uji simultan (Uji F) menunjukkan nilai  $F_{hitung} 29,671 > F_{tabel} 3,12$ , maka dapat disimpulkan bahwa citra merek dan promosi secara serentak berpengaruh signifikan terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak. Hasil uji parsial (Uji t) menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  variabel citra merek (2,721) dan variabel promosi (3,070) lebih besar dari  $t_{tabel}$  (1,980), yang menunjukkan bahwa citra merek dan promosi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak.

**Kata Kunci:** Citra Merek, Promosi, Keputusan Kuliah, S1 Keperawatan, STIK Muhammadiyah Pontianak

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Permasalahan.....	12
C. Pembatasan Masalah .....	12
D. Tujuan Penelitian.....	12
E. Manfaat Penelitian.....	13
F. Kerangka Pemikiran.....	14
G. Metode Penelitian.....	16
1. Bentuk Penelitian.....	16
2. Teknik Pengambilan Data.....	16
3. Populasi dan Sampel.....	18
4. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel Penelitian .....	19
5. Skala Pengukuran Variabel.....	25
6. Uji Instrumen Data .....	26
<b>BAB II. LANDASAN TEORI .....</b>	<b>33</b>
A. Merek.....	33
B. Citra Merek .....	33
C. Variabel Citra Merek .....	34
D. Promosi .....	38

E. Keputusan Pembelian.....	43
F. Proses Pengambilan Keputusan Pembelian .....	43
G. Pengertian Pendidikan . .....	45
H. Program Pendidikan.....	46
<b>BAB III. GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>49</b>
A. Sejarah Berdirinya STIK Muhammadiyah Pontianak .....	49
B. Visi dan Misi .....	51
C. Tujuan STIK Muhammadiyah Pontianak .....	52
D. Struktur Organisasi .....	54
E. Aspek Tenaga Kerja.....	74
<b>BAB IV. ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>76</b>
A. Karakteristik Responden .....	76
B. Analisis Data.....	77
<b>BAB V. PENUTUP.....</b>	<b>87</b>
A. Kesimpulan .....	87
B. Saran .....	88
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>90</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perguruan Tinggi di Kalimantan Barat Tahun 2017 .....	3
Tabel 1.2	Jumlah Tenaga Dosen Tahun Akademik 2014/2015-2016/2017 .....	4
Tabel 1.3	Jumlah Daya Tampung Mahasiswa Tahun Akademik 2014/2015- 2016/2017.....	6
Tabel 1.4	Jumlah Calon Mahasiswa Tahun Akademik 2014/2015-2016/2017	6
Tabel 1.5	Jumlah Mahasiswa Yang Diterima Tahun Akademik 2014/2015- 2016/2017.....	7
Tabel 1.6	Biaya Promosi Penerimaan Mahasiswa Baru (PMB) Tahun 2014-2016 .....	10
Tabel 1.7	Definisi Operasional Variabel Penelitian .....	20
Tabel 3.1	Jumlah Dosen dan Karyawan Administrasi Tahun 2017 .....	75
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	76
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Alamat Responden .....	77
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Asal Sekolah .....	77
Tabel 4.4	Hasil Uji Validitas Variabel Citra Merek ( $X_1$ ) .....	78
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel Citra Merek ( $X_1$ ) .....	79
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Variabel Promosi ( $X_2$ ) .....	80
Tabel 4.7	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan (Y).....	81
Tabel 4.8	Hasil Uji Reliabilitas .....	82
Tabel 4.9	Hasil Uji Normalitas Data .....	82
Tabel 4.10	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda .....	83
Tabel 4.11	Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	84
Tabel 4.12	Nilai Uji F.....	85
Tabel 4.13	Hasil Uji T.....	85

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Kerangka Pemikiran.....	15
Gambar 3.1	Struktur Organisasi .....	54



## DAFTAR LAMPIRAN

1.	Kuesioner Penelitian.....	92
2.	Rekapitulasi Data Responden .....	99
3.	Rekapitulasi Hasil Jawaban Responden Mengenai Citra Merek.....	103
4.	Rekapitulasi Hasil Jawaban Responden Mengenai Promosi.....	107
5.	Rekapitulasi Hasil Jawaban Responden Mengenai Keputusan Kuliah S1 Keperawatan .....	110
6.	Hasil Uji Validitas Variabel Citra Merek .....	114
7.	Hasil Uji Validitas Variabel Promosi .....	119
8.	Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan.....	121
9.	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Citra Merek .....	124
10.	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Promosi .....	125
11.	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Keputusan.....	126
12.	Hasil Uji Normalitas Data .....	127
13.	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda, Koefisien Determinasi ( $R^2$ ), Uji F dan Uji T.....	128
14.	Tabel Nilai-nilai r Product Moment .....	131
15.	Tabel Distribusi F .....	132
16.	Tabel Nilai-nilai Dalam Distribusi t .....	133

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya. Pendidikan merupakan suatu hal yang dijadikan prioritas terpenting di dalam aspek kehidupan pada saat ini.

Pendidikan yang baik akan menjadikan seseorang memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, keterampilan yang diperlukan masyarakat dan negara, serta sebagai investasi untuk masa depan.

Dilihat dari berbagai sisi, banyak manfaat yang diperoleh apabila seseorang memiliki dasar pendidikan yang berkualitas. Dengan adanya modal pendidikan yang berkualitas kita dapat mengembangkan ilmu yang diperoleh ke dalam setiap aspek bidang kehidupan. Selain itu, 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 dasar pendidikan yang berkualitas.

Pendidikan merupakan kunci utama sebagai fondasi untuk meningkatkan dan mempersiapkan sumber daya manusia yang unggul dan berdaya saing. Oleh karena itu perlu adanya upaya yang sistematis dan terencana untuk menciptakan sebuah pendidikan yang bermutu.

Semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat akan pendidikan formal, khususnya pendidikan tinggi menjadikan perguruan tinggi sebagai sektor strategis yang diharapkan dapat menghasilkan sumberdaya manusia yang bermutu dan mempunyai peranan yang besar dalam memberikan kontribusi terhadap pembangunan dan kemajuan bangsa.

Perguruan tinggi merupakan salah satu sarana dalam penyelenggaraan pendidikan dan pengembangan pendidikan yang dapat meningkatkan mutu kehidupan masyarakat. Sistem pendidikan harus mampu menjamin pemerataan kesempatan pendidikan dan peningkatan mutu pendidikan untuk menghadapi tantangan sesuai dengan tuntutan perubahan kehidupan sekarang ini. Untuk itu perlu dilakukan pembaharuan pendidikan secara terencana, terarah dan berkesinambungan. Dengan demikian perguruan tinggi di Indonesia diharapkan mampu meningkatkan kualitas hidup manusia di Indonesia pada umumnya dan Kalimantan Barat pada khususnya.

Di Kalimantan Barat terdapat beberapa perguruan tinggi, dimana perguruan tinggi tersebut dapat berbentuk Akademi, Politeknik, Sekolah Tinggi, Institut atau Universitas. Berikut ditampilkan daftar perguruan tinggi yang ada di Kalimantan Barat :

**Tabel 1.1**  
**Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia**  
**Nama-Nama Perguruan Tinggi di Kalimantan Barat**  
**Tahun 2017**

No	Nama Perguruan Tinggi	Lokasi	No	Nama Perguruan Tinggi	Lokasi
1	Akademi Agrobisnis Bumi Seballo	Bengkayang	26	Sekolah Tinggi Agama Islam Al-Haudl (STAI Al-Haudl)	Ketapang
2	Akademi Bahasa Asing Pontianak	Pontianak	27	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Boedi Oetomo (STIE Boedi Oetomo)	Pontianak
3	Akademi Bahasa Asing Widya Dharma	Pontianak	28	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Pontianak (STIE Indonesia Pontianak)	Pontianak
4	Akademi Kebidanan Pemkab Ketapang	Ketapang	29	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mulia Singkawang	Singkawang
5	Akademi Kebidanan Singkawang	Singkawang	30	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pontianak (STIEP)	Pontianak
6	Akademi Keperawatan Bethesda Serukam	Bengkayang	31	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Dharma (STIE Widya Dharma)	Pontianak
7	Akademi Manajemen Bumi Seballo Bengkayang	Bengkayang	32	Sekolah Tinggi Ilmu Hukum Soelthan M. Tsjafoeddin (STIH Soelthan M. Sjafoeddin)	Singkawang
8	Akademi Manajemen Komputer Informatika Ketapang	Ketapang	33	Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak (STIK Muhammadiyah Pontianak)	Pontianak
9	Akademi Manajemen Perusahaan Panca Bhakti	Pontianak	34	Sekolah Tinggi Keguruan dan Ilmu Pendidikan Singkawang (STKIP Singkawang)	Singkawang
10	Akademi Perpajakan Panca Bhakti	Pontianak	35	Sekolah Tinggi Keguruan dan Ilmu Pengetahuan Melawi (STKIP Melawi)	Nanga Pinoh
11	Akademi Sekretaris dan Manajemen Widya Dharma	Pontianak	36	Sekolah Tinggi Keguruan dan Ilmu Pendidikan Pamane Talino (STKIP Pamane Talino)	Ngabang.Landak
12	Akademi Sekretaris Manajemen Indonesia Pontianak	Pontianak	37	Sekolah Tinggi Keguruan dan Ilmu Pengetahuan Persada Khatulistiwa Sintang (STKIP Persada Khatulistiwa Sintang)	Sintang
13	AMIK Panca Bhakti	Pontianak	38	Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Kapuas Raya (STIKES Kapuas Raya)	Sintang
14	AMUK Panca Bhakti	Pontianak	39	Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Yayasan Rumah Sakit Islam Pontianak (STIKES YARSI Pontianak)	Pontianak
15	Politeknik Negeri Pontianak	Pontianak	40	Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Shanti Bhuana (STIM Shanti Bhuana)	Bengkayang
16	Politeknik Kesehatan Kementerian Kesehatan	Pontianak	41	Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Pontianak (STMIK Pontianak)	Pontianak
17	Politeknik Terpikat Sambas	Sambas	42	Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Widya Dharma (STMIK Widya Dharma)	Pontianak
18	Politeknik Tonggak Equator	Pontianak	43	Sekolah Tinggi Pertanian Panca Bhakti	Pontianak
19	Politeknik Tunas Bangsa	Kab. Kubu Raya	44	Universitas Tanjungpura	Pontianak
20	Politeknik Ketapang (Politap)	Ketapang	45	Universitas Nahdlatul Ulama Kalimantan Barat	Pontianak
21	Politeknik Putra Bangsa (POLPUBANG)	Pontianak	46	Universitas Panca Bhakti (UPB)	Pontianak
22	Politeknik Tonggak Equator (POLTEQ)	Pontianak	47	Universitas Muhammadiyah Pontianak	Pontianak
23	Politeknik Kesehatan Kemenkes Pontianak	Pontianak	48	Universitas Kapuas Sintang (UNKA)	Sintang
24	IAIN Pontianak (sebelumnya STAIN Pontianak)	Pontianak	49	Universitas Sambas (USA)	Sambas
25	Sekolah Tinggi Ilmu Syari'ah (STIS) Syarif Abdurrahman	Pontianak			

Sumber : Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia, 2017

Tabel di atas menunjukkan banyaknya perguruan tinggi yang ada di Kalimantan Barat. Keadaan ini menjadikan persaingan yang cukup kompetitif antar perguruan tinggi baik untuk perguruan tinggi swasta maupun perguruan tinggi negeri.

Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan (STIK) Muhammadiyah Pontianak yang beralamat di Jl. Sungai Raya Dalam Gg. Ceria V No. 10 Pontianak, merupakan perguruan tinggi khusus di bidang pendidikan keperawatan yang menghasilkan lulusan tenaga perawat profesional yang menguasai ilmu pengetahuan dan keterampilan di mana pencapaian kurikulum pendidikan, berbagai bentuk pengalaman proses belajar mengajar, dan pencapaian kemampuan klinik yang dilaksanakan sesuai dengan tatanan yang nyata, terstruktur dan atau terprogram.

Jumlah tenaga dosen yang dimiliki Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Pontianak dapat dilihat pada Tabel 1.2 berikut:

**Tabel 1.2**  
**Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak**  
**Jumlah Tenaga Dosen**  
**Tahun Akademik 2014/2015 – 2016/2017**

<b>Tahun Akademik</b>	<b>D-III Kep</b>	<b>S1 Kep.</b>	<b>Profesi Ners</b>	<b>Jumlah</b>	<b>% Naik/Turun</b>
2014/2015	11	20	7	38	-
2015/2016	12	20	7	39	2,6
2016/2017	12	21	7	40	2,6

*Sumber : Kabag Kepegawaian STIK Muhammadiyah Pontianak, 2017*

Berdasarkan Tabel 1.2 di atas dapat diketahui bahwa jumlah tenaga dosen STIK Muhammadiyah Pontianak Tahun Akademik 2015/2016 mengalami kenaikan sebesar 2,6% dari Tahun Akademik 2014/2015. Pada

Tahun Akademik 2016/2017 jumlah tenaga dosen STIK Muhammadiyah Pontianak mengalami kenaikan sebesar 2,6 % dari Tahun Akademik sebelumnya.

STIK Muhammadiyah Pontianak adalah institusi pendidikan yang menjadikan peserta didik serta lulusannya berkepribadian muslim yang menguasai teknologi canggih di bidangnya dan bergerak secara dinamis untuk membangun pelayanan kepada masyarakat dan umat. STIK Muhammadiyah Pontianak memiliki tiga program studi yaitu Program studi DIII Keperawatan, S1 Keperawatan dan S1 Profesi Ners.

Pada umumnya target pasar perguruan tinggi adalah siswa yang akan melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi, yaitu siswa-siswa yang lulus dari Sekolah Menengah Umum (SMU) yang akan melanjutkan ke perguruan tinggi. Mereka tentunya menginginkan agar dapat masuk ke perguruan tinggi yang baik dan berkualitas.

Daya tampung mahasiswa di Perguruan Tinggi Negeri (PTN) yang ada di Kalimantan Barat khususnya di Pontianak sangatlah terbatas, maka seluruh Perguruan Tinggi Swasta (PTS) yang ada di Pontianak memiliki peluang yang sama untuk dipilih oleh calon mahasiswa yang tidak tertampung di PTN dalam melanjutkan studinya. Oleh karena itu, setiap PTS harus memiliki keunggulan khusus dan berbeda dengan PTS lain sehingga menjadi daya tarik calon mahasiswa sebagai tempat untuk melanjutkan studinya.

Jumlah daya tampung mahasiswa di STIK Muhammadiyah Pontianak dalam tiga tahun terakhir dapat dilihat pada Tabel 1.3 di bawah ini:

**Tabel 1.3**  
**Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak**  
**Jumlah Daya Tampung Mahasiswa**  
**Tahun Akademik 2014/2015 – 2016/2017**

<b>Tahun Akademik</b>	<b>D-III Kep.</b>	<b>S-1 Kep.</b>	<b>Profesi Ners</b>	<b>Jumlah</b>	<b>% Naik/Turun</b>
2014/2015	100	240	175	515	-
2015/2016	100	160	150	410	(20,4)
2016/2017	100	120	150	370	(9,8)

*Sumber : Kabag Akademik Kemahasiswaan STIK Muhammadiyah Pontianak, 2017*

Berdasarkan Tabel 1.3 diatas diketahui jumlah daya tampung mahasiswa Tahun Akademik 2015/2016 mengalami penurunan sebesar 20,4% dari Tahun Akademik 2014/2015. Pada Tahun Akademik 2016/2017 jumlah daya tampung mahasiswa mengalami penurunan sebesar 9,8% dari Tahun Akademik sebelumnya. Penurunan daya tampung mahasiswa dikarenakan dosen pada Tahun Akademik 2014/2015-2016/2017 masih dalam tahap pendidikan S2 Keperawatan dalam dan luar negeri sehingga jumlah tenaga dosen yang mengajar menjadi berkurang. Kemudian sarana dan prasarana masih belum memadai karena gedung dan ruang kelas untuk belajar mahasiswa STIK Muhammadiyah Pontianak masih dalam tahap pembangunan.

Adapun jumlah calon mahasiswa yang mendaftar di STIK Muhammadiyah Pontianak dapat dilihat pada Tabel 1.4 berikut:

**Tabel 1.4**  
**Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak**  
**Jumlah Calon Mahasiswa Yang Mendaftar**  
**Tahun Akademik 2014/2015 – 2016/2017**

<b>Tahun Akademik</b>	<b>D-III Kep.</b>	<b>S-1 Kep.</b>	<b>Profesi Ners</b>	<b>Jumlah</b>	<b>% Naik/Turun</b>
2014/2015	110	240	125	475	
2015/2016	88	208	108	404	(14,9)
2016/2017	58	118	62	238	(41,1)

*Sumber : Kabag Akademik Kemahasiswaan STIK Muhammadiyah Pontianak, 2017*

Berdasarkan Tabel 1.4 di atas diketahui bahwa jumlah calon mahasiswa yang mendaftar di STIK Muhammadiyah Pontianak selama 3 tahun terakhir mengalami penurunan. Jumlah mahasiswa yang mendaftar STIK Muhammadiyah Pontianak pada Tahun Akademik 2015/2016 mengalami penurunan sebesar 14,9% dari Tahun Akademik 2014/2015. Pada Tahun Akademik 2016/2017 jumlah mahasiswa yang mendaftar mengalami penurunan sebesar 41,1% dari Tahun Akademik sebelumnya. Penyebab turunnya jumlah calon mahasiswa yang mendaftar antara lain dikarenakan adanya pesaing atau kompetitor di bidang pendidikan yang sama diluar Kalimantan Barat, selesai kuliah S1 Keperawatan tidak menjanjikan menjadi Pegawai Negeri Sipil (PNS), dan biaya masuk serta kuliah di STIK Muhammadiyah terlalu tinggi sehingga tidak terjangkau bagi calon mahasiswa.

Adapun jumlah mahasiswa yang diterima di STIK Muhammadiyah Pontianak dapat dilihat pada Tabel 1.5 berikut:

**Tabel 1.5**  
**Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak**  
**Jumlah Mahasiswa Yang Diterima**  
**Tahun Akademik 2014/2015 – 2016/2017**

<b>Tahun Akademik</b>	<b>D-III Kep.</b>	<b>S-1 Kep.</b>	<b>Profesi Ners</b>	<b>Jumlah</b>	<b>% Naik/Turun</b>
2014/2015	82	139	57	278	-
2015/2016	53	143	43	239	(14,0)
2016/2017	41	76	52	169	(29,3)

*Sumber : Kabag Akademik Kemahasiswaan STIK Muhammadiyah Pontianak, 2017*

Berdasarkan Tabel 1.5 di atas diketahui bahwa jumlah mahasiswa yang diterima di STIK Muhammadiyah Pontianak selama 3 tahun terakhir mengalami penurunan. Jumlah mahasiswa yang diterima di STIK Muhammadiyah Pontianak pada Tahun Akademik 2015/2016 mengalami



penurunan sebesar 14,0% dari Tahun Akademik 2014/2015. Pada Tahun Akademik 2016/2017 jumlah mahasiswa yang diterima mengalami penurunan sebesar 29,3% dari tahun sebelumnya. Turunnya jumlah mahasiswa yang diterima disebabkan oleh beberapa hal, di antaranya calon mahasiswa tidak melakukan registrasi ulang, tidak lulus tes seleksi kesehatan dan SI Keperawatan bukan menjadi pilihan utama bagi calon mahasiswa.

Sistem penerimaan mahasiswa baru di STIK Muhammadiyah Pontianak adalah dengan melakukan seleksi terhadap calon mahasiswa. Calon mahasiswa melakukan pendaftaran terlebih dahulu, setelah itu calon mahasiswa mengikuti tes dengan dua tahapan. Tahapan pertama adalah tes tertulis dan tahapan kedua adalah tes kesehatan. Bagi calon mahasiswa yang dinyatakan lulus seleksi tes tertulis, maka calon mahasiswa tersebut berhak mengikuti tes selanjutnya yaitu tes kesehatan. Dan apabila calon mahasiswa lulus tes kesehatan, maka calon mahasiswa tersebut dinyatakan diterima di STIK Muhammadiyah Pontianak.

STIK Muhammadiyah Pontianak merupakan salah satu Perguruan Tinggi Muhammadiyah (PTM) di Indonesia. Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak atau biasa disingkat STIK Muhammadiyah Pontianak merupakan institusi pelopor pertama pendidikan tinggi di bidang S1 keperawatan. Masa pendidikan di STIK Muhammadiyah Pontianak selama 8 semester dan kampusnya memiliki beberapa keunggulan sarana prasarana di antaranya: *Mini Hospital* dengan peralatan lengkap dan modern sebagai tempat praktik harian keperawatan mahasiswa, perpustakaan yang memiliki buku-buku dalam dan luar negeri, lab bahasa dan lab komputer yang berstandar

nasional, serta *Hot Spot area (internet)* 24 jam. STIK Muhammadiyah Pontianak berpengalaman selama 25 tahun dan merupakan kampus keperawatan tertua di Kalimantan Barat. Untuk Program Studi DIII Keperawatan dan S1 keperawatan telah terakreditasi oleh LAM PTKes dan memiliki nilai akreditasi B, dan untuk institusi telah terakreditasi oleh BAN PT dengan nilai akreditasi C.

STIK Muhammadiyah Pontianak dalam kiprahnya selama ini telah mendapatkan beberapa penghargaan dari Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia Koordinasi Perguruan Tinggi Swasta Wilayah XI yaitu piagam penghargaan program pertukaran mahasiswa antar perguruan tinggi swasta luar negeri, piagam penghargaan Prestasi Kinerja Perguruan Tinggi Penilaian KEMENRISTEK DIKTI Peringkat Klaster 3 dan penghargaan Terbaik 1 (Kategori Sekolah Tinggi) dalam penilaian perguruan tinggi swasta yang rapi, bersih dan indah PTS seluruh Kalimantan Barat.

Dengan diperolehnya penghargaan-penghargaan tersebut menjadikan STIK Muhammadiyah Pontianak memiliki citra yang baik dan positif di masyarakat Kalimantan Barat pada umumnya dan masyarakat Pontianak pada khususnya.

Kemampuan untuk mendapatkan mahasiswa salah satunya tergantung dari informasi dan promosi tentang perguruan tinggi yang bersangkutan. STIK Muhammadiyah Pontianak melakukan promosi sebagai berikut:

1. Membentuk tim penerimaan mahasiswa baru (PBM) dan utusan mahasiswa untuk mendatangi dan melakukan sosialisasi ke sekolah-

sekolah (SLTA), pemasangan spanduk di Sekolah Menengah Atas (SMA), menyebarkan brosur penerimaan mahasiswa baru di Sekolah Menengah Atas negeri dan swasta di kabupaten maupun kota yang ada di Kalimantan Barat.

2. Melakukan promosi melalui iklan di Pontianak Post, yang ada di Kalimantan Barat.
3. Pemasangan poster penerimaan mahasiswa baru di lingkungan kampus STIK Muhammadiyah Pontianak dan memasang baliho penerimaan mahasiswa baru di setiap jalan protokol yang ada di Kalimantan Barat.
4. Memasang iklan penerimaan mahasiswa baru melalui Video Tron di Masjid Raya Mujahidin.

Biaya promosi yang dikeluarkan STIK Muhammadiyah Pontianak dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 1.6**  
**Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak**  
**Biaya Promosi Penerimaan Mahasiswa Baru ( PMB )**  
**Tahun Akademik 2014/2015 – 2016/2017**

No	Promosi	Biaya Promosi (Rp) Tahun		
		2014/2015	2015/2016	2016/2017
1	Iklan Koran	9.500.000	12.000.000	12.000.000
2	Spanduk	6.270.000	10.000.000	12.000.000
3	Brosur	7.522.000	6.000.000	8.000.000
4	Poster	3.600.000	4.000.000	5.000.000
5	Iklan Baliho	1.780.000	2.500.000	3.500.000
6	Video Tron Mujahidin	0	3.000.000	3.000.000
7	Radio Mujahidin	0	1.800.000	2.800.000
8	Utusan Mahasiswa	0	5.400.000	5.000.000
9	Tim PMB	15.850.000	5.500.000	6.500.000
<b>Jumlah</b>		<b>44.522.000</b>	<b>50.200.000</b>	<b>57.800.000</b>

*Sumber : Kabag. Keuangan STIK Muhammadiyah Pontianak, 2017*

Dari data di atas dapat dilihat bahwa biaya promosi yang dikeluarkan oleh STIK Muhammadiyah Pontianak setiap tahun selalu mengalami

peningkatan. Tetapi peningkatan biaya promosi ini tidak berpengaruh positif terhadap jumlah mahasiswa yang mendaftar di STIK Muhammadiyah Pontianak, yang terjadi adalah penurunan jumlah mahasiswa yang mendaftar di STIK Muhammadiyah Pontianak.

Tuntutan terhadap perguruan tinggi saat ini bukan hanya sebatas kemampuan untuk menghasilkan lulusan yang diukur secara akademis, melainkan keseluruhan program dari lembaga perguruan tinggi yang harus mampu membuktikan kualitas yang tinggi serta didukung oleh akuntabilitas yang ada, sehingga hal ini dapat menimbulkan beragam pilihan perguruan tinggi yang menjadi pertimbangan calon mahasiswa. Sebelum menjatuhkan pilihan pada suatu perguruan tinggi, para calon mahasiswa akan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti biaya hidup, lingkungan pergaulan, promosi, pertimbangan lokasi dan citra merek perguruan tinggi tersebut.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Susanto (2012) dengan judul “Analisis Pengaruh Citra Merek dan Bauran Promosi terhadap Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pendidikan Bahasa Inggris (Studi pada Lembaga Pendidikan ILP di Semarang)” menunjukkan bahwa keempat variabel independen yang diteliti yaitu variabel citra perusahaan, citra konsumen, citra produk dan bauran promosi terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen yaitu keputusan pembelian. Dapat diketahui bahwa citra merek memiliki hubungan dengan bauran promosi yang memiliki pengaruh parsial terhadap keputusan pembelian.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Putri (2011) dengan judul “Analisis Pengaruh *Brand Image*, Biaya Pendidikan, Dan Fasilitas Pendidikan Terhadap Keputusan Mahasiswa Melanjutkan Studi Pada Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang” menunjukkan bahwa variabel independen yang terdiri dari *brand image*, biaya pendidikan, dan fasilitas pendidikan berpengaruh terhadap variabel dependen yaitu keputusan melanjutkan studi pada Program Diploma III FE Undip.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Citra Merek dan Promosi Terhadap Keputusan Kuliah S1 Keperawatan di Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak”**.

## **B. Permasalahan**

Adapun yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah “Apakah citra merek dan promosi berpengaruh terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak?”.

## **C. Pembatasan Masalah**

Agar penelitian tidak menyimpang dari tujuan sebenarnya dan sesuai dengan permasalahan, maka dalam penelitian ini penulis membatasi masalah pada pengaruh citra merek dan promosi terhadap keputusan kuliah S1

Keperawatan di Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak Tahun Akademik 2016/2017.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah dalam penelitian ini, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh citra merek dan promosi terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak.

#### **E. Manfaat Penelitian**

##### 1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan serta mengaplikasikan teori yang telah diperoleh penulis selama perkuliahan

##### 2. Bagi Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak

Sebagai bahan pertimbangan dan informasi bagi Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak, berkenaan dengan citra yang dimiliki maupun kegiatan promosi yang dilakukan oleh S1 Keperawatan STIK Muhammadiyah Pontianak.

##### 3. Bagi Almamater

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

## F. Kerangka Pemikiran

Menurut Kotler dan Keller (2009:258): “Merek adalah nama, istilah, tanda, lambang, atau desain, atau kombinasinya, yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi barang atau jasa dari salah satu penjual atau kelompok penjual dan mendiferensiasikan mereka dari para pesaing”.

Menurut Alma (2009:147): “Merek atau cap ialah suatu tanda atau simbol yang memberikan identitas suatu barang atau jasa tertentu yang dapat berupa kata-kata, gambar, atau kombinasi keduanya”. Alma (2009:148) mengatakan bahwa: “Merek dapat membuat citra terhadap sebuah perusahaan”.

Menurut Alma (2009:375): “Citra merupakan kesan, impresi, perasaan atau konsepsi yang ada pada publik mengenai perusahaan, mengenai suatu obyek, orang atau lembaga”. Alma (2009:375) mendefinisikan: “Citra adalah kesan yang diperoleh sesuai dengan pengetahuan dan pengalaman seseorang terhadap sesuatu”. Alma (2009:148) mengatakan: “*Image* atau citra akan terbentuk dalam jangka waktu tertentu, sebab ini merupakan akumulasi persepsi terhadap suatu objek, apa yang terpikirkan, diketahui, dialami, yang masuk kedalam memori seseorang berdasarkan masukan-masukan dari berbagai sumber sepanjang waktu”.

Alma (2009:377) menyebutkan bahwa terdapat beberapa variabel yang menimbulkan citra (*image*) dalam jasa pendidikan yaitu meliputi dosen, perpustakaan, teknologi pendidikan, biro konsultasi, kegiatan olah raga, kegiatan *marching band* dan tim kesenian, kegiatan keagamaan, kunjungan

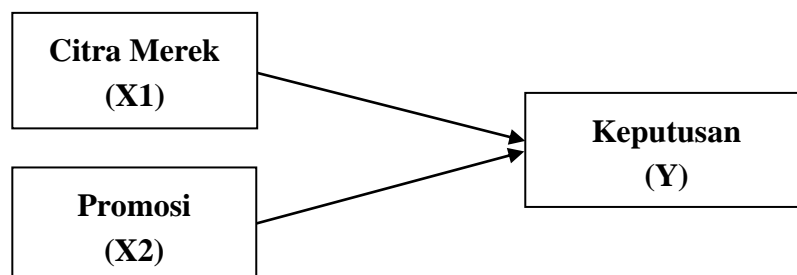
orang tua ke kampus, membantu kemudahan mendapat dan mengurus pekerjaan, penerbitan kampus, dan alumni.

Menurut Alma (2009:179): “Promosi adalah sejenis komunikasi yang memberi penjelasan yang meyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa”. Menurut Lupiyoadi dan Hamdani (2009:120): “Bauran promosi mencakup aktivitas periklanan, penjualan perorangan (*personal selling*), promosi penjualan, hubungan masyarakat (*public relation-PR*), informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*), pemasaran langsung (*direct marketing*), dan publikasi”.

Menurut Kotler dan Keller (2009:184): “Proses pengambilan keputusan pembelian oleh konsumen melalui lima tahap, yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian”.

Berdasarkan paparan di atas, maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 1.1 berikut :

**Gambar 1.1**  
**Kerangka Pemikiran**





## **G. Metode Penelitian**

### **1. Bentuk Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Menurut Siregar (2017:16): “Metode deskriptif adalah prosedur pemecahan masalah dengan cara menggambarkan objek penelitian pada saat keadaan sekarang berdasarkan fakta-fakta sebagaimana adanya kemudian dianalisis dan diinterpretasikan“.

Metode deskriptif merupakan metode yang digunakan untuk menggambarkan masalah yang terjadi pada masa sekarang atau yang sedang berlangsung, bertujuan untuk mendeskripsikan apa-apa yang terjadi sebagaimana mestinya pada saat penelitian yang dilakukan. Penelitian ini merupakan penelitian yang mendeskripsikan suatu gejala atau fenomena yang terjadi pada S1 Keperawatan di Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak.

### **2. Teknik Pengumpulan Data**

#### **a. Data Primer**

Menurut Siregar (2017:37): “Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan”. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara:

### 1) Observasi

Menurut Siregar (2017:42): “Observasi atau pengamatan langsung adalah kegiatan pengumpulan data dengan melakukan penelitian langsung terhadap kondisi lingkungan objek penelitian yang mendukung kegiatan penelitian, sehingga didapat gambaran secara jelas tentang kondisi lingkungan objek penelitian yang mendukung kegiatan penelitian tersebut”.

Dalam penelitian ini penulis mengadakan pengamatan secara langsung terhadap segala aktivitas atau kegiatan promosi sampai pada Penerimaan Mahasiswa Baru di STIK Muhammadiyah Pontianak.

### 2) *Interview* (wawancara)

Menurut Sugiyono (2015:194): “Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil”.

Penulis melakukan wawancara langsung dengan Kepala Bagian Akademik, Kepala Bagian Keuangan, Kepala Bagian Kepegawaian dan yang berwenang di masing-masing program studi di STIK Muhammadiyah Pontianak.

### 3) Kuesioner (Angket)

Menurut Sugiyono (2015:199): “Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat

pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya”. Responden dalam penelitian ini adalah mahasiswa S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak.

#### **b. Data Sekunder**

Menurut Siregar (2017:37): “Data sekunder adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya”. Data sekunder dalam penelitian ini didapat dari dokumen-dokumen dan catatan STIK Muhammadiyah Pontianak terutama yang berhubungan dengan penelitian. Dalam hal ini data yang diperoleh berasal dari Bagian Akademik (data jumlah daya tampung mahasiswa, calon mahasiswa yang mendaftar, dan jumlah mahasiswa yang diterima), Bagian Keuangan (biaya promosi penerimaan mahasiswa baru), dan Bagian Kepegawaian (jumlah tenaga dosen).

### **3. Populasi dan Sampel**

#### **a. Populasi**

Menurut Sugiyono (2015:117): “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya”. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak Tahun Akademik 2016/2017 yang berjumlah 76 mahasiswa

## **b. Sampel**

Menurut Sugiyono (2015:118): “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi tersebut”. Penelitian ini menggunakan teknik sampling jenuh. Menurut Sugiyono (2015:124): “Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil, kurang dari 30 orang, atau penelitian yang ingin membuat *generalisasi* dengan kesalahan yang sangat kecil. Istilah lain sampel jenuh adalah sensus, di mana semua anggota populasi dijadikan sampel”. Dalam penelitian ini jumlah sampel yang digunakan sebanyak 76 mahasiswa.

## **3. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel Penelitian**

### **a. Variabel Penelitian**

Menurut Sugiyono (2011:2): “Variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya”. Terdapat dua variabel dalam penelitian ini, yaitu :

#### **1) Variabel Bebas (X)**

Menurut Sugiyono (2015:61): “Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat)”. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah citra merek (X1) dan promosi (X2).

## 2) Variabel Terikat (Y)

Menurut Sugiyono (2015:61): “Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas”. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah keputusan kuliah (Y).

### b. Definisi Operasional Variabel Penelitian

Adapun definisi operasional dalam penelitian adalah sebagai berikut:

**Tabel 1.7**  
**Definisi Operasional Variabel Penelitian**

No.	Variabel Citra Merek (X1)	Definisi Operasional	Alat Ukur	Cara Ukur	Hasil Ukur	
					Keterangan	Skor
1.	Dosen	1) Kompetensi keilmuan 2) Penguasaan Metode Mengajar 3) Pengendalian Emosi 4) Disiplin	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS)	5
					Setuju (S)	4
					Kurang Setuju (KS)	3
					Tidak Setuju (TS)	2
					Sangat Tidak Setuju (STS)	1
2.	Perpustakaan	1) Luas ruangan 2) Jumlah Referensi buku 3) Koleksi buku	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS)	5
					Setuju (S)	4
					Kurang Setuju (KS)	3
					Tidak Setuju (TS)	2
					Sangat Tidak Setuju (STS)	1
3.	Teknologi Pendidikan	1) Televisi 2) <i>Over Head Projector</i>	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS)	5
					Setuju (S)	4
					Setuju (S)	3

		3) Komputer 4) dll			Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	2 1
4.	Biro Konsultasi	1) Tempat praktek mahasiwa 2) Biro bimbingan masyarakat	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
5.	Kegiatan Olah Raga	1) Sepak bola 2) Bulu Tangkis 3) Futsal 4) Tenis Meja	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
6.	Kegiatan <i>Marching Band</i> dan Tim Kesenian	1) Paduan suara 2) Menari 3) Qori dan Qoriah	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
7.	Kegiatan Keagamaan	1) Darul Arqam 2) Maulid Nabi 3) Hari Raya Qurban 4) Nuzulul Quran 5) Zakat Fitrah	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS)	5 4 3 2 1

					Sangat Tidak Setuju (STS)	
8.	Kunjungan Orang Tua ke kampus	1) Angkat Sumpah 2) Wisuda	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
9.	Membantu Kemudahan mendapat dan mengurus pekerjaan	1) Informasi lowongan pekerjaan 2) Penerbitan jurnal	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
10.	Penerbitan kampus	Jurnal	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
11.	Alumni	Organisasi alumni	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1

No.	Variabel Promosi (X2)	Definisi Operasional	Alat Ukur	Cara Ukur	Hasil Ukur	
					Keterangan	Skor
1.	Periklanan	1) Iklan Koran 2) Poster 3) Iklan Baliho 4) Video Tron Mujahidin	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
2.	Penjualan Perseorangan ( <i>Personal Selling</i> )	1) Kecepatan danketanggapan Tim Mahasiswa 2) Kecepatan danketanggapan Tim PMB	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
3.	Promosi Penjualan	1) Pengembalian Tunai 2) Penghargaan	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
4.	Hubungan Masyarakat ( <i>Public Relation</i> )	Acara-acara penting	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
5.	Informasi dari Mulut ke Mulut ( <i>word of mouth</i> )	Konsumen/Pelanggan yang loyal	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
6.	Pemasaran Langsung ( <i>direct marketing</i> )	1) Stand Pendaftaran 2) Presentasi ke sekolah-sekolah SLTA	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1



No.	Variabel Keputusan (Y)	Definisi Operasional	Alat Ukur	Cara Ukur	Hasil Ukur	
					Keterangan	Skor
1.	Pengenalan masalah atau kebutuhan	1) Mengetahui dan menyadari adanya kebutuhan yang harus dipenuhi 2) Ajakan teman 3) Ajakan keluarga	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
2.	Pencarian Informasi	1) Mencari informasi dari iklan 2) Mendapatkan informasi dari teman 3) Mendapatkan informasi dari keluarga	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
3.	Evaluasi Alternatif	1) Mempertimbangkan pelayanan yang diberikan 2) Mempertimbangkan informasi yang telah ada	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
4.	Keputusan Pembelian	1) Merek 2) Biaya	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1
5.	Perilaku Pasca Pembelian	1) Memberi saran kepada teman 2) Memberi saran kepada keluarga	Kuesioner	Skala Likert	Sangat Setuju (SS) Setuju (S) Kurang Setuju (KS) Tidak Setuju (TS) Sangat Tidak Setuju (STS)	5 4 3 2 1

## 5. Skala Pengukuran Variabel

Skala pengukuran variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala Likert. Menurut Sugiyono (2015:134) : “Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dalam penelitian, fenomena sosial ini telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti, yang selanjutnya disebut sebagai variabel penelitian”.

Dengan skala Likert, variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan. Jawaban setiap item instrumen yang menggunakan skala Likert mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif.

Untuk keperluan analisis, penulis mengumpulkan dan mengolah data yang diperoleh mengenai citra merek dan promosi terhadap keputusan kuliah dengan cara memberi bobot penilaian dari setiap pernyataan dengan skala sebagai berikut:

1. Sangat Setuju (SS) : skor 5
2. Setuju (S) : skor 4
3. Kurang Setuju (KS) : skor 3
4. Tidak Setuju (TS) : skor 2
5. Sangat Tidak Setuju (STS) : skor 1

## 6. Uji Instrumen Data

### a. Uji Validitas

Menurut Sugiyono (2015:363): “Validitas merupakan derajat ketepatan antara data yang terjadi pada obyek penelitian dengan data yang dilaporkan oleh peneliti”.

Untuk menghitung korelasi antara masing-masing pernyataan dengan skor total memakai rumus teknik korelasi *product moment pearson*, yang rumusnya adalah sebagai berikut :

$$r_{xy} = \frac{n \sum x_i y_i - (\sum x_i)(\sum y_i)}{\sqrt{\{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2\} \{n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2\}}}$$

Keterangan:

X= Skor pernyataan

Y= Skor Total

### b. Uji Reliabilitas

Menurut Supardi dan Rustika (2013:133):“Reliabilitas adalah gambaran seberapa jauh pengukuran yang diperoleh dengan menggunakan instrumen (termasuk kuesioner) yang sama jika diulangi akan menghasilkan nilai yang sama”. Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan koefisien *cronbach's alpha*. Instrumen dikatakan reliabel jika nilai *cronbach's alpha* sama dengan 0,60 atau lebih.

## 7. Uji Normalitas

Menurut Siregar (2017:153): “Tujuan dilakukannya uji normalitas terhadap serangkaian data adalah untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak”.

Dalam hal ini uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah data residual terdistribusi secara normal atau tidak. Residual merupakan nilai sisa atau selisih antara nilai variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y) hasil analisis regresi. Model regresi yang baik adalah yang memiliki data residual yang terdistribusi secara normal. Cara yang sering digunakan untuk menguji normalitas residual yaitu dengan analisis uji one sampel *Kolmogorov-Smirnov*. Cara untuk mendeteksinya adalah dengan melihat nilai signifikansi residual. Jika signifikansi lebih dari 0,05 maka residual berdistribusi normal.

## 8. Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Sugiyono (2011:275):”Analisis regresi ganda digunakan oleh peneliti, bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (*kriterium*), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Jadi analisis regresi ganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal 2”. Model persamaan regresi ganda dalam penelitian ini dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Keterangan

Y = Variabel Terikat (Keputusan Kuliah di STIK Muhammadiyah Pontianak).

a = Konstanta (Y apabila X = 0)

b = Koefisien regresi (nilai peningkatan atau penurunan)

X<sub>1</sub> = Variabel Bebas (Citra Merek)

X<sub>2</sub> = Variabel Bebas (Promosi)

#### 9. Koefisien Determinasi ( R<sup>2</sup>)

Menurut Siregar (2017:838): “Koefisien determinasi adalah angka yang menyatakan atau digunakan untuk mengetahui kontribusi atau sumbangan yang diberikan oleh sebuah atau lebih variabel X (bebas) terhadap variabel Y (terikat)”.

Analisis koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) digunakan untuk mengetahui berapa besar kemampuan variabel bebas (X) dalam menerangkan atau menjelaskan variasi naik turunnya variabel terikat (Y). Nilai R<sup>2</sup> ini berkisar antara 0 <R<sup>2</sup>< 1. Apabila R<sup>2</sup> mendekati 1 (satu), berarti model yang digunakan semakin kuat untuk menerangkan atau menjelaskan variasi variabel terikat. Sebaliknya jika R<sup>2</sup> semakin kecil atau mendekati 0 (nol), maka dapat dikatakan sumbangan dari variabel bebas terhadap variabel terikat semakin kecil. Rumus yang digunakan untuk mencari koefisien determinasi adalah sebagai berikut :

$$Kd = r^2 \times 100\%$$

Dimana :

Kd = Koefisien Determinasi

$r^2$  = Kuadrat Koefisien Determinasi

#### 10. Uji Simultan (Uji F)

Menurut Sugiyono (2011:231): “Uji F merupakan angka yang menunjukkan arah dan kuatnya hubungan antara dua variabel independen secara bersama-sama atau lebih dengan satu variabel dependen. Langkah-langkah pengujian dengan menggunakan Uji F adalah sebagai berikut:

- a. Menentukan tingkat signifikansi ( $\alpha$ ) =5%

Tingkat signifikansi 0,05% atau 5% artinya kemungkinan besar hasil penarikan kesimpulan memiliki profitabilitas 95% atau toleransi kesalahan 5%.

- b. Menghitung Uji F (*F-test*)

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

Keterangan:

R: Koefisien determinasi

K: Jumlah variabel independen

n: Jumlah sampel

- c. Kriteria Pengambilan Keputusan

Uji F juga bisa dilihat pada tingkat signifikansinya:

- 1) Jika tingkat signifikansi  $< 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
- 2) Jika tingkat signifikansi  $> 0,05$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.

Hipotesis :

$H_0$  : Citra merek dan promosi secara serempak tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak.

$H_a$  : Citra merek dan promosi secara serempak berpengaruh signifikan terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak.

Hasil uji ( $F_{hitung}$ ) akan dibandingkan dengan  $F_{tabel}$ . Nilai  $F_{tabel}$  yaitu dengan melihat  $df_1$  ( $var-1=3-1=2$ ) dan  $df_2$  ( $n-k-1=76-2-1=73$ ) dengan  $\alpha=5\%$ , maka nilai  $F_{tabel}$  dapat dilihat pada Tabel Distribusi F untuk probabilitas 0,05 yang ada pada kolom ke 2 pada baris  $F_3$  yaitu sebesar 3,12. Nilai  $F_{hitung}$  diperoleh dengan menggunakan bantuan aplikasi *software SPSS 16 for windows*.

### 11. Uji Parsial (Uji t)

Menurut Sugiyono (2011:235):“Uji t digunakan untuk menganalisis bila peneliti bermaksud mengetahui pengaruh atau mengetahui hubungan antara variabel independen dan dependen, dimana salah satu variabel independennya dibuat tetap/dikendalikan. Jadi korelasi parsial merupakan angka yang menunjukkan arah dan kuatnya

hubungan antara dua variabel atau lebih, setelah satu variabel yang diduga dapat mempengaruhi hubungan variabel tersebut tetap/dikendalikan”. Langkah-langkah pengujian dengan menggunakan uji t adalah sebagai berikut:

- a. Menentukan tingkat signifikansi ( $\alpha$ ) = 5%

Tingkat signifikansi 0,05 atau 5% artinya kemungkinan besar hasil penarikan kesimpulan memiliki profitabilitas 95% atau toleransi kesalahan 5%.

- b. Menghitung uji t

$$t_{\text{hitung}} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan:

$t_{\text{hitung}}$  = Nilai t

R = Koefisien korelasi

n = Jumlah sampel, (n-2=dk,derajat kebebasan)

- c. Kriteria Pengambilan Keputusan

Uji t juga bisa dilihat pada tingkat signifikansinya:

- 1) Jika tingkat signifikansi < 0,05, maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima
- 2) Jika tingkat signifikansi > 0,05, maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.

$H_0$ : Citra merek dan promosi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak.



Ha: Citra merek dan promosi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak.

Hasil uji ( $T_{hitung}$ ) akan dibandingkan dengan  $T_{tabel}$ . Nilai  $T_{tabel}$  yaitu dengan melihat  $dk_1$  ( $n-2=3-2=1$ ) dan  $dk_2$  ( $n-2=76-2=74$ ) dengan  $\alpha=5\%$ , maka nilai  $T_{tabel}$  dapat dilihat pada Tabel Distribusi T untuk probabilitas 0,05 yang ada pada kolom ke 4 pada baris  $T_3$  yaitu sebesar 1,980. Nilai  $T_{hitung}$  diperoleh dengan menggunakan bantuan aplikasi *software* SPSS 16 *for windows*.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Merek**

Ada beberapa pendapat mengenai pengertian merek menurut para ahli.

Menurut Abdullah dan Tantri (2016:161):

Merek adalah janji penjual untuk menyampaikan kumpulan sifat, manfaat, dan jasa spesifik secara konsisten kepada pembeli. Merek terbaik menjadi jaminan mutu”. Merek dapat menyampaikan empat tingkat arti:

1. Atribut. Merek pertama-tama akan mengingatkan orang pada atribut tertentu.
2. Manfaat. Pelanggan tidak membeli atribut, mereka membeli manfaat.
3. Nilai. Merek juga mencerminkan sesuatu mengenai nilai-nilai pembeli.
4. Kepribadian. Merek juga menggambarkan kepribadian.

#### **B. Citra Merek**

Alma (2009:375) mengatakan: “Citra merupakan kesan, impresi, perasaan atau konsepsi yang ada pada publik mengenai perusahaan, mengenai suatu obyek, orang atau lembaga”. Setiadi (2013:110) mengatakan: “Citra terhadap merek berhubungan dengan sikap yang berupa keyakinan dan preferensi terhadap suatu merek”.

Menurut Kotler dan Keller (2009:258): “Merek adalah nama, istilah, tanda, lambang atau desain, atau kombinasinya, yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi barang atau jasa dari salah satu penjual atau kelompok penjual dan mendiferensiasikan mereka dari para pesaing”.

Menurut Tjiptono (2011:112): “*Brand Image* atau *Brand Description* yakni deskripsi tentang asosiasi dan keyakinan konsumen terhadap merek tertentu”.

### C. Variabel Citra Merek

Alma (2009:377) mengemukakan bahwa terdapat variabel yang menimbulkan citra (*image*) dalam jasa pendidikan meliputi dosen, perpustakaan, teknologi pendidikan, biro konsultasi, kegiatan olahraga, kegiatan *marching band* dan tim kesenian, kegiatan keagamaan, kunjungan orang tua ke kampus, membantu kemudahan mendapat dan mengurus pekerjaan, penerbitan kampus, dan alumni.

#### 1. Dosen

Layanan yang merupakan produk yang dihasilkan oleh sebuah perguruan tinggi ini sangat dipengaruhi oleh tenaga dosen yang kompeten dan profesional dalam bidangnya serta memberi kuliah secara teratur. Tenaga dosen ini akan tertarik mengajar pada sebuah PTS, jika mereka merasa mendapat penghargaan baik imbalan secara material maupun suasana yang menunjang pengembangan budaya ilmiah

#### 2. Perpustakaan

Adalah unsur penting dalam pengembangan ilmu dan pengembangan perguruan tinggi. Baik di Amerika maupun di Indonesia tim akreditasi sangat menekankan pentingnya kelengkapan perpustakaan ini. Mereka memperhatikan luas lantai, banyak buku dan judul buku yang ada di perpustakaan. Ada tidaknya perhatian perguruan tinggi terhadap perpustakaan dapat dilihat dari anggaran belanja yang dialokasikan untuk kebutuhan perpustakaan.

#### 3. Teknologi Pendidikan

Alat bantu berupa teknologi pendidikan sangat besar artinya bagi pengembangan ilmu, terutama dalam proses belajar mengajar.

#### 4. Biro Konsultan

Di dalam organisasi perguruan tinggi sering dijumpai adanya biro-biro jasa untuk memberikan pelayanan kepada masyarakat. Disamping untuk melayani masyarakat, biro tersebut berfungsi sebagai tempat praktek calon profesional untuk bidang-bidang keahlian tertentu. Misalnya biro bantuan hukum, biro bantuan manajemen perusahaan, biro akuntansi, biro penyuluhan pertanian, biro bimbingan kesehatan masyarakat, dan sebagainya.

#### 5. Kegiatan Olahraga

Perguruan tinggi tertentu sudah mulai mencari bibit pemain olahraga dari cabang tertentu seperti cabang sepak bola, basket, *baseball*, *tennis* dan sebagainya.

6. Kegiatan *Marching band* dan tim kesenian  
Kegiatan *marching band* dan tim kesenian dari suatu perguruan tinggi yang menampilkan kebolehannya pada suatu acara resmi akan memperoleh keuntungan promosi yang luar biasa. Apalagi jika diadakan pertandingan diantara tim tersebut, dan mendapat juara.
7. Kegiatan keagamaan  
Kegiatan keagamaan ini bukan hanya ditandai oleh adanya bangunan fisik keagamaan, akan tetapi yang lebih penting ialah upacara yang dilaksanakan di dalamnya. Seperti peringatan maulid nabi, hari raya qurban, nuzulul qur'an dan banyak lagi kegiatan lainnya.
8. Kunjungan orang tua ke kampus  
Kunjungan orang tua ini dilakukan pada saat hari wisuda, dimana berdatangan orang tua dari segala pelosok menghadiri hari kegembiraan putra putrinya di wisuda tamat sarjana. Kegiatan semacam ini perlu dilembagakan dan undangan berkunjung ke kampus diadakan secara teratur dan tertib.
9. Membantu kemudahan mendapat dan mengurus pekerjaan  
Fasilitas semacam ini sangat besar artinya bagi mahasiswa yang baru lulus, karena mereka memang belum mengetahui sama sekali.
10. Penerbitan kampus  
Untuk memudahkan komunikasi, maka perlu sekali diadakan penerbitan kampus, seperti jurnal, buletin, majalah ilmiah, humor, sketsa, atau surat kabar kampus. Media ini di samping sebagai alat komunikasi, juga dapat dipakai sebagai sarana belajar menulis bagi mahasiswa yang berbakat, dan kesempatan menambah bahan kuliah bagi dosen yang rajin dengan memuat artikel saduran dari buku asing, ataupun hasil penelitian dosen, yang dapat dijual murah atau dibagikan secara gratis kepada mahasiswa.
11. Alumni  
Adanya persatuan alumni dari suatu perguruan tinggi merupakan kebanggaan tersendiri bagi para anggotanya. Dengan adanya persatuan alumni tersebut mereka dapat saling tukar informasi. Peranan alumni untuk merekrut calon mahasiswa juga sangat penting. Banyak kegiatan yang dapat dilakukan oleh alumni misalnya mengadakan seminar, simposium, tukar pengalaman melalui forum diskusi, membuat majalah atau buletin antar alumni, menarik calon mahasiswa baru, mengadakan *publicity* dan sebagainya.

Menurut Kotler dan Keller (2009:269), ada enam kriteria utama untuk memilih elemen merek, yakni:

1. Dapat diingat: seberapa mudah elemen merek itu diingat dan dikenali? Apakah itu berlaku dalam pembelian maupun konsumsi?
2. Berarti: apakah elemen merek itu kredibel dan mengindikasikan kategori yang berhubungan dengannya? Apakah elemen merek itu menyiratkan

sesuatu tentang bahan produk atau tipe orang yang mungkin menggunakan merek?

3. Dapat disukai: seberapa menarik estetika elemen merek? Apakah elemen merek dapat disukai secara visual, secara verbal, dan cara lain?
4. Dapat ditransfer: apakah elemen merek dapat digunakan untuk memperkenalkan produk baru dalam kategori yang sama atau berbeda? Apakah elemen merek itu menambah ekuitas merek melintasi batas geografis dan segmen pasar?
5. Dapat disesuaikan: seberapa mudah elemen merek itu disesuaikan dan diperbarui?
6. Dapat dilindungi: seberapa mudah elemen merek itu dapat dilindungi secara hukum? Seberapa mudah elemen merek dapat dilindungi secara kompetitif?

Di dalam dunia bisnis merek menjadi hal yang sangat penting karena melalui merek akan tercermin kualitas mengenai produk tersebut. Jadi tidak menjadi hal yang aneh jika produk yang fungsinya sama bisa berbeda harga karena merek. Selain sebagai pembeda terhadap produk yang sejenis, merek juga mempunyai makna psikologis dan simbolis yang istimewa di mata konsumen hingga jika konsumen sudah percaya terhadap suatu merek maka konsumen pasti menggunakan jasa atau produk tersebut.

Kinerja merek akan sangat tergantung pada besarnya pengorbanan serta manfaat yang dirasakan oleh konsumen. Jika pengorbanan kecil tetapi manfaat besar, maka merek tersebut sangat bernilai bagi konsumen dan berarti mempunyai kinerja yang tinggi. Demikian pula jika konsumen merasakan manfaat yang diperoleh lebih kecil dari yang dijanjikan. Kinerja yang tinggi akan menimbulkan loyalitas terhadap merek. Sebaliknya, jika kinerja merek memburuk dan citra merek menjadi negatif, maka segala investasi yang telah ditanamkan akan hilang. Seorang pelanggan yang telah hilang kepercayaannya

terhadap sebuah merek akan menjadi sasaran empuk bagi merek-merek pesaing.

Semakin banyak merek yang beredar di pasar untuk satu jenis atau beberapa produk memberikan alternatif pilihan kepada konsumen. Konsumen pada umumnya akan mengevaluasi produk dengan membandingkan kualitas, harga, serta merek sebelum melakukan suatu pembelian. Pada umumnya konsumen akan memilih suatu produk yang telah mereka kenal daripada produk yang tidak pernah mereka ketahui.

Menurut Tjiptono (2014:116): "Secara garis besar terdapat tiga tipe utama merek, dimana masing-masing memiliki citra merek yang berbeda. Ketiga tipe tersebut meliputi: *attribute brands*, *aspirational brands*, dan *experience brands*".

Citra merek berfokus pada dua perspektif, yaitu perusahaan (institusi) dan konsumen. Pendekatan yang dilakukan oleh perusahaan berhubungan langsung dengan perbaikan aktifitas pemasaran serta strategi menempatkan (*positioning*) dan memelihara (*retaining*) citra merek yang positif. Pendekatan konsumen didasarkan pada sikap dalam menginterpretasi citra merek dan ekuitas merek. Pentingnya suatu merek di pasar dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan untuk mengevaluasi fakta tentang bagaimana konsumen menginterpretasikan citra dari suatu merek dan kemampuan perusahaan untuk mengelola strategi penempatan merek, yang menyatakan ekuitas merek kepada konsumen. Citra merek dapat dipersepsikan secara positif maupun negatif oleh konsumen. Hal ini tergantung dari memori serta pengalaman konsumen

terhadap suatu merek. Jika konsumen memiliki pengalaman yang baik serta menyenangkan terhadap merek suatu produk maka hal tersebut akan terekam dalam memori dan konsumen akan mempersepsikan produk tersebut secara positif, demikian juga sebaliknya.

## **D. Promosi**

### **1. Definisi Promosi**

Menurut Kotler dan Amstrong (2008:63): “Promosi berarti aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan membelinya”. Menurut Alma (2009:179):“Promosi adalah sejenis komunikasi yang memberi penjelasan yang meyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa. Tujuan promosi ialah memperoleh perhatian, mendidik, mengingatkan, dan meyakinkan calon konsumen”.

Promosi merupakan bagian dari kegiatan pemasaran dan dikenal sebagai unsur dari bauran pemasaran. Promosi diperlukan oleh perusahaan karena disatu pihak meyakinkan konsumen terhadap produk yang ditawarkan, sedangkan di pihak lain sangat menentukan suksesnya perusahaan menghadapi persaingan di pasar.

Di samping itu kegiatan promosi sebagai sarana komunikasi antara produsen dan konsumen untuk memperkenalkan produk, baik jenis, warna, bentuk dan harga, maupun kualitas produk yang ditawarkan atau yang dihasilkan perusahaan.

## 2. Tujuan Promosi

Seiring kemajuan teknologi dan perkembangan ekonomi yang semakin pesat, salah satu upaya untuk meningkatkan penjualan adalah dengan melakukan promosi. Setiap perusahaan bebas memilih cara promosi yang cocok untuk ditawarkan di mana besar kecilnya dana promosi, sifat promosi, sifat pasar, serta jenis produk yang akan dipromosikan. Menurut Alma (2009:181): “Tujuan promosi yaitu memberi informasi, menarik perhatian, dan selanjutnya memberikan pengaruh meningkatnya penjualan”.

Menurut Kotler dan Keller (2009:221) tujuan dari promosi yang lebih luas, yang diturunkan dari tujuan pemasaran dasar bagi produk, yaitu:

- a. Bagi konsumen, tujuan meliputi mendorong pembelian unit yang berukuran lebih besar, meningkatkan percobaan diantara non pengguna, dan menarik konsumen yang beralih dari merek pesaing.
- b. Bagi pengecer, tujuan meliputi membujuk pengecer untuk menjual barang baru dan tingkat persediaan yang lebih tinggi, mendorong pembelian pada musim sepi, mendorong penyimpanan barang yang berhubungan, mengurangi promosi kompetitif, membangun loyalitas merek, dan membuka jalan untuk masuk ke gerai eceran baru.
- c. Bagi tenaga penjualan, tujuan meliputi mendorong dukungan produk atau model baru, mendorong lebih banyak pencarian calon pelanggan, dan mendorong penjualan musim sepi.

Menurut Tjiptono (2014:249) tujuan dari promosi adalah menginformasikan, mempengaruhi dan membujuk, serta mengingatkan pelanggan sasaran tentang perusahaan dan bauran pemasarannya. Tujuan promosi tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

- a. Menginformasikan (*informing*) dapat berupa:
  - 1) Menginformasikan pasar mengenai keberadaan suatu produk baru.
  - 2) Mengenalkan cara pemakaian yang baru dari suatu produk.
  - 3) Menyampaikan perubahan harga kepada pasar.
  - 4) Menjelaskan cara kerja suatu produk.
  - 5) Menginformasikan jasa-jasa yang disediakan oleh perusahaan.



- 6) Meluruskan kesan yang keliru.
  - 7) Mengurangi ketakutan atau kekhawatiran pembeli.
  - 8) Membangun citra perusahaan.
- b. Menunjuk pelanggan sasaran (*persuading*) untuk:
- 1) Membentuk pilihan merek.
  - 2) Mengalihkan pilihan ke merek tertentu.
  - 3) Mengubah persepsi pelanggan terhadap atribut produk.
  - 4) Mendorong pembeli untuk belanja pada saat itu juga
  - 5) Mendorong pembeli untuk menerima kunjungan wiraniaga (*salesman*).
- c. Mengingat (*reminding*) dapat terdiri atas:
- 1) Mengingat pembeli bahwa produk yang bersangkutan dibutuhkan dalam waktu dekat.
  - 2) Mengingat pembeli akan tempat-tempat yang menjual produk perusahaan.
  - 3) Membuat pembeli tetap ingat walaupun tidak ada kampanye iklan.
  - 4) Menjaga agar ingatan pertama pembeli jatuh pada produk perusahaan.

Jadi perusahaan melakukan kegiatan promosi dengan tujuan memperoleh hasil yang maksimal. Dan untuk mencapai tujuan tersebut, maka diperlukan suatu cara untuk mencapainya.

Menurut Lupiyoadi dan Hamdani (2009:120): “Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya”.

### 3. Bauran Promosi

Menurut Kotler dan Amstrong (2008:116): “Bauran Promosi (*promotion mix*) perusahaan merupakan paduan spesifik iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, penjualan personal, dan sarana pemasaran langsung yang digunakan perusahaan untuk mengomunikasikan nilai pelanggan secara persuasif dan membangun hubungan pelanggan”.

Menurut Lupiyoadi dan Hamdani (2009:120), bauran promosi mencakup:

a. Periklanan

Periklanan merupakan salah satu bentuk dari komunikasi impersonal (*impersonal communication*) yang digunakan oleh perusahaan barang atau jasa. Peranan periklanan dalam pemasaran jasa adalah untuk membangun kesadaran (*awareness*) terhadap keberadaan jasa yang ditawarkan, menambah pengetahuan konsumen tentang jasa yang ditawarkan, membujuk calon konsumen untuk membeli atau menggunakan jasa tersebut, dan membedakan diri perusahaan satu dengan perusahaan lain yang mendukung *positioning* jasa.

Terdapat beberapa tujuan periklanan, diantaranya adalah:

- 1) Iklan yang memberikan informasi (*informative advertising*), iklan yang secara panjang lebar menerangkan produk jasa dalam tahap rintisan (perkenalan) guna menciptakan permintaan atas produk tersebut.
- 2) Membujuk (*persuasive advertising*), iklan menjadi penting dalam situasi persaingan, dimana sasaran perusahaan adalah menciptakan permintaan yang selektif akan merek tertentu.
- 3) Pengingat (*reminder advertising*), iklan ini akan sangat penting dalam tahap kedewasaan (*maturity*) suatu produk untuk menjaga agar konsumen selalu ingat akan produk tersebut.
- 4) Iklan pemantapan (*reinforcement advertising*), iklan yang berusaha meyakinkan para pembeli bahwa mereka telah mengambil pilihan yang tepat.

Pada dasarnya tujuan periklanan adalah komunikasi yang efektif dalam rangka mengubah sikap dan perilaku konsumen. Pada bisnis jasa perhotelan misalnya, sasaran pengiklanan adalah memperkenalkan produk baru hotel, menarik kelompok pelanggan baru, membangun ataupun memperbaiki citra hotel, dan menjelaskan keadaan hotel secara umum.

b. Penjualan Perseorangan

Penjualan perseorangan mempunyai peranan yang penting dalam pemasaran jasa, karena:

- 1) Interaksi secara personal antara penyedia jasa dan konsumen sangat penting.
- 2) Jasa tersebut disediakan oleh orang bukan oleh mesin.
- 3) Orang merupakan bagian dari produk jasa.

Sifat penjualan perseorangan dapat dikatakan lebih luwes karena tenaga penjualan dapat secara langsung menyesuaikan penawaran penjualan dengan kebutuhan dan perilaku masing-masing calon pembeli. Selain itu, tenaga penjualan juga dapat segera mengetahui reaksi calon pembeli terhadap penawaran penjualan, sehingga dapat mengadakan penyesuaian-penyesuaian di tempat pada saat itu juga.

Bila di bandingkan dengan media periklanan, maka peran yang disampaikan melalui media ini ditujukan kepada orang-orang yang sebenarnya bukan prospek (calon pembeli/pengguna), sebaliknya melalui penjualan perorangan perusahaan sudah berhadapan dengan calon pembeli potensial.

c. Promosi Penjualan

Promosi penjualan adalah semua kegiatan yang dimaksudkan untuk meningkatkan arus barang atau jasa dari produsen sampai pada penjualan akhirnya. *Point of sales promotion* terdiri atas brosur, lembar informasi, dan lain-lain.

Promosi penjualan dapat diberikan kepada:

- 1) Konsumen, berupa penawaran cuma-cuma, sampel, demo produk, kupon, pengembalian tunai, hadiah, kontes, dan garansi.
- 2) Perantara, berupa barang cuma-cuma, diskon, *advertising allowances*, iklan kerja sama, *distribution contests*, penghargaan.
- 3) Tenaga penjualan, berupa bonus, penghargaan, *contests*, dan hadiah untuk tenaga penjualan terbaik.

d. Hubungan Masyarakat (PR)

Hubungan masyarakat merupakan kiat pemasaran penting lainnya, di mana perusahaan tidak hanya harus berhubungan dengan pelanggan, pemasok dan penyalur, tetapi juga harus berhubungan dengan kumpulan kepentingan publik yang lebih besar.

e. Informasi dari Mulut ke Mulut

Dalam hal ini peranan orang sangat penting dalam mempromosikan jasa. Pelanggan sangat dekat dengan penyampaian jasa. Dengan kata lain pelanggan tersebut akan berbicara kepada pelanggan lain yang potensial tentang pengalamannya dalam menerima jasa tersebut, sehingga informasi dari mulut ke mulut ini sangat besar pengaruhnya dan dampaknya terhadap pemasaran jasa dibandingkan dengan aktivitas komunikasi lainnya.

f. Pemasaran Langsung

Pemasaran langsung merupakan unsur terakhir dalam bauran komunikasi dan promosi. Terdapat enam area dari pemasaran langsung, yaitu:

- 1) *Direct mail*.
- 2) *Mail order*.
- 3) *Direct response*.
- 4) *Direct selling*.
- 5) *Telemarketing*.
- 6) *Digital marketing*

### **E. Keputusan Pembelian**

Konsumen mempunyai arti yang sangat penting bagi perusahaan karena kelangsungan hidup suatu perusahaan ditentukan oleh konsumen, apabila konsumen suatu perusahaan banyak maka kemajuan suatu perusahaan akan semakin pesat. Beberapa hal yang diperhatikan atau dipelajari adalah apa yang mereka beli, mengapa mereka membeli, dan seberapa sering mereka membeli. Suatu proses keputusan pembelian bukan sekedar mengetahui berbagai faktor yang akan mempengaruhi pembeli, tetapi berdasarkan peranan dalam pembelian dan keputusan untuk membeli.

Menurut Kotler dan Armstrong (2008:181): “Keputusan pembelian konsumen adalah membeli merek yang paling disukai, tetapi dua faktor bisa berada antara niat pembelian dan keputusan pembelian. Faktor pertama adalah sikap orang lain dan faktor yang kedua adalah faktor situasional. Oleh karena itu, preferensi dan niat pembelian tidak selalu menghasilkan pembelian yang aktual”.

### **F. Proses Pengambilan Keputusan Pembelian**

Menurut Kotler dan Keller (2009:184): “Proses keputusan pembelian konsumen melalui lima tahap, terdiri dari pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian”.

Proses keputusan pembelian model lima tahap menurut Kotler dan Keller (2009:184), yaitu:

### 1. Pengenalan masalah

Proses pembelian dimulai ketika pembeli menyadari suatu masalah atau kebutuhan yang dipicu oleh rangsangan internal atau eksternal. Dengan rangsangan internal salah satu dari kebutuhan normal seseorang, yaitu rasa lapar, haus, seks, naik ke tingkat maksimum dan menjadi dorongan, atau kebutuhan timbul akibat rangsangan eksternal.

### 2. Pencarian Informasi

Konsumen sering mencari jumlah informasi yang terbatas. Survei memperlihatkan bahwa untuk barang tahan lama, setengah dari konsumen hanya melihat satu toko, dan hanya 30% yang melihat lebih dari satu merek peralatan. Kita dapat membedakan antara dua tingkat keterlibatan dengan pencarian. Keadaan pencarian yang lebih rendah disebut perhatian tajam. Pada tingkat ini seseorang hanya menjadi reseptif terhadap informasi tentang sebuah produk. Pada tingkat berikutnya, seseorang dapat memasuki pencarian informasi aktif: mencari bahan bacaan, menelepon teman, melakukan kegiatan *online*, dan mengunjungi toko untuk mempelajari produk tersebut.

Sumber informasi utama, di mana konsumen dibagi menjadi empat kelompok yaitu pribadi, komersial, publik, dan eksperimental. Jumlah dan pengaruh relatif dari sumber-sumber ini bervariasi dengan kategori produk dan karakteristik pembeli. Secara umum, konsumen menerima informasi terpenting tentang sebuah produk dari komersial, yaitu sumber yang didominasi pemasar. Meskipun demikian informasi yang paling efektif sering berasal dari sumber pribadi atau sumber publik yang merupakan otoritas independen.

### 3. Evaluasi Alternatif

Beberapa konsep dasar yang akan membantu kita memahami proses evaluasi: pertama, konsumen berusaha memuaskan sebuah kebutuhan. Kedua, konsumen mencari manfaat tertentu dari solusi produk. Ketiga, konsumen melihat masing-masing produk sebagai sekelompok atribut dengan berbagai kemampuan untuk menghantarkan manfaat yang diperlukan untuk memuaskan kebutuhan ini

### 4. Keputusan Pembelian

Dalam tahap evaluasi, konsumen membentuk preferensi antar merek dalam kumpulan pilihan. Konsumen mungkin juga membentuk maksud untuk membeli merek yang paling disukai. Dalam melaksanakan maksud pembelian, konsumen dapat membentuk lima sub keputusan: merek (merek A), penyalur (penyalur 2), kuantitas (satu komputer), waktu (akhir minggu), dan metode pembayaran (kartu kredit).

### 5. Perilaku Pasca Pembelian

Setelah pembelian, konsumen mungkin mengalami konflik dikarenakan melihat fitur mengkhawatirkan tertentu atau mendengar hal-hal menyenangkan tentang merek lain dan waspada terhadap informasi yang mendukung keputusannya. Komunikasi pemasaran seharusnya memasok keyakinan dan evaluasi yang memperkuat pilihan konsumen dan membantunya merasa nyaman tentang merek tersebut.

## G. Pengertian Pendidikan

Pendidikan merupakan bagian internal dalam pembangunan. Proses pendidikan tidak dapat dipisahkan dari proses pembangunan itu sendiri. Pembangunan diarahkan dan bertujuan untuk membangun sumber daya manusia yang berkualitas dan pembangunan sektor ekonomi yang satu dengan yang lainnya saling berkaitan dan langsung secara bersamaan.

Undang-undang RI tentang sistem Pendidikan Nasional No. 20 Tahun 2003 menyatakan “Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara”.

Menurut Kurniadin dan Machali (2012:112):

Secara umum pendidikan sesungguhnya dapat dipahami dalam dua pengertian, yaitu secara luas/tidak terbatas dan secara sempit/terbatas. Pengertian pendidikan secara luas adalah hidup. Pendidikan adalah segala pengalaman belajar yang berlangsung dalam segala lingkungan dan sepanjang hidup. Pendidikan adalah segala situasi hidup yang memengaruhi pertumbuhan individu. Sedangkan pengertian pendidikan secara sempit atau sederhana adalah persekolahan. Pendidikan adalah pengajaran yang diselenggarakan di sekolah sebagai lembaga pendidikan formal. Pendidikan adalah segala pengaruh yang diupayakan sekolah terhadap anak dan remaja yang diserahkan kepadanya agar mempunyai kemampuan yang sempurna dan kesadaran penuh terhadap hubungan-hubungan dan tugas sosial.

Menurut Kurniadin dan Machali (2012:113):

Pendidikan dalam arti sederhana juga diartikan sebagai usaha manusia untuk membina kepribadiannya sesuai dengan nilai-nilai di dalam masyarakat dan kebudayaan. Dalam perkembangannya, istilah pendidikan atau *paedagogie* berarti bimbingan atau pertolongan yang diberikan dengan sengaja oleh orang dewasa agar ia menjadi dewasa. Dewasa yang dimaksud adalah dapat bertanggung jawab terhadap diri sendiri secara biologis, psikologis,

*paedagogis*, dan sosiologis. Selanjutnya pendidikan diartikan sebagai usaha yang dijalankan oleh seseorang atau kelompok orang lain agar menjadi dewasa atau mencapai tingkat hidup atau penghidupan yang lebih tinggi dalam arti mental.

Menurut Bush dan Coleman (2012:20): “Tujuan manajemen pendidikan adalah untuk memfasilitasi pembelajaran siswa sebagai sebuah bentuk proses pembelajaran”.

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa pendidikan adalah sebuah usaha yang dilakukan secara sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, membangun kepribadian, pengendalian diri, kecerdasan, akhlak mulia, serta ketrampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa, dan negara.

## **H. Program Pendidikan**

Program pendidikan merupakan upaya yang dapat mempercepat pengembangan potensi manusia untuk mampu mengemban tugas yang dibebankan padanya, karena hanya manusia yang dapat dididik dan mendidik. Pendidikan dapat mempengaruhi perkembangan fisik, mental emosional, moral, serta keimanan dan ketakwaan manusia.

Menurut Herabudin (2009:42):

Pendidikan dasar merupakan jenjang pendidikan yang melandasi jenjang pendidikan menengah. Pendidikan dasar yang berbentuk Sekolah Dasar (SD) dan Madrasah Ibtidaiyah (MI) atau bentuk lain yang sederajat serta Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan Madrasah Tsanawiyah (MTs), atau bentuk lain yang sederajat. Ketentuan mengenai pendidikan dasar sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dan ayat (2) diatur lebih lanjut dengan peraturan pemerintah.

Sedangkan menurut Kurniadin dan Machali (2012:206):

Penuntasan Wajib Diknas 9 tahun memerhatikan pelayanan yang adil dan merata bagi penduduk yang menghadapi hambatan ekonomi sosial budaya (penduduk miskin, hambatan geografis, daerah perbatasan, dan daerah terpencil), maupun hambatan atau kelainan fisik, emosi, mental, serta intelektual peserta didik. Untuk itu, diperlukan strategi yang lebih efektif antara lain dengan membantu dan mempermudah mereka yang belum bersekolah, putus sekolah, serta lulusan SD/MI/SDLB yang tidak melanjutkan ke SMP/MTs/SMPLB yang masih besar jumlahnya, untuk memperoleh layanan pendidikan.

Demikian juga program pendidikan menengah lanjutan dari pendidikan dasar.

Menurut Herabudin (2009:43):

Pendidikan menengah merupakan lanjutan pendidikan dasar. Pendidikan menengah terdiri atas pendidikan menengah umum dan pendidikan menengah kejuruan. Pendidikan menengah berbentuk Sekolah Menengah Atas (SMA), Madrasah Aliyah (MA), Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), dan Madrasah Aliyah Kejuruan (MAK), atau bentuk lain yang sederajat. Ketentuan mengenai pendidikan menengah sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), ayat (2), dan ayat (3) diatur lebih lanjut dengan Peraturan Pemerintah.

Menurut Kurniadin dan Machali (2012:207):

Penuntasan Wajib Diknas 9 tahun akan menambah jumlah lulusan SMP/MTs/SMPLB setiap tahunnya sehingga akan mendorong perluasan pendidikan menengah. Dengan bertambahnya permintaan pendidikan menengah serta untuk meningkatkan kesamaan kesempatan memperoleh pendidikan dengan meningkatkan kualitas pendidikan menengah sebagai landasan bagi peserta didik untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Perluasan akses SMA/SMK lebih ditekankan pada partisipasi swasta.

Kemudian program pendidikan tinggi yang merupakan jenjang pendidikan setelah pendidikan menengah.

Menurut Herabudin (2009:43): “Pendidikan tinggi merupakan jenjang pendidikan setelah pendidikan menengah, yang mencakup program pendidikan diploma, sarjana, magister, spesialis dan doktor yang



diselenggarakan oleh perguruan tinggi. Pendidikan tinggi diselenggarakan dengan sistem terbuka”.

### **BAB III**

#### **GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

##### **A. Sejarah Berdirinya STIK Muhammadiyah Pontianak**

Pendirian Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan (STIK) Muhammadiyah Pontianak pada awalnya dimotori oleh Akper Muhammadiyah pada usianya yang ke-13 tahun. Melihat persaingan dan kebutuhan tenaga perawat profesional, maka ada keinginan untuk mencetak calon tenaga perawat pada jenjang pendidikan yang lebih tinggi yaitu S-1 Keperawatan. Tahap persiapan pendirian STIK Muhammadiyah Pontianak dimulai dengan studi kebutuhan, *SWOT analysis*, dan pemikiran yang matang. Melalui penjangkauan dan sosialisasi pentingnya pendirian institusi pendidikan S-1 Keperawatan di Pontianak melalui lokakarya nasional tentang Peranan Pendidikan Tinggi di Indonesia yang dihadiri Ketua Konsorsium Ilmu Kesehatan Indonesia (KIKI) yaitu Prof. Ma'rifin Husen, Sp.FK dan Ketua Persatuan Perawat Nasional Indonesia (PPNI) Pusat, maka dimulailah tahap demi tahap pengembangan strategi pendirian STIK. Kegiatan ini telah divisitasi dari Dinas Kesehatan Provinsi Kalbar, Dinas Pendidikan Kalbar, dan PPNI Pusat maupun Daerah.

Berkat kerjasama dan dukungan panitia, Badan Pengurus Harian (BPH) Muhammadiyah Kalimantan Barat dan Pimpinan Wilayah Muhammadiyah Kalimantan Barat serta melalui proses administratif yang panjang, maka terbitlah surat pertimbangan pendirian STIK dari Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi pada Bulan Februari 2006. Setelah itu disusul dengan surat izin operasional No. 88/D/O/2006 Tanggal 15 Juli 2006. Berdasarkan izin

tersebut, Program S-1 Keperawatan dapat diselenggarakan mulai tahun akademik 2006/2007 dengan tetap menyelenggarakan program pendidikan jenjang Diploma III Keperawatan.

Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak merupakan pendidikan keperawatan yang akan menghasilkan tenaga perawat profesional. Lulusan perawat profesional akan memiliki landasan kemampuan tinggi terhadap penguasaan ilmu pengetahuan dan keterampilan keperawatan serta sikap profesional yang memadai. Dalam rangka mewujudkan lulusan menjadi tenaga profesional diperlukan penerapan kurikulum pendidikan melalui berbagai bentuk pengalaman proses belajar dan mengajar, dan pencapaian kemampuan klinik yang dilaksanakan sesuai dengan tatanan yang nyata, terstruktur dan/atau terprogram. Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah yang akan diselenggarakan adalah institusi pendidikan yang ingin menjadikan lulusan peserta didik berkepribadian muslim yang menguasai teknologi canggih di bidangnya dan bergerak secara dinamis.

Filosofi yang menjadi landasan dari STIK Muhammadiyah Pontianak adalah Profesional dan Islami. STIK Muhammadiyah mendukung keyakinan Perguruan Tinggi Muhammadiyah dengan merefleksikan nilai-nilai dasar pendidikan, bertanggung jawab, profesional dan karier pendidikan untuk membangun kiat dan ilmu, pelayanan kepada umat yang berdasarkan pada pencapaian potensial pembelajaran secara maksimal. STIK Muhammadiyah Pontianak juga percaya bahwa hanya dalam nilai-nilai Dinul Islam tujuan pendidikan dapat dicapai untuk menghasilkan lulusan yang berhasil duniawi

dan ukhrawi.

## **B. Visi dan Misi**

Adapun visi dan misi STIK Muhammadiyah Pontianak adalah sebagai berikut :

### **1. Visi**

Visi STIK Muhammadiyah Pontianak adalah Menjadikan Sekolah Tinggi Yang Mandiri dan Kompetitif.

### **2. Misi**

Sebagai sebuah perguruan tinggi Islam, misi yang diemban STIK Muhammadiyah Pontianak tidak dapat dilepaskan dari konsep Profesional dan Islami. STIK Muhammadiyah Pontianak bertanggung jawab untuk pendidikan Sarjana Keperawatan dengan menghasilkan tenaga profesional sesuai dengan keyakinan dan nilai-nilai Perguruan Tinggi Muhammadiyah. STIK Muhammadiyah Pontianak mempunyai komitmen terhadap program dengan kualitas tinggi terhadap pelayanan kepada masyarakat, dan pengembangan perawat profesional yang seimbang: *“caring, critical thinking and base opportunity”*. Oleh karena itu, maka misi STIK Muhammadiyah Pontianak dirumuskan sebagai berikut:

- a. Menyelenggarakan pendidikan vokasional dan profesional yang berbasis kompetensi dan mencetak kader dakwah melalui pelayanan keperawatan kepada masyarakat.
- b. Menyelenggarakan penelitian yang inovatif dan mendorong pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang kompetitif.

- c. Menyelenggarakan pengabdian pada masyarakat dalam mendharmabaktikan keilmuan dan teknologi serta memberdayakan masyarakat agar mampu memecahkan masalah kesehatan secara mandiri dan berkelanjutan.
- d. Mewujudkan kemandirian sekolah tinggi yang aktif terhadap tuntutan perkembangan ilmu dan teknologi yang kompetitif.

### **C. Tujuan STIK Muhammadiyah Pontianak**

Berdasarkan visi dan misi diatas, maka tujuan pendidikan yang ingin dicapai STIK Muhammadiyah Pontianak adalah:

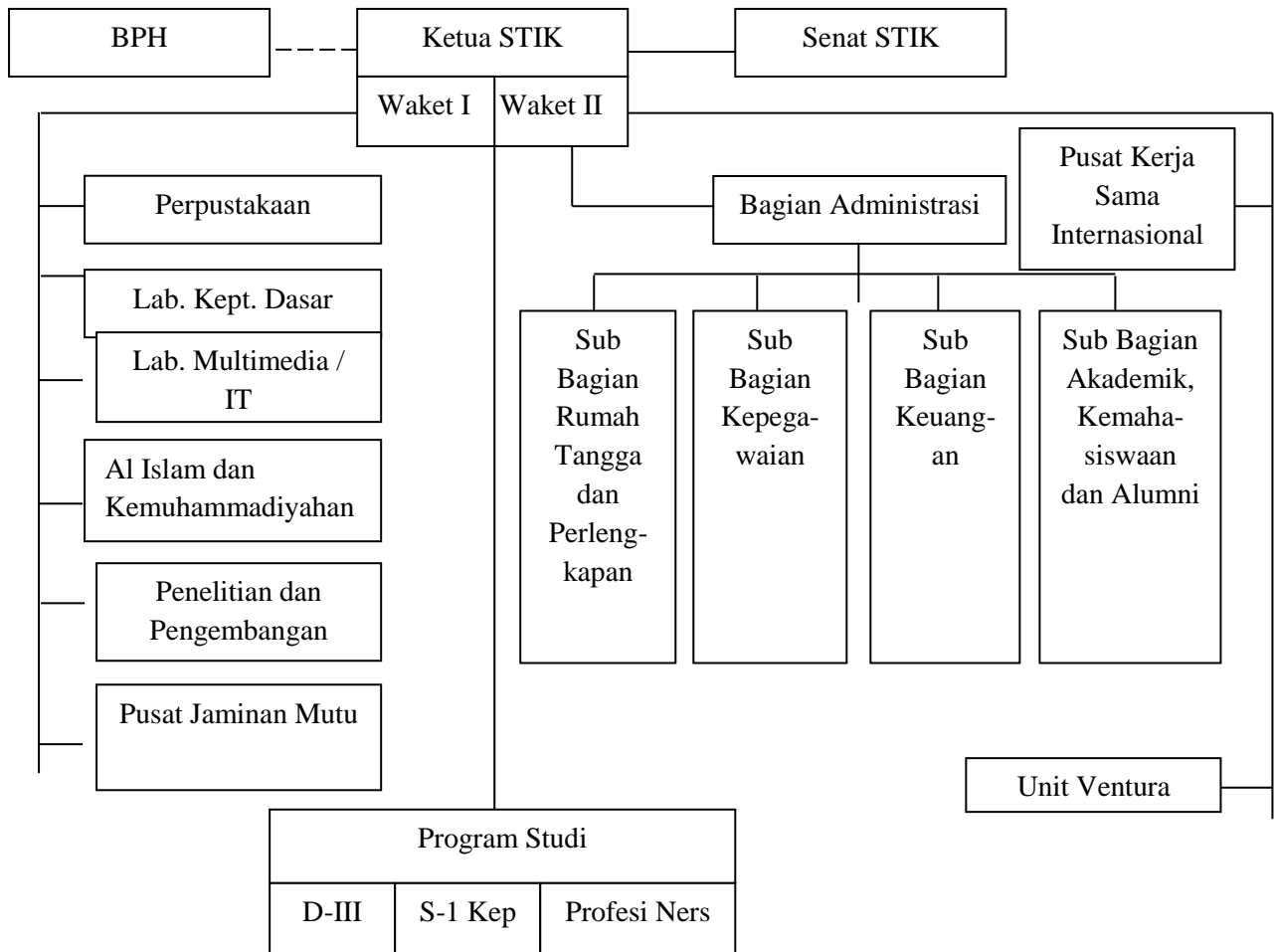
1. Menghasilkan tenaga perawat profesional yang memiliki kepekaan terhadap lingkungan internal dan eksternal sebagai dampak dari kesehatan Memenuhi kebutuhan tenaga keperawatan jenjang S-1 dan D-III Keperawatan yang berkualitas dan berkepribadian muslim yang menguasai ilmu dan teknologi keperawatan dengan mengaplikasikannya di masyarakat dan berkembang secara dinamis dalam rangka pengabdian kepada ALLAH SWT.
2. Dengan upaya pemberian ilmu pengetahuan berdasarkan nilai-nilai pendidikan Islami, bertanggung jawab, profesional, membangun kiat dan ilmu yang semata-mata untuk pengabdian kepada umat.
3. Menghasilkan tenaga perawat profesional yang dapat menerapkan peran manusia sebagai khalifah *rahmatan lil alamin* dengan upaya pembekalan nilai-nilai Islami.
4. Menghasilkan tenaga perawat profesional yang dapat mendemonstrasikan sikap sensitif terhadap lingkungan, berpikir kritis, inovatif, energik, etis dan

*caring.*

#### **D. Struktur Organisasi**

Adapun bentuk struktur organisasi STIK Muhammadiyah Pontianak adalah bentuk fungsional, yaitu suatu organisasi di mana bawahan mendapat perintah dari beberapa pejabat yang masing-masing menguasai suatu bidang keahlian dan bertanggung jawab sepenuhnya atas bidangnya. Pada Gambar 3.1 dapat dilihat struktur organisasi STIK Muhammadiyah Pontianak adalah sebagai berikut :

**Gambar 3.1**  
**STIK Muhammadiyah Pontianak**  
**Struktur Organisasi**



*Sumber : STIK Muhammadiyah Pontianak, Tahun 2017*

Keterangan :

..... : Garis Konsultasi

———— : Garis Komando

Adapun tugas dari masing-masing jabatan tersebut adalah :

## 1. Badan Pembina Harian (BPH)

- a. Berfungsi mewakili Pimpinan Pusat Muhammadiyah untuk melaksanakan tugas yaitu memberikan arah dan pertimbangan kepada Ketua STIK Muhammadiyah Pontianak dalam pengelolaan Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak.
- b. Bersama Ketua STIK Muhammadiyah Pontianak menyusun Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja Tahunan.
- c. Bersama Ketua STIK Muhammadiyah Pontianak dan Senat menyusun RIP dan Statuta, serta membuat laporan kepada Pimpinan Pusat Muhammadiyah.
- d. Berwenang mengangkat, melaksanakan dan memberhentikan dosen dan tenaga kependidikan tetap.

## 2. Senat STIK Muhammadiyah Pontianak

- a. Merumuskan kebijakan akademik dan pengembangan akademik.
- b. Merumuskan kebijakan penilaian prestasi akademik dan kecakapan serta kepribadian civitas akademika.
- c. Merumuskan norma dan tolak ukur penyelenggaraan pendidikan, sesuai pedoman penyelenggaraan yang ditetapkan oleh Menteri Kesehatan.
- d. Memberikan persetujuan atas Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja STIK Muhammadiyah Pontianak yang diajukan oleh Ketua STIK Muhammadiyah Pontianak.
- e. Menilai pertanggungjawaban Ketua STIK Muhammadiyah Pontianak atas pelaksanaan kebijakan yang telah ditetapkan.



- f. Merumuskan norma dan peraturan pelaksanaan kebebasan akademik, kebebasan mimbar akademik, dan otonomi keilmuan akademik.
- g. Memberikan pertimbangan kepada Pimpinan Pusat Muhammadiyah melalui Badan Pembina Harian (BPH) berkenaan dengan calon-calon yang diusulkan untuk diangkat menjadi Ketua, Wakil Ketua I (WAKET I), Wakil Ketua II (WAKET II) dan Dosen yang dicalonkan memangku jabatan akademik.
- h. Menegakkan norma-norma yang berlaku bagi civitas akademik.

### 3. Ketua STIK

Ketua bertanggungjawab terhadap penyelenggaraan pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat, membina tenaga kependidikan mahasiswa, tenaga administrasi akademik bersangkutan serta hubungannya dengan lingkungan.

### 4. Wakil Ketua I

- a. Membuat kebijakan rencana pendidikan perkuliahan jangka pendek dan jangka panjang yang dijabarkan dengan rencana per semester.
- b. Bertanggungjawab terhadap urusan administrasi akademik, kemahasiswaan dan alumni.
- c. Melakukan evaluasi setiap semester.
- d. Membuat pendidikan laporan tahunan.
- e. Melakukan bidang penelitian dan pengabdian masyarakat yang terkait dengan mata kuliah akademik.

- f. Bertindak sebagai pelaksana harian Ketua jika Ketua berhalangan hadir tidak tetap.
- g. Menyusun dan menyajikan data/informasi pelaksanaan pembinaan mahasiswa.
- h. Memberikan surat izin rekomendasi kegiatan mahasiswa di luar kampus, seperti mahasiswa yang mengikuti kegiatan Pekan Olahraga Nasional (PON).
- i. Menyiapkan mahasiswa yang mengikuti kegiatan pelatihan, seminar, pertandingan olahraga dan seni.
- j. Menyiapkan usul pemilihan calon mahasiswa dalam rangka program beasiswa keteladanan.
- k. Mengkoordinir dan bertanggungjawab terhadap kegiatan organisasi kemahasiswaan / senat / Badan Perwakilan Mahasiswa (BPM).
- l. Menyiapkan usaha peningkatan kesejahteraan mahasiswa melalui Koperasi mahasiswa.
- m. Menyusun pelaksanaan program kerja.
- n. Bertanggungjawab terhadap seluruh kegiatan senat mahasiswa dan Badan Perwakilan Mahasiswa (BPM).

#### 5. Wakil Ketua II

- a. Bertanggungjawab terhadap kegiatan mekanisme administrasi, kepegawaian dan keuangan.
- b. Bertanggungjawab terhadap laporan kegiatan pengadministrasian per semester atau per tahun.

- c. Bertanggungjawab terhadap perencanaan keuangan per semester atau per tahun.
  - d. Bertanggungjawab terhadap perencanaan pengembangan sarana dan institusi pendidikan.
  - e. Membuat statuta dan renstra.
  - f. Melakukan pengawasan terhadap pengguna keuangan.
  - g. Melakukan pengawasan terhadap dana bergulir mahasiswa.
  - h. Memberikan pertimbangan dan persetujuan terhadap pengguna keuangan.
  - i. Melakukan kontrol terhadap laporan keuangan perbulan termasuk unit-unit yang ada.
  - j. Melakukan kontrol terhadap pembayaran gaji dan honor-honor lainnya.
  - k. Mengatur penggunaan uang sebaik-baiknya.
  - l. Mengontrol piutang institusi.
  - m. Membuat kebijakan aturan peminjaman keuangan.
  - n. Melakukan pengawasan pengembalian piutang.
  - o. Menyusun RAPB/semester/tahun.
  - p. Melakukan evaluasi RAPB/semester/tahun.
  - q. Bertanggungjawab terhadap laporan pertanggungjawaban keuangan.
6. Ketua Program Studi D-III Keperawatan
- a. Membuat kalender akademik per semester.
  - b. Membuat jadwal perkuliahan atau praktik klinik per semester.
  - c. Membuat jadwal UTS atau UAS.

- d. Membuat undangan rapat persiapan proses dan evaluasi proses perkuliahan.
  - e. Membuat agenda pertemuan untuk staf program studi sesuai kelompok keilmuan.
  - f. Membuat laporan proses pembelajaran per semester.
  - g. Membuat rencana pengembangan pembelajaran program studi sesuai kelompok keilmuan.
  - h. Membuat usulan rencana pengembangan SDM program studi sesuai kelompok.
  - i. Membuat usulan rencana pengembangan sarana pembelajaran (*hardware/software*) sesuai kelompok keilmuan.
  - j. Membuat rencana program kerja jangka pendek, menengah dan panjang.
  - k. Melakukan evaluasi proses pembelajaran khusus D-III.
  - l. Membuat usulan peserta ujian Seleksi Penerimaan Mahasiswa Baru (Sipensimaru).
  - m. Membuat laporan Seleksi Penerimaan Mahasiswa Baru (Sipensimaru).
  - n. Membuat monitoring proses kegiatan pembelajaran.
  - o. Melakukan koordinasi dengan bagian akademik, keuangan dan kemahasiswaan.
  - p. Membuat usulan rencana pengembangan program studi.
7. Ketua Program Studi S-1 Keperawatan
- a. Membuat rancangan kalender akademik per semester.

- b. Membuat jadwal perkuliahan atau praktik klinik per semester.
  - c. Membuat jadwal UTS atau UAS.
  - d. Membuat undangan rapat persiapan proses dan evaluasi proses perkuliahan.
  - e. Membuat agenda pertemuan untuk staf program studi sesuai kelompok keilmuan.
  - f. Membuat laporan proses pembelajaran per semester.
  - g. Membuat rencana pengembangan pembelajaran program studi sesuai kelompok keilmuan.
  - h. Membuat usulan rencana pengembangan SDM program studi sesuai kelompok.
  - i. Membuat usulan rencana pengembangan sarana pembelajaran (*hardware/software*) sesuai kelompok keilmuan.
  - j. Membuat rencana program kerja jangka pendek, menengah dan panjang.
  - k. Melakukan evaluasi proses pembelajaran khusus S-1 Keperawatan.
  - l. Membuat usulan peserta ujian Seleksi Penerimaan Mahasiswa Baru (Sipensimaru).
  - m. Membuat laporan Seleksi Penerimaan Mahasiswa Baru (Sipensimaru).
  - n. Membuat monitoring proses kegiatan pembelajaran.
  - o. Melakukan koordinasi dengan bagian akademik, keuangan dan kemahasiswaan.
8. Ketua Program Studi Profesi Ners

- a. Mengusulkan kompetensi Program Profesi Ners.
  - b. Menyusun buku panduan umum Program Profesi Ners.
  - c. Berkoordinasi dengan sekretaris profesi untuk membuat rancangan jadwal tiap semester.
  - d. Investigasi wahana praktik yang sesuai dengan kompetensi.
  - e. Melaksanakan dan mengkoordinir uji kompetensi pra profesi.
  - f. Evaluasi kualitas soal uji kompetensi pra profesi.
  - g. Mengkoordinir proses pembimbingan, uji klinik dan evaluasi.
  - h. Menyusun instrumen evaluasi mata ajar program profesi Ners.
  - i. Mengajukan permohonan dan monitoring pembayaran institusi honor bimbingan, honor ujian profesi.
  - j. Melaksanakan bimbingan bagi calon peserta ujian kompetensi Ners.
  - k. Berkoordinasi dengan institusi wahana praktik profesi Ners.
  - l. Melaksanakan kegiatan angkat sumpah Ners.
9. Perpustakaan
- a. Melakukan perawatan buku perpustakaan.
  - b. Melakukan pencatatan harian penggunaan buku perpustakaan.
  - c. Membuat/mencatat peminjaman buku perpustakaan.
  - d. Memberikan pelayanan kepada seluruh civitas akademika terhadap penggunaan buku perpustakaan.
  - e. Menjaga kebersihan dan kerapian perpustakaan.
  - f. Menginventaris bahan pustaka dengan membubuhkan cap stempel instansi dan stempel kepemilikan pada setiap buku.

- g. Meregistrasi daftar anggota perpustakaan dalam buku induk anggota perpustakaan.
- h. Meregistrasi majalah atau jurnal di dalam buku induk jurnal.
- i. Meregistrasi Karya Tulis Ilmiah (KTI) di dalam buku induk KTI.
- j. Meregistrasi buku yang di *fotocopy* di dalam buku *fotocopy*.
- k. Meregistrasi peminjaman buku.
- l. Meregistrasi pengunjung perpustakaan.
- m. Melaksanakan layanan sirkulasi peminjaman bahan pustaka.
- n. Melaksanakan layanan sirkulasi pengembalian buku.
- o. Melaksanakan layanan ruang baca dan tugas kelompok pengunjung.
- p. Melaksanakan layanan bahan rujukan/buku referensi (R).
- q. Melaksanakan layanan siaga informasi dan *fotocopy* bahan pustaka.
- r. Melaksanakan layanan pinjam perpustakaan oleh instansi lain.
- s. Melaksanakan layanan pendaftaran anggota perpustakaan.
- t. Melaksanakan bimbingan prosedur peminjaman bahan pustaka.
- u. Melaksanakan sanksi keterlambatan pengembalian bahan pustaka.
- v. Mendata statistik peminjaman bahan pustaka setiap hari dan setiap akhir bulan.
- w. Mendata statistik pengunjung bahan pustaka setiap hari dan setiap akhir bulan.
- x. Membuat kantong kartu buku.
- y. Menempel slip pengembalian buku.
- z. Menempel nomor/label klasifikasi buku.

- aa. Menyampul buku.
  - bb. Memajang dan merapikan buku.
  - cc. Merawat bahan pustaka.
  - dd. Membuat buku administrasi keuangan perpustakaan.
  - ee. Memberikan sanksi menghilangkan/merusak bahan pustaka.
  - ff. Menyusun rencana operasional pengembangan koleksi dan pengembangan perpustakaan dalam bentuk program kerja.
  - gg. Mengumpulkan dan merangkum data monitoring peminjaman buku dan menggambarkan dalam bentuk tabel statistik peminjaman buku.
  - hh. Mengumpulkan dan merangkum data monitoring pengunjung perpustakaan dan menggambarkan dalam bentuk tabel statistik pengunjung perpustakaan.
  - ii. Membuat grafik peminjaman buku setiap akhir tahun.
  - jj. Membuat grafik pengunjung setiap akhir tahun.
  - kk. Membuat formulir calon anggota perpustakaan.
  - ll. Membuat dan mengajukan permohonan anggaran perpustakaan.
  - mm. Membuat peraturan dan tata tertib perpustakaan.
  - nn. Membuat laporan setiap akhir tahun.
10. Laboratorium Keperawatan Dasar
- a. Menginventarisir seluruh peralatan yang ada.
  - b. Menyiapkan kebutuhan peralatan untuk kegiatan pengajaran laboratorium.
  - c. Membuat formulir peminjaman barang laboratorium.



- d. Mendokumentasikan semua kegiatan belajar laboratorium.
- e. Melakukan pelayanan peminjaman alat laboratorium.
- f. Melakukan pengontrolan terhadap penggunaan barang laboratorium.
- g. Mengatur jadwal penggunaan laboratorium.
- h. Menyiapkan kebutuhan untuk kegiatan pengajaran di laboratorium.
- i. Membuat perencanaan pengembangan laboratorium.
- j. Membuat rencana pemakaian laboratorium per semester/tahun.
- k. Melakukan pelayanan peminjaman alat laboratorium.

#### 11. Laboratorium Multimedia / IT

- a. Tugas pokok Laboratorium Multimedia/IT, meliputi :
  - 1) Menyelenggarakan kegiatan praktikum bidang studi yang berbasis komputer.
  - 2) Menyelenggarakan berbagai pelatihan untuk memberikan dan/atau meningkatkan kompetensi di bidang komputer.
  - 3) Mengembangkan profesionalisme, keahlian dan keterampilan dalam bidang komputer.
  - 4) Mengikuti kegiatan yang melibatkan STIK Muhammadiyah Pontianak khususnya terkait dengan teknologi informasi dan komputer.
  - 5) Meningkatkan keahlian dalam menggunakan komputer sebagai alat untuk menciptakan efisiensi dan efektifitas kerja.
  - 6) Meningkatkan keterampilan di bidang komputer dan memecahkan berbagai persoalan manajerial maupun organisasi.

7) Menyiapkan lulusan yang memiliki kompetensi dan terampil dalam menggunakan komputer.

8) Menyiapkan lulusan yang mampu berkompetisi di dunia global.

b. Fungsi Laboratorium Multimedia/IT :

1) Menyelenggarakan kegiatan praktikum.

2) Menyelenggarakan pelatihan aplikasi komputer, pelatihan manajemen data berbasis komputer.

3) Menyelenggarakan penelitian non bidang ilmu terkait dengan komputer dan pengabdian masyarakat.

12. Pusat Studi Al-Islam dan Kemuhammadiyah

a. Mengkoordinir semua bidang dalam pelaksanaan tugas/kegiatan unit Al-Islam Kemuhammadiyah.

b. Bertanggungjawab atas semua kegiatan unit Al-Islam Kemuhammadiyah.

c. Mengevaluasi kegiatan unit Al-Islam Kemuhammadiyah.

d. Mengontrol/memonitor semua bidang unit Al-Islam Kemuhammadiyah.

e. Mengusulkan pengangkatan dan pemberhentian karyawan di unit Al-Islam Kemuhammadiyah pada Waket II.

f. Menyampaikan laporan berkala pada Pimpinan STIK Muhammadiyah Pontianak.

g. Mengambil kebijakan dalam menjalankan organisasi di unit Al-Islam Kemuhammadiyah.

- h. Melakukan pembinaan kerohanian, aqidah dan akhlak mahasiswa dan civitas akademika.
- i. Mengawasi penerapan peraturan/tata tertib di unit Al-Islam Kemuhammadiyah.
- j. Mengatur dan menyusun jadwal perkuliahan dan kalender akademik di unit Al-Islam Kemuhammadiyah.
- k. Mengkoordinir penyusunan kurikulum dan silabus Al-Islam Kemuhammadiyah.
- l. Mengontrol jalannya perkuliahan.
- m. Mengevaluasi jalannya perkuliahan di unit Al-Islam Kemuhammadiyah.
- n. Menjalin kerjasama kegiatan usaha dengan instansi/lembaga lain.
- o. Mengupayakan perolehan sumbangan dari donator lain baik rutin maupun temporer.
- p. Bertanggungjawab terhadap administrasi dan kelengkapan lainnya yang berkaitan dengan unit Al-Islam Kemuhammadiyah.
- q. Bersama-sama dengan wakil Ketua melaksanakan kegiatan Litbang unit Al-Islam Kemuhammadiyah.

### 13. Penelitian dan Pengembangan

- a. Mengidentifikasi dan mengarahkan fokus area penelitian yang akan dilaksanakan.

- b. Memfasilitasi dalam pengajuan proposal penelitian mengenai pembiayaan.
- c. Mengidentifikasi kesenjangan dalam keterampilan penelitian dan keahlian dan formulasi program yang diperlukan dalam penelitian.
- d. Mengidentifikasi dan mekanisme implementasi untuk memperluas budaya penelitian dan juga infrastruktur.
- e. Melakukan koordinasi/bekerja sama dengan program-program penelitian lainnya.

#### 14. Pusat Penjaminan Mutu

- a. Tugas pokok Pusat Penjaminan Mutu :
  - 1) Merencanakan perangkat mutu untuk pencapaian standar yang telah ditetapkan dan diimplementasikan secara keseluruhan di STIK Muhammadiyah Pontianak.
  - 2) Mengembangkan program pencapaian akreditasi dengan standar terbaik.
  - 3) Mensosialisasikan dan memberikan bimbingan dalam implementasi penjaminan mutu.
  - 4) Melaksanakan auditing dan monitoring akademik internal.
  - 5) Merancang materi pendataan akademik sesuai butir mutu.
  - 6) Melaporkan secara berkala pelaksanaan program kepada Ketua.
- b. Fungsi Pusat Penjaminan Mutu :
  - 1) Pelatihan, konsultasi, pendampingan dan kerjasama di bidang penjaminan mutu akademik.

- 2) Pengembangan sistem informasi penjaminan mutu akademik.
- 3) Pengembangan dan pelaksanaan sistem penjaminan mutu akademik yang sesuai dengan keadaan sosial budaya di lingkungan STIK Muhammadiyah Pontianak.
- 4) Membuat perangkat monev in dan audit dalam rangka peningkatan mutu akademik.
- 5) Merencanakan dan mengembangkan sistem monev in dan auditing mutu akademik.
- 6) Melakukan auditing dan evaluasi pelaksanaan sistem penjaminan mutu akademik.
- 7) Memberi tugas pada tim audit mutu akademik internal berdasarkan permintaan dari Ketua STIK Muhammadiyah Pontianak
- 8) Melaksanakan pelatihan audit untuk anggota tim audit mutu akademik internal.
- 9) Melakukan koordinasi audit akademik internal program studi/bagian.
- 10) Melakukan perancangan data akademik untuk pusat data STIK Muhammadiyah Pontianak.
- 11) Mengevaluasi usulan program hibah kompetitif dan borang akreditasi sebelum disetujui Ketua.

#### 15. Pusat Kerjasama Internasional

- a. Mengembangkan sistem dan melaksanakan perubahan pola pikir (*mindset*) di STIK Muhammadiyah Pontianak terkait dalam

pelayanan mahasiswa asing dan multikulturalisme STIK Muhammadiyah Pontianak.

- b. Berupaya meningkatkan jumlah mahasiswa asing yang studi di STIK Muhammadiyah Pontianak.
- c. Memfasilitasi pelayanan kepada mahasiswa asing di lingkungan STIK Muhammadiyah Pontianak.
- d. Mengkoordinasikan kebutuhan dalam pengelolaan mahasiswa asing di STIK Muhammadiyah Pontianak.
- e. Menampung masukan-masukan dari mahasiswa asing untuk disampaikan kepada Ketua STIK Muhammadiyah Pontianak.
- f. Memberi saran dan masukan kepada Ketua STIK Muhammadiyah yang berkaitan dengan pengelolaan mahasiswa asing di STIK Muhammadiyah Pontianak.
- g. Membangun jalinan kerjasama dengan *agency* penyedia mahasiswa asing.
- h. Meningkatkan motivasi pelajar asing agar merasa aman, nyaman dan betah hidup dan belajar di STIK Muhammadiyah Pontianak.
- i. Memfasilitasi mahasiswa asing dalam berhubungan dengan pengawasan izin-izin di Imigrasi, Kedutaan, Depdiknas atau institusi lainnya.
- j. Koordinator *International Student Services* secara rutin membuat laporan evaluasi kerja fungsional yang telah dilakukannya untuk dibahas di *International Office*.

## 16. Bagian Administrasi

- a. Mengkoordinir kegiatan pelaksanaan tugas di bidang administrasi institusi, kesekretariatan, pelayanan umum, kepegawaian, keuangan, akademik, kemahasiswaan dan alumni.
- b. Membantu Pimpinan STIK Muhammadiyah Pontianak dalam mencapai visi dan misi.
- c. Melaksanakan tugas yang diperintahkan oleh Pimpinan.

## 17. Sub. Bagian Rumah Tangga dan Perlengkapan

- a. Melakukan inventarisasi/mendata ulang harta kekayaan STIK Muhammadiyah Pontianak baik yang bergerak maupun tidak bergerak.
- b. Menerima tugas yang diberikan oleh bagian yang ada di STIK Muhammadiyah Pontianak guna membantu kelancaran kerja operasional.
- c. Menerima surat masuk untuk disampaikan kesekretariatan.
- d. Menerima dan mengarahkan tamu.
- e. Mengatur, memelihara seluruh harta inventaris sarana dan prasarana.
- f. Mengawasi penggunaan barang inventaris.
- g. Mengatur dan memelihara keamanan, ketertiban dan kebersihan.
- h. Mempersiapkan segala perlengkapan acara (Rapat, Seminar, Yudisium, Upacara dan lainnya).

- i. Membuat rencana dan mengusulkan kebutuhan inventaris kantor/institusi.
  - j. Mengontrol dan mengatur jadwal kerja staf, untuk kebersihan, pelayanan akademik, keamanan kelas/kantor, supir dan satpam.
  - k. Menyampaikan / mendistribusikan surat keluar sesuai dengan tujuan dan mencatat pada buku ekspedisi surat keluar dan berkoordinasi dengan bagian kesekretariatan.
  - l. Membantu tugas kepala divisi perlengkapan guna kelancaran operasional STIK Muhammadiyah Pontianak.
  - m. Menjaga dan memelihara sarana STIK Muhammadiyah Pontianak.
18. Sub. Bagian Kepegawaian
- a. Mengatur dan menyimpan *file* kepegawaian masing-masing pegawai yang meliputi Biodata, SK, Ijazah serta surat-surat lainnya.
  - b. Membuat perencanaan kebutuhan pegawai dan kualifikasi yang diperlukan sesuai unit/bagian yang membutuhkan dan renstra STIK Muhammadiyah Pontianak.
  - c. Mempersiapkan format kepangkatan / golongan dan persyaratan untuk kenaikan pangkat.
  - d. Menghimpun surat-surat lamaran yang masuk dan mengkonfirmasi kembali sesuai formasi pelamar.
  - e. Mempersiapkan format prosedur penilaian pegawai.
  - f. Menyiapkan rumusan surat keputusan terhadap semua jenis pegawai.



- g. Menyiapkan presensi pegawai.
- h. Menyelenggarakan penerimaan pegawai sesuai perencanaan yang ditetapkan.
- i. Mengarsipkan surat-surat yang berhubungan dengan kepegawaian.
- j. Membuat dan melakukan pengawasan terhadap daftar kepangkatan pegawai.

#### 19. Sub. Bagian Keuangan

- a. Melakukan pembayaran dan pembukuan atas perintah pembayaran yang telah disetujui.
- b. Melakukan penerimaan/penyimpanan uang dan pembukuannya sesuai sumber penerimaan.
- c. Melakukan pendistribusian gaji karyawan/dosen sesuai perintah pembayaran.
- d. Menyiapkan data keuangan untuk menyusun RAPB dan laporan keuangan setiap semester.
- e. Membuat laporan sumber dan penggunaan dana setiap bulannya.
- f. Membuat neraca rugi/laba.
- g. Menyiapkan laporan keuangan bila sewaktu-waktu diperlukan.
- h. Melakukan pengawasan penerimaan dan pengeluaran penyimpanan uang dan pembukuan sesuai dengan penerimaan dan pengeluaran.
- i. Melakukan pendistribusian gaji karyawan.

#### 20. Sub. Bagian Akademik, Kemahasiswaan dan Alumni

- a. Membagi tugas kepada para staf Prodi dengan bidang tugas masing-masing.
- b. Memberi arahan kepada para staf Prodi untuk kelancaran pelaksanaan tugas masing-masing.
- c. Mengkoordinasikan pelaksanaan kegiatan di bagian pendidikan dan kerjasama.
- d. Memonitor, mengevaluasi, dan menilai pelaksanaan tugas di bidang pendidikan dan kerjasama.
- e. Menyusun rencana dan program kerja sebagai pedoman pelaksanaan tugas.
- f. Menyiapkan bahan dan menyusun konsep kalender akademik dan kurikulum serta silabus sebagai pedoman pelayanan di bidang akademik.
- g. Menyusun data akreditasi prodi, memonitor dan mengarsip data akreditasi prodi maupun akreditasi institusi.
- h. Menyiapkan pendaftaran nama-nama mahasiswa yang wisuda di STIK Muhammadiyah Pontianak.
- i. Menyusun data, memproses dan membagi ijazah serta transkrip nilai bagi mahasiswa yang dinyatakan lulus menempuh studi di STIK Muhammadiyah Pontianak.
- j. Menyiapkan dan menyusun data untuk mahasiswa yang pindah keluar maupun yang masuk di STIK Muhammadiyah Pontianak.

- k. Menyusun konsep alur heregistrasi mahasiswa lama semester ganjil dan genap serta mahasiswa baru pada semester ganjil.
- l. Menyusun data statistik mahasiswa STIK Muhammadiyah Pontianak sebagai bahan laporan pada pimpinan.
- m. Melakukan penyimpanan dokumen dan surat di bidang pendidikan.
- n. Mempersiapkan penyusunan laporan dan membuat laporan Akademik setiap akhir tahun.

#### 21. Unit Ventura

- a. Pengembangan kewirausahaan di kalangan institusi (meningkatkan kesadaran dan motivasi).
- b. Mengembangkan kemampuan kewirausahaan untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang.
- c. Pelatihan keterampilan yang dibutuhkan untuk memulai dan mengelola pertumbuhan bisnis.
- d. Sebagai sumber pendanaan bagi karyawan dan staf dosen STIK Muhammadiyah Pontianak.
- e. Sebagai salah satu sumber kesejahteraan karyawan dan staf dosen STIK Muhammadiyah Pontianak.

### **E. Aspek Tenaga Kerja**

#### 1. Jumlah Tenaga Kerja

Adapun jumlah dosen dan karyawan STIK Muhammadiyah Pontianak dapat dilihat pada Tabel 3.1 berikut :

**Tabel 3.1**  
**STIK Muhammadiyah Pontianak**  
**Jumlah Dosen dan Karyawan Administrasi**  
**Tahun 2017**

No	Jenis Pegawai	Pegawai	
		Tetap	Tidak Tetap
1	Dosen	36	6
2	Karyawan Administrasi	20	20
<b>Total</b>		<b>82</b>	

*Sumber : Kepala Bagian Kepegawaian STIK Muhammadiyah Pontianak, 2017*

Berdasarkan Tabel 3.1 diketahui bahwa STIK Muhammadiyah Pontianak memiliki tenaga dosen tetap berjumlah 36 orang dan dosen tidak tetap berjumlah 6 orang, Sedangkan Karyawan Administrasi tetap berjumlah 20 orang dan Karyawan Administrasi tidak tetap berjumlah 20 orang.

## 2. Jam Kerja

Jam kerja di STIK Muhammadiyah Pontianak dibagi 2. Khusus untuk pegawai administrasi dari Pukul 08.00 WIB – 16.00 WIB. Sedangkan pegawai tenaga edukatif (dosen) 4 jam efektif namun dalam pelaksanaan mengajarnya antara Pukul 08.00 WIB – 18.00 WIB.

## 3. Sistem Penggajian

Sistem penggajian yang diterapkan di STIK Muhammadiyah Pontianak adalah karyawan tetap dan karyawan tidak tetap. Karyawan tetap sistem penggajiannya sesuai dengan pangkat, jabatan, golongan, pendidikan, dan masa kerja. Sedangkan untuk karyawan tidak tetap sistem penggajian sesuai dengan jenjang pendidikannya yang merujuk pada Upah Minimum Provinsi yang berlaku di Kalimantan Barat.

## BAB IV

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### A. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah Mahasiswa S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak yang berdomisili di Pontianak yang berjumlah 76 orang. Karakteristik responden dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin disajikan pada tabel berikut:

**Tabel 4.1**

**Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Laki-laki	27	35,5
2.	Perempuan	49	64,5
<b>Total</b>		<b>76</b>	<b>100,0</b>

Sumber: Data Olahan, 2017

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa sebagian besar responden (64,5%) berjenis kelamin perempuan.

2. Karakteristik responden berdasarkan alamat responden disajikan pada tabel berikut:

**Tabel 4.2**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Alamat Responden**

No	Alamat	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Pontianak	17	22,4
2.	Kubu Raya	15	19,7
3.	Ketapang	14	18,4
4.	Sambas	12	15,8
5.	Sintang	9	11,8
6.	Mempawah	7	9,2
7.	Singkawang	2	2,6
<b>Total</b>		<b>76</b>	<b>100,0</b>

Sumber: Data Olahan, 2017

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa sebagian besar responden (22,4%) beralamat di Pontianak.

- Karakteristik responden berdasarkan asal sekolah disajikan pada tabel berikut:

**Tabel 4.3**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Asal Sekolah**

No	Asal Sekolah	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	SMA	52	68,4
2.	SMK	7	9,2
3.	MAN	12	15,8
4.	MAS	5	6,6
<b>Total</b>		<b>76</b>	<b>100,0</b>

Sumber: Data Olahan, 2017

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa sebagian besar responden (68,4%) berasal dari SMA.

## B. Analisis Data

- Uji Validitas

Pengujian validitas dalam penelitian ini dilakukan dengan cara mengkorelasikan skor setiap pernyataan dalam variabel citra merek, variabel promosi dan variabel keputusan dengan skor total pernyataan.

Jumlah pernyataan yang diuji terdiri dari 26 pernyataan dalam variabel citra merek, 13 pernyataan dalam variabel promosi, dan 16 pernyataan dalam variabel keputusan.

Adapun hasil uji validitas setiap pernyataan dalam variabel citra merek dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.4**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Citra Merek (X<sub>1</sub>)**

No	Item (Pernyataan)	Hasil Korelasi (r <sub>xy</sub> )	r Tabel ( $\alpha=5\%$ )	Kesimpulan
1	P1	0,555	0,220	Valid
2	P2	0,510	0,220	Valid
3	P3	0,625	0,220	Valid
4	P4	0,440	0,220	Valid
5	P5	0,569	0,220	Valid
6	P6	0,569	0,220	Valid
7	P7	0,188	0,220	TidakValid
8	P8	0,641	0,220	Valid
9	P9	0,246	0,220	Valid
10	P10	0,595	0,220	Valid
11	P11	0,726	0,220	Valid
12	P12	0,702	0,220	Valid
13	P13	0,662	0,220	Valid
14	P14	0,570	0,220	Valid
15	P15	0,668	0,220	Valid
16	P16	0,649	0,220	Valid
17	P17	0,676	0,220	Valid
18	P18	0,585	0,220	Valid
19	P19	0,581	0,220	Valid
20	P20	0,667	0,220	Valid
21	P21	0,618	0,220	Valid
22	P22	0,537	0,220	Valid
23	P23	0,544	0,220	Valid
24	P24	0,617	0,220	Valid
25	P25	0,589	0,220	Valid
26	P26	0,673	0,220	Valid

Sumber: Data Olahan, 2017

Tabel 4.4 menjelaskan bahwa dari uji validitas citra merek ( $X_1$ ) dinyatakan ada 1 item pernyataan yang tidak valid yaitu P7 karena nilai korelasi kurang dari 0,220, sehingga dilakukan kembali pengujian dengan membuang pernyataan yang tidak valid sehingga diperoleh hasil dari uji validitas sebagai berikut:

**Tabel 4.5**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Citra Merek ( $X_1$ )**

No	Item (Pernyataan)	Hasil Korelasi ( $r_{xy}$ )	r Tabel ( $\alpha=5\%$ )	Kesimpulan
1	P1	0,555	0,220	Valid
2	P2	0,510	0,220	Valid
3	P3	0,625	0,220	Valid
4	P4	0,440	0,220	Valid
5	P5	0,569	0,220	Valid
6	P6	0,569	0,220	Valid
7	P8	0,641	0,220	Valid
8	P9	0,246	0,220	Valid
9	P10	0,595	0,220	Valid
10	P11	0,726	0,220	Valid
11	P12	0,702	0,220	Valid
12	P13	0,662	0,220	Valid
13	P14	0,570	0,220	Valid
14	P15	0,668	0,220	Valid
15	P16	0,649	0,220	Valid
16	P17	0,676	0,220	Valid
17	P18	0,585	0,220	Valid
18	P19	0,581	0,220	Valid
19	P20	0,667	0,220	Valid
20	P21	0,618	0,220	Valid
21	P22	0,537	0,220	Valid
22	P23	0,544	0,220	Valid
23	P24	0,617	0,220	Valid
24	P25	0,589	0,220	Valid
25	P26	0,673	0,220	Valid

Sumber: Data Olahan, 2017



Tabel 4.5 menjelaskan bahwa hasil dari uji validitas pada variabel citra merek ( $X_1$ ) dinyatakan valid, karena nilai korelasi lebih besar dari 0,220

Hasil uji validitas pernyataan-pernyataan dalam variabel promosi dapat dilihat pada Tabel 4.6.

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Promosi ( $X_2$ )**

No	Item (Pernyataan)	HasilKorelasi (rxy)	r Tabel ( $\alpha=5\%$ )	Kesimpulan
1.	P27	0,436	0,220	Valid
2.	P28	0,535	0,220	Valid
3.	P29	0,412	0,220	Valid
4.	P30	0,665	0,220	Valid
5.	P31	0,536	0,220	Valid
6.	P32	0,639	0,220	Valid
7.	P33	0,664	0,220	Valid
8.	P34	0,663	0,220	Valid
9.	P35	0,596	0,220	Valid
10.	P36	0,551	0,220	Valid
11.	P37	0,654	0,220	Valid
12.	P38	0,602	0,220	Valid
13.	P39	0,565	0,220	Valid

Sumber: Data Olahan, 2017

Tabel 4.6 menunjukkan bahwa hasil dari uji validitas dari variabel promosi ( $X_2$ ) dinyatakan valid semua, karena semua pernyataan menunjukkan nilai korelasi yang lebih besar dari 0,220.

Hasil uji validitas pernyataan-pernyataan dalam variabel keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak dapat dilihat pada Tabel 4.7 berikut:

**Tabel 4.7**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Kuliah (Y)**

No	Item (Pernyataan)	Hasil Korelasi (r <sub>xy</sub> )	r Tabel ( $\alpha=5\%$ )	Kesimpulan
1.	P40	0,507	0,220	Valid
2.	P41	0,554	0,220	Valid
3.	P42	0,419	0,220	Valid
4.	P43	0,555	0,220	Valid
5.	P44	0,596	0,220	Valid
6.	P45	0,612	0,220	Valid
7.	P46	0,643	0,220	Valid
8.	P47	0,579	0,220	Valid
9.	P48	0,607	0,220	Valid
10.	P49	0,752	0,220	Valid
11.	P50	0,658	0,220	Valid
12.	P51	0,501	0,220	Valid
13.	P52	0,659	0,220	Valid
14.	P53	0,610	0,220	Valid
15.	P54	0,563	0,220	Valid
16.	P55	0,502	0,220	Valid

Sumber: Data Olahan, 2017

Tabel 4.7 menunjukkan hasil dari uji validitas pada variabel keputusan kuliah (Y) dinyatakan valid semua, karena semua pernyataan menunjukkan nilai korelasi yang lebih besar dari 0,220.

## 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dalam penelitian ini dilakukan dengan membandingkan nilai *Cronbach's Alpha* dengan 0,60. Variabel penelitian dinyatakan reliabel jika nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,60. Hasil uji reliabilitas variabel citra merek, promosi, dan keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak dapat dilihat pada Tabel 4.8 berikut:

**Tabel 4.8**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

No	Variabel	Nilai <i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of item</i>	Kesimpulan
1.	Citra Merek	0,902	26	Reliabel
2.	Promosi	0,856	13	Reliabel
3.	Keputusan Kuliah	0,881	16	Reliabel

Sumber: Data Olahan, 2017

Tabel 4.8 menunjukkan nilai *Cronbach's Alpha* variabel citra merek sebesar 0,902, variabel promosi sebesar 0,856, dan variabel keputusan kuliah sebesar 0,881. Nilai *Cronbach's Alpha* ketiga variabel tersebut lebih besar dari 0,60. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua item pengukur variabel citra merek, promosi, dan keputusan adalah reliabel.

### 3. Uji Normalitas

**Tabel 4.9**  
**Hasil Uji Normalitas Data**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		CITRA MEREK	PROMOSI	KEPUTUSAN
N		76	76	76
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	3.81	3.80	3.70
	Std. Deviation	.417	.447	.535
Most Extreme Differences	Absolute	.142	.116	.091
	Positive	.060	.081	.084
	Negative	-.142	-.116	-.091
Kolmogorov-Smirnov Z		1.238	1.011	.794
Asymp. Sig. (2-tailed)		.093	.259	.554

Sumber: Data Olahan, 2017

Tabel 4.9 di atas menunjukkan nilai signifikansi variabel citra merek (0,093), promosi (0,259), dan keputusan kuliah (0,554) lebih besar dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa data yang diuji berdistribusi normal.

#### 4. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini digunakan untuk menganalisis pengaruh citra merek dan promosi terhadap keputusan kuliah di S1 Keperawatan STIK Muhammadiyah Pontianak. Hasil estimasi model regresi dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.10 berikut:

**Tabel 4.10**  
**Hasil Perhitungan Regresi Linier Berganda**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.305	.446		.682	.497
CITRA MEREK	.435	.160	.339	2.721	.008
PROMOSI	.458	.149	.383	3.070	.003

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Sumber: Data Olahan, 2017

Berdasarkan Tabel 4.10 diperoleh estimasi model regresi linier berganda pengaruh citra merek dan promosi terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan STIK Muhammadiyah Pontianak sebagai berikut:

$$\hat{Y} = 0,305 + 0,435X_1 + 0,458X_2$$

Persamaan regresi di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Konstanta (a) sebesar 0,305. Hal ini berarti bahwa jika variabel citra merek ( $X_1$ ) dan promosi ( $X_2$ ) bernilai nol, maka nilai keputusan kuliah (Y) sebesar 0,305 satuan.
- Nilai koefisien regresi variabel citra merek ( $b_1$ ) menunjukkan angka sebesar 0,435. Hal ini berarti bahwa jika nilai variabel citra merek meningkat sebesar satu satuan, maka nilai keputusan kuliah akan meningkat sebesar 0,435 satuan.

- c. Nilai koefisien regresi variabel promosi ( $b_2$ ) menunjukkan angka sebesar 0,458. Hal ini berarti bahwa jika nilai variabel promosi meningkat sebesar satu satuan, maka nilai keputusan kuliah akan meningkat sebesar 0,458 satuan.

5. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.11**  
**Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.670 <sup>a</sup>	.448	.433	.402

a. Predictors: (Constant), PROMOSI, CITRA MEREK

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Sumber: Data Olahan, 2017

Tabel 4.11 menunjukkan nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) yang diperoleh sebesar 0,448. Hal ini berarti bahwa 44,8% keputusan kuliah S1 keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak dapat dijelaskan oleh citra merek dan promosi, sedangkan sisanya yaitu sebesar 55,2% keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

6. Uji Simultan (Uji F)

Hasil dari uji pengaruh simultan (uji F) dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji F**

ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9.610	2	4.805	29.671	.000 <sup>a</sup>
	Residual	11.821	73	.162		
	Total	21.431	75			

a. Predictors: (Constant), PROMOSI, CITRA MEREK

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Sumber: Data Olahan, 2017

Tabel 4.12 menunjukkan nilai  $F_{hitung} 29,671 > F_{tabel} 3,12$ , maka dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak  $H_a$  diterima, artinya citra merek dan promosi secara serentak berpengaruh signifikan terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak.

#### 7. Uji Parsial (uji t)

Hasil uji t dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.13**  
**Hasil Uji t**

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.305	.446		.682	.497
	CITRA MEREK	.435	.160	.339	2.721	.008
	PROMOSI	.458	.149	.383	3.070	.003

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Sumber: Data Olahan, 2017

Tabel 4.13 dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Hasil uji t untuk variabel citra merek ( $x_1$ ) diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,721, lebih besar dari  $t_{tabel}$  (1,980). Nilai signifikansi sebesar  $0,008 < 0,05$ . Hal ini berarti bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya citra merek secara parsial

berpengaruh signifikan terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak.

- b. Hasil uji t untuk variabel promosi ( $X_2$ ) diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 3,070, lebih besar dari  $t_{tabel}$  (1,980). Nilai signifikansi sebesar  $0,003 < 0,05$ . Hal ini berarti bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya promosi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Sebagian besar responden dalam penelitian ini adalah perempuan, beralamat di Pontianak, dan berasal sekolah dari SMA.
2. Hasil analisis regresi linear berganda menunjukkan persamaan:  $\hat{Y} = 0,305 + 0,435X_1 + 0,458X_2$ .
3. Hasil koefisien determinasi ( $R^2$ ) adalah sebesar 0,448. Hal ini berarti bahwa 44,8% keputusan kuliah S1 keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak dapat dijelaskan oleh citra merek dan promosi, sedangkan sisanya yaitu sebesar 55,2% keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
4. Hasil uji pengaruh simultan (uji F) menunjukkan nilai  $F_{hitung} 29,671 > F_{tabel} 3,12$ , maka dapat disimpulkan bahwa citra merek dan promosi secara serentak berpengaruh signifikan terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak.
5. Hasil uji pengaruh parsial (uji t) menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung}$  variabel citra merek ( $X_1$ ) sebesar 2,721, dan nilai  $t_{hitung}$  variabel promosi ( $X_2$ ) sebesar 3,070. Nilai  $t_{hitung}$  variabel citra merek ( $X_1$ ) dan promosi ( $X_2$ ) lebih besar dari  $t_{tabel}$  (1,980). Maka dapat disimpulkan citra merek dan promosi



secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan, maka dapat diberikan beberapa saran atau rekomendasi kepada Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak sebagai berikut:

1. Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak diharapkan dapat terus meningkatkan dan mempertahankan citra merek dikarenakan citra merek mampu menarik minat mahasiswa untuk mendaftarkan dirinya sebagai mahasiswa yang memiliki kemampuan dalam bidang keperawatan, karena kedua komponen tersebut terbukti mampu menjadi patokan bagi mahasiswa dalam memutuskan untuk mendaftarkan dirinya di Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak.
2. Berdasarkan opini dan hasil kuesioner yang saya teliti maka hendaknya Ketua STIK Muhammadiyah Pontianak Program S1 Keperawatan untuk memperhatikan dan meningkatkan kedisiplinan kehadiran dosen dalam memberikan perkuliahan seharus sesuai jadwal dan tepat waktu kepada mahasiswanya.
3. Mengingat banyaknya kompetitor baik itu perguruan tinggi negeri dan swasta maka STIK Muhammadiyah Pontianak segera membuka Program Studi S2 (Prodi S2 Keperawatan).
4. Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak dapat meningkatkan citra merek dan promosi dengan menciptakan berbagai

keunggulan yang dimiliki Sekolah Tinggi Ilmu Keperawatan Muhammadiyah Pontianak dan berkesinambungan dengan melibatkan seluruh civitas Akademi untuk ikut bagian dalam penerimaan mahasiswa baru.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Tahmrin, dan Francis Tantri, 2016. “*Manajemen Pemasaran*”. Edisi 1. Cetakan 5, Rajawali Pers, Jakarta.
- Alma, Buchari, 2009. “*Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*”. Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Bush, Tony dan Marianne Coleman, 2012. “*Manajemen Mutu Kepemimpinan Pendidikan*”. Cetakan 1, penerbit IRCiSoD, Yogyakarta
- Herabudin, 2009. “*Administrasi dan Supervisi Pendidikan*”. CV. Pustaka Setia, Bandung.
- Kotler, Philip, dan Gary Armstrong, 2008. “*Prinsip-prinsip Pemasaran*”. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller, 2009. “*Manajemen Pemasaran*”. Edisi ke-12, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kurniadin, Didin, dan Imam Machali, 2012. “*Manajemen Pendidikan Konsep dan Prinsip Pengelolaan Pendidikan*”. Ar-Ruzz Media, Yogyakarta.
- Lupiyoadi, Rambat, dan A. Hamdani, 2009. “*Pemasaran Jasa*”. Salemba Empat, Jakarta.
- Putri, Karina Pradityas, 2011. “*Analisis Pengaruh Brand Image, Biaya Pendidikan, dan Fasilitas Pendidikan Terhadap Keputusan Mahasiswa Melanjutkan Studi Pada Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang*”. Skripsi, Universitas Diponegoro, Semarang. <http://eprints.undip.ac.id/30905/1/skripsi008.pdf>
- Setiadi, Nugroho J. 2013. “*Perilaku Konsumen*”. Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Siregar, Sofyan, 2017. “*Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif*”. Cetakan 4, Bumi Aksara, Jakarta.

- Sugiyono. 2011. "*Statistik Untuk Penelitian*". Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono, 2015. "*Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*". Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Supardi, Sudiby, dan Rustika, 2013. "*Buku Ajar Metodologi Riset Keperawatan*". CV. Trans Info Media, Jakarta.
- Susanto, Riski, 2012. "*Analisis Pengaruh Citra Merek dan Bauran Promosi Terhadap Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Lembaga Pendidikan Bahasa Inggris (Studi pada Lembaga Pendidikan ILP Semarang)*". Skripsi, Universitas Diponegoro, Semarang.  
<http://eprints.undip.ac.id/36137/I/susanto.pdf>
- Tjiptono, Fandy, 2011. "*Manajemen dan Strategi Merek*". Andi Offset, Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy, 2014. "*Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, Penelitian*". Andi Offset, Yogyakarta.

## LAMPIRAN 1

### KUESIONER PENELITIAN

#### A. Kata pengantar

Dengan hormat,  
Sehubungan dengan penyelesaian Skripsi yang sedang saya lakukan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Pontianak, maka saya melakukan penelitian dengan judul: “Pengaruh Citra Merek dan Promosi Terhadap Keputusan Kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak”, untuk itu saya mohon kepada mahasiswa Program S1 STIK Muhammadiyah Pontianak Tahun akademik 2016/2017 untuk mengisi kuesioner ini sebagai data yang akan saya pergunakan dalam penelitian. Atas kesediaan dan kerjasamanya, saya ucapkan terima kasih.

#### B. Identitas Peneliti:

Nama : HADIJAH  
NPM : 131310393  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Jurusan : Manajemen

#### C. Petunjuk Pengisian

1. Mohon diberi tanda checklist (√) pada kolom jawaban yang anda anggap paling sesuai. Pendapat anda dinyatakan dalam skala 1 sampai dengan 5 yang memiliki makna:

##### **Keterangan nilai:**

Sangat Setuju	(SS)	= 5
Setuju	(S)	= 4
Kurang Setuju	(KS)	= 3
Tidak Setuju	(TS)	= 2
Sangat Tidak Setuju	(STS)	= 1

2. Setelah mengisi kuesioner mohon anda mengembalikan kepada yang menyerahkan kuesioner.
3. Terima kasih atas partisipasi anda.

## Identitas Responden

**Nama** :  
**No HP** :  
**Jenis Kelamin** :  
**Alamat** :  
**Asal sekolah** :

---

### Daftar Kuesioner

#### 1. Citra Merek (*Brand Image*)

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	KS	TS	STS
	<b>Citra Merek (X1)</b>					
	<b>A. Dosen</b>					
1	Dosen memiliki kompetensi keilmuan sesuai disiplin ilmunya.					
2	Materi yang disampaikan dosen mudah dipahami oleh mahasiswa.					
3	Dosen tidak mudah emosi ketika berhadapan dengan mahasiswa.					
4	Dosen disiplin, selalu hadir memberikan perkuliahan sesuai jadwal.					
	<b>B Perpustakaan</b>					
5	Perpustakaan cukup luas sehingga saya merasa nyaman berada di dalam ruangan perpustakaan.					
6	Referensi yang dimiliki perpustakaan cukup lengkap.					
7	Perpustakaan memiliki buku-buku terbaru.					
8	Layanan <i>E-book</i> yang ada di perpustakaan sangat membantu saya dalam menyelesaikan tugas yang diberikan dosen.					
	<b>C Teknologi Pendidikan</b>					
9	Laboratorium Bahasa Inggris sangat membantu saya dalam meningkatkan kemampuan berbahasa Inggris.					
10	Laboratorium komputer sangat membantu saya untuk menjadi perawat yang kompeten terhadap teknologi informasi.					

11.	Pembelajaran menggunakan e-learning sangat memudahkan saya untuk mengetahui informasi berupa modul, nilai dan tugas-tugas yang diberikan oleh dosen dimanapun saya berada.					
12.	Adanya alat bantu <i>Infocus</i> sangat membantu saya dalam memahami materi perkuliahan yang disampaikan.					
13.	<i>Mini Hospital</i> yang merupakan lab praktik keperawatan sangat membantu saya meningkatkan <i>skill</i> dalam menganalisis dan memecahkan berbagai masalah keperawatan guna mengembangkan keperawatan profesional.					
<b>D Kegiatan Olah Raga</b>						
14.	Fasilitas olah raga Tenis Meja di STIK Muhammadiyah Pontianak dapat membantu saya menyalurkan <i>hobby</i> terhadap olah raga tersebut.					
15.	Fasilitas olah raga Bulu Tangkis yang disewakan STIK di gedung olah raga Citra Kartini dapat membantu mengembangkan <i>hobby</i> saya terhadap olah raga tersebut.					
16.	Olah raga Tapak Suci yang ada STIK Muhammadiyah Pontianak membantu saya untuk meningkatkan kemampuan bela diri.					
17.	Fasilitas olah raga futsal yang disewakan STIK Muhammadiyah Pontianak di gedung olah raga Citra Kartini dapat membantu saya menyalurkan <i>hobby</i> di bidang olah raga tersebut.					
<b>E Kesenian</b>						
18.	Club Nak Dare yang ada di STIK Muhammadiyah Pontianak merupakan wadah saya dalam mengembangkan bakat menari.					
19.	<i>The Red Voice</i> yang ada di STIK Muhammadiyah Pontianak membantu saya menyalurkan bakat bernyanyi.					
<b>F Kegiatan Keagamaan</b>						
20.	Darul Arqam yang diadakan setiap tahunnya oleh STIK Muhammadiyah Pontianak sangat bermanfaat bagi saya untuk mendalami Al-Islam dan Kemuhammadiyah.					
21.	Kegiatan Qur'ban yang dilaksanakan STIK Muhammadiyah membantusaya memahami hakikat berqurban.					
<b>G Kunjungan Orang Tua ke Kampus</b>						

22.	Undangan pelaksanaan angkat sumpah mahasiswa yang diberikan kampus kepada orang tua mahasiswa, merupakan kesempatan orang tua saya untuk bersilaturahmi dengan para dosen dan staf yang ada di kampus.					
<b>H. Membantu Kemudahan mendapat dan mengurus pekerjaan</b>						
23.	Informasi tentang lowongan pekerjaan melalui <i>Website</i> STIK Muhammadiyah Pontianak memudahkan saya mencari pekerjaan jika sudah lulus.					
<b>I. Penerbitan Kampus</b>						
24.	Penerbitan Jurnal Keperawatan dan Kesehatan (JKK) STIK Muhammadiyah Pontianak membantu saya mendapatkan informasi penelitian di bidang keperawatan dan kesehatan.					
25.	Penerbitan Jurnal Keperawatan dan Kesehatan (JKK) STIK Muhammadiyah Pontianak membantu saya dalam melakukan penelitian.					
<b>J Alumni</b>						
26.	Himpunan Alumni STIK Muhammadiyah (HASTIK) memberikan informasi tentang teman-teman sesama alumni yang dapat dengan mudah saya hubungi.					

## 2. Promosi (X2)

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	KS	TS	STS
<b>A Periklanan</b>						
27.	Saya mendapatkan informasi mengenai STIK Muhammadiyah Pontianak dari koran Pontianak Post.					
28.	Saya sering melihat Baliho tentang penerimaan mahasiswa baru STIK Muhammadiyah Pontianak yang dipajang di SLTA tempat saya sekolah					
29.	Saya mendapat informasi mengenai penerimaan mahasiswa baru di STIK Muhammadiyah melalui video tron Mujahidin.					
<b>B Penjualan Perseorangan ( <i>Personal Selling</i> )</b>						



30.	Informasi yang diberikan Tim mahasiswa mengenai STIK Muhammadiyah Pontianak membuat saya menjadi tertarik.					
31.	Tim mahasiswa dan Tim Panitia Penerimaan Mahasiswa Baru (PMB) S1 Keperawatan STIK Muhammadiyah Pontianak, menyampaikan informasi mengenai STIK Muhammadiyah dengan jelas.					
<b>C</b>	<b>Promosi Penjualan</b>					
32.	Promosi bebas biaya pendaftaran untuk jalur PMDK membuat saya tertarik untuk kuliah S1 STIK Muhammadiyah Pontianak					
33.	Adanya beasiswa untuk calon mahasiswa yang kurang mampu membuat saya tertarik untuk kuliah S1 di STIK Muhammadiyah Pontianak.					
34.	Adanya beasiswa mahasiswa berprestasi membuat saya tertarik untuk kuliah S1 di STIK Muhammadiyah Pontianak.					
<b>D</b>	<b>Hubungan Masyarakat (<i>Public Relation</i>)</b>					
35.	Saya mengenal STIK Muhammadiyah Pontianak ketika melaksanakan kegiatan sosial pengobatan gratis untuk masyarakat kurang mampu di daerah tempat tinggal saya.					
36.	Saya mengenal STIK Muhammadiyah Pontianak ketika adanya penyelenggaraan sunatan massal kepada anak-anak di daerah tempat tinggal saya.					
<b>E</b>	<b>Informasi dari Mulut ke Mulut (<i>word of mouth</i>)</b>					
37.	Informasi dari teman yang pernah kuliah di STIK muhammadiyah Pontianak lebih dapat saya percaya.					
38.	Informasi yang saya dengar dari keluarga yang kuliah S1 Keperawatan STIK Muhammadiyah Pontianak lebih akurat.					
<b>F</b>	<b>Pemasaran Langsung (<i>direct marketing</i>)</b>					
39.	Promosi yang dilakukan Panitia PMB langsung ke SLTA tempat saya sekolah membuat saya tertarik untuk kuliah S1 Keperawatan Muhammadiyah Pontianak.					

**Keputusan (Y)**

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	KS	TS	STS
<b>A</b>	<b>Pengenalan Masalah atau Kebutuhan</b>					
40.	Saya kuliah S1 Keperawatan STIK Muhammadiyah Pontianak karena ingin melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi.					
41.	Saya tertarik kuliah S1 Keperawatan STIK Muhammadiyah Pontianak karena ajakan teman.					
42.	Saya tertarik kuliah S1 Keperawatan STIK Muhammadiyah Pontianak karena ajakan keluarga.					
<b>B</b>	<b>Pencarian Informasi</b>					
43.	Saya melakukan perbandingan terlebih dahulu untuk melihat keuntungan dan kelebihan di S1 Keperawatan STIK Muhammadiyah Pontianak dengan perguruan tinggi lainnya.					
44.	Saya mencari informasi melalui website yang dimiliki STIK Muhammadiyah Pontianak.					
45.	Saya mendapatkan informasi dari tetangga mengenai STIK Muhammadiyah Pontianak					
46.	Saya mendapatkan informasi dari teman dan saudara mengenai STIK Muhammadiyah Pontianak.					
47.	Saya mendapatkan informasi dari keluarga mengenai STIK Muhammadiyah Pontianak.					
<b>C</b>	<b>Evaluasi Alternatif</b>					
48.	Saya memutuskan kuliah S1 Keperawatan STIK Muhammadiyah Pontianak karena lebih baik daripada institusi lainnya.					
49.	Saya memutuskan kuliah S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak karena nanti mudah mendapatkan pekerjaan.					
<b>D</b>	<b>Keputusan Pembelian</b>					
50.	Saya memutuskan kuliah di STIK Muhammadiyah karena namanya lebih dikenal daripada perguruan tinggi kesehatan lainnya.					
51.	Saya memutuskan kuliah di S1 Keperawatan di STIK Muhammadiyah Pontianak karena biayanya lebih terjangkau.					
<b>E</b>	<b>Perilaku Pasca Pembelian</b>					

52.	Saya akan mengajak teman dan saudara untuk kuliah S1 STIK Muhammadiyah Pontianak.					
53.	Saya tidak ragu-ragu mengajak keluarga untuk kuliah S1 di STIK Muhammadiyah Pontianak.					
54.	Saya akan menceritakan hal-hal yang baik tentang STIK Muhammadiyah Pontianak kepada orang lain.					
55.	Saya bangga menjadi mahasiswa S1 STIK Muhammadiyah Pontianak.					

Pontianak,..... 2017

## LAMPIRAN 2

### REKAPITULASI DATA RESPONDEN

No.	Nama Responden	JenisKelamin	Alamat	Asal Sekolah	No Handphone
1	Yulis Zamiah	Perempuan	TR2	SMA Negeri 1 Terentang	085750640129
2	Ikhlusal Amal	Laki-laki	Parit H. Amin	SMK Negeri 1 Mempawah	085822112548
3	Rizky Nurhafiza Asari	Perempuan	Jl. Sei Raya Dalam Komplek KORPRI L.214	SMA Muhammadiyah 1 Pontianak	085245339845/08981330438
4	Sakidan	Laki-laki	Desa Sui Denden Kec. Subah Kab.Sambas	SMA Negeri 1 Sambas	089675514697/089675403776
5	Achmad Sapi'il Qalbi Parma	Laki-laki	Jl.Edy Rusli Dusun Baiturachman Kapuas Hulu	SMA Negeri 1 BunutHilir	085750539539
6	Gustina	Perempuan	Jl. Naim Ketapang	SMA Negeri 1 Kendawangan	089610085171
7	Chairunnisa Maulidia	Perempuan	Jl. Daeng Menambon Kuala Secapah	MAN 2 MempawahHilir	089647774412
8	Cici Ultari	Perempuan	Jl. Daeng Menambon	SMA 2 MempawahHilir	089695751824
9	Dayang Nurul Indah Oktavianni	Perempuan	Dusun Beringin Jaya Nanga Jetak	SMK Negeri 1 KelamPermai	089658188831
10	Ihya Ulumudin	Laki-laki	Jl. Trans Kalimantan, Parit Mesigi	MAS NiftahulUlum	8575011109
11	Bambang Kurniawan	Laki-laki	Dusun Muara Rayong, Desa Sungai Kalile	MAN 1 Ketapang	081421994329/085822705510
12	Alhuda	Laki-laki	Jl. SMP Negeri 1 Segedong	SMA Negeri 1 Segedong	0895357352712
13	Ilvan Umam	Laki-laki	Pasar Segedong	SMA Muhammadiyah 1 Pontianak	085386033100
14	ElzaTriana Jeneria	Perempuan	Jl. Tanjung Raya 2	SMA Negeri 9 Pontianak	085245933957
15	Fiqih Oktofan	Laki-laki	Jl. SunanKalijaga Dusun KebunJeruk	SMA Negeri 1 Rasau Jaya	089677870241
16	Jodi Rachman	Perempuan	Jl. Darma Putra Blok C6 Sintang	SMK 1 Sintang	089533546494
17	Fitralia Hanifah	Perempuan	Aspol Hanggo Pranoto Blok I No. 5 Alianyang	SMA Negeri 4 Pontianak	089674854866/085845681132
18	Muhammad Ramadhan	Perempuan	Jl. Prof. M. Yamin Gg. Morodadi 5 Jalur I No. 10	MAN 2 Filial Pontianak	089633936837
19	Alda Permatasari	Perempuan	Jl. Tabrani Achmad Komplek GBK II B-II	SMA Negeri 2 Pontianak	085245327561
20	Devi Febranti	Perempuan	Jl. Kol. Sugiono Gg. Enggang Gading	SMA Negeri 3 Ketapang	089686154577

21	Ade Kurniawan	Laki-laki	Jl. Rahadi Usman Ketapang	MAN 2 Ketapang	08975752109
22	Tiara Vigi Ayuningtyas	Perempuan	Jl. Sekayam 8 No. 99 Perumnas 4 Tj. Hulu	SMA Neger 6 Pontianak	082253584661/089517176895
23	Frederikus Golfrio	Laki-laki	Trans Kalimantan	SMK Putra Khatulistiwa	08125447314
24	Ade Risty Aulia	Perempuan	Jl.Khatulistiwa Gg. Usaha Keluarga No:53	SMA 5 Pontianak Utara	08125787001
25	Indah Yulindri	Perempuan	Jl.Mayajaya Dusun Megajaya Ambawang	SMA 1 Ambawamg	081345158936
26	Ismaniar Novrianti	Perempuan	Jl. M.Thaha RT.29.RW.01 Mempawah	SMA Negeri 1 Mempawah	08963857286
27	Erdi Firnanda	Laki-laki	Dusun Teluk Kalong Desa Sungai Serabet	SMA Negeri 1 TelokKeramat	089666228617
28	Erin Agustin	Perempuan	Jl. Adi Sucipto Gg. Mutiara no:11 Pontianak	SMA Negeri 1 Sui Raya	089646842798
29	Depi Pratiwi	Perempuan	Jl.Ketapang Sukadana	SMAN 1 Ketapang	08972207407
30	Yolla Meilanty	Perempuan	Jl.Irian Gg.H.M.Adeni No:140 Sekadau	SMA Karya Sekadau	089683122433
31	Rizki Hardiani	Perempuan	Balai Peluntan Mempawah	SMA 1 Mempawah	085348133016
32	Tri Ajie Giofali	Laki-laki	Jl.SMAN 5 GG. Bougenvil 1 Pontianak	SMA Negeri 7 Pontianak	08981365357
33	Dwiva Hayati	Perempuan	Jalan Lintas Selatan Putussibau	SMA 1 Putussibau	081255052936
34	Riski Perdamaian Siregar	Laki-laki	Jl. Surya Adiwijaya Manis Mata	SMA 2 Negeri Ketapang	08125863799
35	RichaVebri Kinanati	Perempuan	Jl.Hayam Wuruk Ketapang	SMA Negeri 2 Ketapang	085390874516
36	Ria Apriani	Perempuan	Dusun Rantau Panjang	SMA Negeri 3 SimpangHilir	085845175498
37	Heri Supriyadi	Laki-laki	Dusun Sepakat Sandai	SMA Negeri 1 Sandai	081280486146
38	Muhammad Ibnu Ridho	Laki-laki	Komplek Lestari Kakap Permai Blok A.18	SMA Negeri 1 Sui Kakap	085252034506
39	Pitri	Perempuan	Terminal Sepauk	SMA Negeri 1 Sepauk	08975725302
40	Tria Nuryanti	Perempuan	SP 1 Merbang Sekadau	SMK Amaliyah Sekadau	081255601755
41	Setiawati Lestari	Perempuan	Jl.Tanjung Raya 2 Gg. Cendana Pontianak	SMA Negeri 6 Pontianak	089570196617
42	Seri Depi Henmalini	Perempuan	Dusun Simpang Dua Ketapang	MAN Ketapang	081348169566
43	Riski Resdian	Laki-laki	Gg.Kalibaja Dusun Tanah Tinggi Nanga Pinoh	Mad.Aliyah Baitul Mal Pancasila Nanga Pinoh	089651202287
44	Tati	Perempuan	Dusun Sabing Darat Teluk Keramat	SMA Negeri 1 TelokKeramat	085247553267
45	Elsi Suharni	Perempuan	Dusun Tanah Merah Kab. Kayong Utara	SMA 1 Sukadana	089636831014

46	Sulastris Ningsih	Perempuan	Jl.Tanjung Raya 1 Gg. Desa Darma	SMK SMTI Pontianak	089649877605
47	Muhammad Irfandy	Laki-laki	Jl.Baturazak Barat Padang TikarSatu	SMA Negeri 1 Batu Ampar	085750474843
48	Ita Rafika	Perempuan	Jl. Adjelani Mempawah	SMA Negeri 1 Mempawah	089683332854
49	Deni	Laki-laki	Jl.Tanjung Raya 2 Gg. Aminah Pontianak	SMA Negeri 7 Pontianak	082158354324
50	Nita Zulfia	Perempuan	Jl. Budi Utomo Rasau Jaya 3	MAN Kubu Raya	081528242778
51	Ria	Perempuan	Matang Segantar Teluk Keramat	SMA 2 Teluk Keramat	08750124594
52	Yudistira Habibillah	Laki-laki	Pelita IV Rasaujaya	MAN 1 Rasaujaya	082311061748
53	Paudilah	Perempuan	Jl.Pelang Tumbang Titi Ketapang	MAN Ketapang	08993957692
54	Sit Musyarofah	Perempuan	Jl.Lingkar Ambawang	MA Nurul Falah Teluk Pakedai	082254222789
55	Hanafi	Laki-laki	Jl. Tanjung Saleh Kp.Tengah	SMA Negeri 1 Sungai Kakap	085245307787
56	Algi Fahri	Laki-laki	Jl.Siduk Sungai Kelik Ketapang	SMA Negeri 3 Ketapang	082357661308
57	Katon Bagaskara	Laki-laki	Jl.Ketapang Sukadana	SMAN 1 Mahan Hilir Utara	082253589659
58	Dwiana Lestari	Perempuan	Jl.Muda Bakti Tayan	SMAN 1 Tayan Hilir	081345348493
59	Eka Nurvitasari	Perempuan	Tanjung Raya 2 Jl. Swadiri No:9 Pontianak	SMA Negeri 2 Pontianak	085752910462
60	Dewi Asmara	Perempuan	Gg.Damai Rasaujaya 3	SMKN 1 Rasaujaya	310408152296
61	Utari Emilie	Perempuan	Jl.Sulawesi Gg. Keluarga No:57 Pontianak	SMA Negeri 10 Pontianak	089653855211
62	Donatila Selfiani	Perempuan	DesaUpe Kecamatan Bonti Kab. Sanggau	SMA Negeri 1 Bonti	085348848332
63	Mas Rabudin Felayati Rafsanjani	Laki-laki	Jl. Reformasi Pontianak Tenggara	SMA Negeri 1 Ngabang	081348984090
64	Sri Wahyuni	Perempuan	Jl.Pendidikan Rasaujaya 1	SMAN 1 Rasaujaya	085822863799
65	Muhammad Rifky Rahmansyah	Laki-laki	Jl. Beringin Gg.Haji Jahari Ketapang	SMA Muhammadiyah 1 Ketapang	089665981780
66	Nur Raviah	Perempuan	Jl.A.Yani 2 Gg.Wonodadi 2 Pontianak	Madrasah Aliyah Almustaqim	08989094614
67	Rimawati	Perempuan	Jl. Rahadi Usman Ketapang	MAN 2 Ketapang	08989094614
68	Sarah Novrianti	Perempuan	JL.H.Rais A.Rahman Komp.Hasia Permai B.38	SMA Islam Bawari Pontianak	089694025610
69	M. Robby Hafani	Laki-laki	Dusun Muara Dungun Tebas	SMA Negeri 1 Tebas	08565326709
70	Megawati Saputri	Perempuan	Tubang Raeng Ngabang	MAN Ngabang	085822336737

71	Nova Ariyati	Perempuan	Sinar Baru Tebas	SMA Negeri 1 Tebas	081352317776
72	Reynaldi	Laki-laki	Jl. Tanjung Batu Harapan Gg.Famili Singkawang	SMA 4 Singkawang	089694697198
73	Wanda Heryana Rukmana	Perempuan	Dusun Peripin Jl.Lintas Melindo	MAS Darun'naim Pontianak	081253458368
74	Ya' Reynaldi Kusuma Pratama	Laki-laki	Jl.Tanjung Raya Dua Ngabang	MAN Ngabang	085752816700
75	Ade sulistiawati	Perempuan	jl.Adi Sucipto KM 13,6 Pontianak	SMA Kemala Bhayangkari Pontianak	0895350450182
76	Umi Kalsum	Perempuan	Jl.KomyoSudarso Gg. Jarak Dalam III	SMA Rahadi Usman Pontianak	0895366479803

**LAMPIRAN 3**

**REKAPITULASI HASIL JAWABAN RESPONDEN MENGENAI  
CITRA MEREK S1 KEPERAWATAN STIK MUHAMMADIYAH PONTIANAK**

NO.	Citra Merek (X1)																										Total	Rata-rata	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26			
1	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	109	4.1923	
2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	105	4.0385	
3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	105	4.0385	
4	4	4	4	1	4	3	3	3	5	5	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	94	3.6154	
5	3	3	2	2	5	3	3	1	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	92	3.5385	
6	3	3	4	1	4	3	3	1	3	3	2	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	80	3.0769	
7	5	3	4	1	5	5	5	4	3	4	5	5	5	2	3	4	4	4	4	2	5	5	5	5	5	5	106	4.0769	
8	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	99	3.8077	
9	4	3	3	4	3	4	3	3	2	2	2	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	86	3.3077	
10	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	108	4.1538	
11	4	4	3	1	3	4	4	1	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4	91	3.5	
12	5	3	3	1	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	3	4	4	3	109	4.1923	
13	4	4	3	2	3	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	4	3	5	112	4.3077



14	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	92	3.5385	
15	4	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	89	3.4231	
16	5	3	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	107	4.1154	
17	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	4	5	5	3	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	114	4.3846	
18	4	3	3	2	4	4	3	3	1	2	2	4	4	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	82	3.1538	
19	4	2	5	4	4	4	4	5	3	5	4	4	4	5	4	5	4	5	3	4	4	4	4	4	5	4	107	4.1154	
20	4	3	5	4	4	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	120	4.6154	
21	3	3	3	3	3	5	3	4	3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	4	4	3	3	2	75	2.8846
22	4	3	3	3	4	5	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	96	3.6923	
23	4	3	3	3	4	5	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	89	3.4231	
24	4	4	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	2	95	3.6538	
25	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	105	4.0385	
26	4	4	4	2	4	5	4	4	4	2	4	4	2	2	4	4	2	2	2	4	3	5	3	3	4	4	89	3.4231	
27	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	106	4.0769	
28	4	4	4	4	4	5	3	4	2	2	3	4	4	3	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	92	3.5385	
29	4	4	4	3	3	5	3	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	94	3.6154	
30	3	4	3	2	2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	3	103	3.9615	
31	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	106	4.0769	

32	4	4	3	2	4	5	3	4	3	2	1	4	4	2	2	2	2	4	3	4	5	5	4	4	4	1	85	3.2692
33	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	113	4.3462
34	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	106	4.0769
35	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	111	4.2692
36	3	3	2	2	5	5	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	97	3.7308
37	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	113	4.3462
38	3	3	3	3	3	5	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	81	3.1154
39	4	3	3	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	98	3.7692
40	4	4	4	2	4	5	3	4	3	4	5	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	100	3.8462
41	3	2	3	3	3	5	3	4	4	4	5	4	4	3	3	5	5	5	5	4	3	5	4	4	4	4	101	3.8846
42	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	3	3	5	5	5	5	5	5	4	117	4.5
43	4	4	5	3	4	5	4	4	3	4	4	5	5	3	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	113	4.3462
44	4	3	4	3	4	5	3	4	2	2	3	4	4	2	4	4	4	2	2	4	4	4	4	3	4	3	89	3.4231
45	3	4	2	3	4	5	3	4	1	4	2	3	4	2	3	2	4	2	2	1	3	2	3	2	4	2	74	2.8462
46	4	3	4	2	4	5	4	4	4	4	4	4	5	2	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	97	3.7308
47	4	4	5	3	4	5	4	4	2	2	4	5	5	1	1	2	5	2	2	5	5	5	4	4	4	4	95	3.6538
48	3	2	3	1	4	5	3	4	2	2	3	4	4	5	4	5	5	1	2	5	5	5	5	5	5	5	97	3.7308
49	4	4	4	4	4	5	4	4	4	2	5	5	5	4	4	5	5	5	3	5	5	3	4	3	3	3	106	4.0769

50	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	5	3	3	5	5	5	5	4	4	4	109	4.1923	
51	3	2	3	1	2	5	1	4	4	2	2	4	3	3	2	4	3	2	1	3	3	4	2	5	3	2	73	2.8077	
52	4	2	3	2	3	5	5	4	5	4	4	3	4	3	2	2	3	3	5	3	2	4	4	4	3	4	90	3.4615	
53	5	3	4	4	4	5	4	4	3	3	4	5	5	4	3	5	4	4	4	3	3	5	4	3	3	3	101	3.8846	
54	4	4	4	3	4	5	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	100	3.8462	
55	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	105	4.0385	
56	4	3	3	4	4	5	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	95	3.6538	
57	4	3	3	2	3	5	2	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	84	3.2308	
58	4	4	4	3	3	5	3	4	5	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	97	3.7308	
59	4	4	3	3	4	5	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	3	3	3	2	98	3.7692
60	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	4	4	4	107	4.1154
61	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	105	4.0385	
62	4	3	4	3	3	5	3	4	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	3	5	5	5	5	4	4	4	98	3.7692	
63	4	4	4	4	4	5	4	4	3	3	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	105	4.0385	
64	5	4	4	3	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	110	4.2308
65	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	105	4.0385	
66	5	4	4	2	5	5	3	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	2	3	5	5	5	4	4	4	105	4.0385	
67	4	4	4	3	4	5	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	102	3.9231	

68	3	3	2	1	2	<b>5</b>	2	4	3	4	4	3	3	3	3	4	5	3	3	2	2	4	4	4	3	3	82	3.1538	
69	4	4	3	4	3	<b>5</b>	4	4	4	3	3	3	4	4	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	1	80	3.0769	
70	4	4	4	4	4	<b>5</b>	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	105	4.0385	
71	4	3	4	2	3	<b>5</b>	4	4	3	4	3	4	3	4	3	2	2	4	3	3	3	3	2	3	3	2	83	3.1923	
72	4	4	4	4	4	<b>5</b>	4	4	5	4	5	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	107	4.1154	
73	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	3	104	4	
74	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	104	4	
75	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	112	4.3077	
76	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	113	4.3462

LAMPIRAN 4

REKAPITULASI HASIL JAWABAN RESPONDEN MENGENAI  
PROMOSI SI KEPERAWATAN STIK MUHAMMADIYAH PONTIANAK

No.	Promosi (X2)													Total	Rata-rata
	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39		
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52	4
2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	50	3.8462
3	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	52	4
4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	50	3.8462
5	4	4	2	2	2	4	4	3	4	4	4	4	4	45	3.4615
6	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	48	3.6923
7	3	5	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	4	53	4.0769
8	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	55	4.2308
9	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	47	3.6154
10	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	50	3.8462
11	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	41	3.1538
12	5	5	5	5	4	4	1	3	5	5	5	1	3	51	3.9231
13	5	5	5	4	4	4	4	3	5	5	2	2	5	53	4.0769
14	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	3	46	3.5385
15	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	46	3.5385
16	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	51	3.9231
17	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	50	3.8462
18	5	4	4	4	4	3	2	2	2	2	2	3	5	42	3.2308
19	4	4	5	4	4	5	3	4	4	3	4	3	4	51	3.9231
20	3	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	61	4.6923
21	3	3	3	2	5	2	3	4	3	4	4	3	2	41	3.1538
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	50	3.8462
23	4	4	4	4	4	2	2	1	2	4	2	2	4	39	3
24	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	49	3.7692

25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52	4
26	2	2	4	2	5	4	4	2	4	4	4	4	2	43	3.3077	
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	48	3.6923	
28	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	3	3	51	3.9231	
29	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	50	3.8462	
30	5	5	3	5	2	5	4	5	4	5	5	2	4	54	4.1538	
31	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52	4	
32	4	2	5	4	4	4	5	5	5	5	3	5	2	53	4.0769	
33	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	58	4.4615	
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52	4	
35	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	58	4.4615	
36	4	4	2	2	2	4	4	3	4	4	4	4	4	45	3.4615	
37	4	5	5	4	4	4	5	4	3	4	5	4	4	55	4.2308	
38	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39	3	
39	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	49	3.7692	
40	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	49	3.7692	
41	5	4	2	3	2	4	4	3	4	4	2	2	2	41	3.1538	
42	4	4	3	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	55	4.2308	
43	3	4	2	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	58	4.4615	
44	4	4	4	4	4	2	4	4	2	4	4	4	4	48	3.6923	
45	2	3	2	3	2	4	2	2	3	4	2	1	1	31	2.3846	
46	2	2	2	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	43	3.3077	
47	4	3	3	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	52	4	
48	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	53	4.0769	
49	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	56	4.3077	
50	4	4	4	3	4	4	4	4	2	2	4	4	1	44	3.3846	
51	4	5	4	4	3	3	4	2	4	3	2	4	4	46	3.5385	
52	5	4	3	5	4	4	3	2	5	4	4	4	4	51	3.9231	
53	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	41	3.1538	

54	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	45	3.4615
55	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52	4
56	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	47	3.6154
57	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	40	3.0769
58	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	47	3.6154
59	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	47	3.6154
60	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	61	4.6923
61	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52	4
62	3	4	3	4	4	3	5	5	4	4	3	4	4	50	3.8462
63	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	55	4.2308
64	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4	4	3	51	3.9231
65	2	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48	3.6923
66	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52	4
67	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52	4
68	3	3	3	5	4	4	4	4	5	5	5	3	1	49	3.7692
69	4	3	2	3	2	3	2	3	3	4	4	2	4	39	3
70	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52	4
71	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	41	3.1538
72	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	55	4.2308
73	4	5	2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	50	3.8462
74	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	54	4.1538
75	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	64	4.9231
76	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	56	4.3077

**LAMPIRAN 5**

**REKAPITULASI HASIL JAWABAN RESPONDEN MENGENAI  
KEPUTUSAN KULIAH S1 KEPERAWATAN STIK MUHAMMADIYAH PONTIANAK**

No.	Keputusan (Y)																Total	Rata-rata
	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55		
1	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	65	4.0625
2	4	3	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	66	4.125
3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	2	4	3	4	5	60	3.75
4	4	2	2	4	3	3	4	1	4	4	4	2	4	4	4	4	53	3.3125
5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	63	3.9375
6	4	2	2	3	3	3	3	3	4	3	3	2	4	4	4	5	52	3.25
7	1	4	5	3	2	5	4	5	4	3	4	1	3	3	2	4	53	3.3125
8	1	2	4	4	2	2	2	2	4	3	3	1	4	4	4	4	46	2.875
9	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	2	2	3	3	3	3	52	3.25
10	4	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	1	4	4	4	4	67	4.1875
11	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	4	4	3	4	4	3	49	3.0625
12	1	5	1	5	5	5	5	5	1	2	2	5	5	5	5	1	58	3.625
13	5	1	4	5	5	2	3	3	3	4	2	1	2	2	5	5	52	3.25
14	4	2	2	4	4	4	4	4	3	3	3	1	3	4	4	4	53	3.3125
15	4	3	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	54	3.375
16	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	2	2	2	2	53	3.3125









**LAMPIRAN 6**

**HASIL UJI VALIDITAS VARIABEL CITRA MEREK  
CORRELATIONS**

		CITRA MEREK(X1)	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	SKOR
CITRA MEREK (X1)	Pearson Correlation	1	.443*	.564*	.290*	.474*	.142	.510*	.149	.257*	.234*	.382*	.548*	.448*	.223*	.282*	.214*	.078*	.253*	.232*	.408*	.361*	.372*	.134	.202	.225*	.222*	.555**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.011	.000	.222	.000	.199	.025	.042	.001	.000	.000	.053	.014	.063	.504	.027	.044	.000	.001	.001	.249	.080	.051	.054	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P2	Pearson Correlation	.443**	1	.437*	.472*	.365*	.168	.405*	-.032	.316*	.268*	.247*	.340*	.315*	.203	.380*	.115	.195	.300*	.283*	.237*	.416*	.109	.117	.076	.153	.255*	.510**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.001	.147	.000	.786	.005	.019	.031	.003	.006	.079	.001	.322	.092	.009	.013	.040	.000	.348	.314	.515	.186	.026	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P3	Pearson Correlation	.564**	.437*	1	.490*	.332*	.039	.437*	.327*	.195	.270*	.507*	.490*	.411*	.196	.309*	.225	.268*	.219	.123	.485*	.389*	.278*	.292*	.342*	.447**	.461**	.625**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.003	.739	.000	.004	.092	.018	.000	.000	.000	.090	.007	.051	.019	.057	.292	.000	.001	.015	.010	.002	.000	.000	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P4	Pearson Correlation	.290*	.472*	.490*	1	.293*	.049	.401*	.248*	.159	.220	.220	.119	.195	.282*	.309*	.134	.138	.299*	.306*	.052	.109	-.055	.192	-.038	.160	.237*	.440**
	Sig. (2-tailed)	.011	.000	.000		.010	.676	.000	.031	.171	.056	.056	.308	.092	.014	.007	.248	.234	.009	.007	.653	.349	.635	.096	.743	.168	.039	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P5	Pearson Correlation	.474**	.365*	.332*	.293*	1	.203	.485*	.033	.165	.293*	.309*	.509*	.486*	.102	.346*	.248*	.243*	.224	.171	.440*	.370*	.305*	.295*	.280*	.481**	.279*	.569**



P11	Pearson Correlation	.382**	.247*	.507*	.220	.309*	.065	.456*	.331*	.484*	.551*	1	.474*	.464*	.402*	.489*	.491*	.593*	.395*	.403*	.381*	.233*	.307*	.334*	.403*	.331**	.490**	.726**
	Sig. (2-tailed)	.001	.031	.000	.056	.007	.577	.000	.003	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.043	.007	.003	.000	.004	.000	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P12	Pearson Correlation	.548**	.340*	.490*	.119	.509*	.311*	.455*	.077	.211	.263*	.474*	1	.683*	.214	.252*	.506*	.430*	.419*	.270*	.675*	.550*	.488*	.273*	.430*	.442**	.389**	.702**
	Sig. (2-tailed)	.000	.003	.000	.308	.000	.006	.000	.507	.067	.022	.000		.000	.064	.028	.000	.000	.000	.018	.000	.000	.000	.017	.000	.000	.001	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P13	Pearson Correlation	.448**	.315*	.411*	.195	.486*	.150	.450*	.038	.240*	.356*	.464*	.683*	1	.232*	.273*	.335*	.523*	.322*	.330*	.563*	.554*	.344*	.412*	.317*	.347**	.317**	.662**
	Sig. (2-tailed)	.000	.006	.000	.092	.000	.195	.000	.745	.037	.002	.000	.000		.044	.017	.003	.000	.005	.004	.000	.000	.002	.000	.005	.002	.005	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P14	Pearson Correlation	.223	.203	.196	.282*	.102	-.095	.306*	.125	.356*	.424*	.402*	.214	.232*	1	.664*	.522*	.428*	.410*	.465*	.212	.294*	.152	.172	.304*	.181	.370**	.570**
	Sig. (2-tailed)	.053	.079	.090	.014	.379	.416	.007	.283	.002	.000	.000	.064	.044		.000	.000	.000	.000	.000	.066	.010	.190	.138	.008	.117	.001	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P15	Pearson Correlation	.282*	.380*	.309*	.309*	.346*	-.105	.336*	.065	.335*	.424*	.489*	.252*	.273*	.664*	1	.623*	.556*	.391*	.388*	.384*	.413*	.231*	.252*	.269*	.307**	.493**	.668**
	Sig. (2-tailed)	.014	.001	.007	.007	.002	.369	.003	.577	.003	.000	.000	.028	.017	.000		.000	.000	.000	.001	.001	.000	.045	.028	.019	.007	.000	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P16	Pearson Correlation	.214	.115	.225	.134	.248*	.079	.242*	.106	.342*	.282*	.491*	.506*	.335*	.522*	.623*	1	.653*	.446*	.346*	.466*	.360*	.406*	.249*	.361*	.308**	.439**	.649**
	Sig. (2-tailed)	.063	.322	.051	.248	.031	.499	.035	.360	.002	.014	.000	.000	.003	.000	.000		.000	.000	.002	.000	.001	.000	.030	.001	.007	.000	.000







LAMPIRAN 7

Hasil Uji Valitas Variabel Promosi

Correlations

		PROMOSI (X2)	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	P36	P37	P38	P39	SKOR
PROMOSI (X2)	Pearson Correlation	1	.496**	.401**	.338**	.043	.190	.016	.042	.206	.214	.119	-.020	.308**	.436**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.003	.713	.100	.890	.720	.075	.063	.304	.867	.007	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P28	Pearson Correlation	.496**	1	.266*	.475**	.103	.263*	.133	.138	.151	.190	.258*	.143	.484**	.535**
	Sig. (2-tailed)	.000		.020	.000	.374	.022	.251	.233	.194	.101	.024	.219	.000	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P29	Pearson Correlation	.401**	.266*	1	.356**	.388**	.079	.071	.095	.053	.077	.075	.088	.103	.412**
	Sig. (2-tailed)	.000	.020		.002	.001	.499	.544	.415	.651	.511	.519	.451	.376	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P30	Pearson Correlation	.338**	.475**	.356**	1	.410**	.378**	.191	.320**	.375**	.342**	.300**	.191	.390**	.665**
	Sig. (2-tailed)	.003	.000	.002		.000	.001	.098	.005	.001	.002	.008	.098	.001	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P31	Pearson Correlation	.043	.103	.388**	.410**	1	.190	.321**	.263*	.159	.216	.301**	.333**	.193	.536**
	Sig. (2-tailed)	.713	.374	.001	.000		.100	.005	.022	.171	.061	.008	.003	.095	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P32	Pearson Correlation	.190	.263*	.079	.378**	.190	1	.501**	.477**	.550**	.347**	.487**	.264*	.208	.639**
	Sig. (2-tailed)	.100	.022	.499	.001	.100		.000	.000	.000	.002	.000	.021	.072	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P33	Pearson Correlation	.016	.133	.071	.191	.321**	.501**	1	.691**	.391**	.329**	.386**	.664**	.241*	.664**
	Sig. (2-tailed)	.890	.251	.544	.098	.005	.000		.000	.000	.004	.001	.000	.036	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P34	Pearson Correlation	.042	.138	.095	.320**	.263*	.477**	.691**	1	.328**	.324**	.567**	.480**	.213	.663**
	Sig. (2-tailed)	.720	.233	.415	.005	.022	.000	.000		.004	.004	.000	.000	.064	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P35	Pearson Correlation	.206	.151	.053	.375**	.159	.550**	.391**	.328**	1	.599**	.353**	.259*	.187	.596**

	Sig. (2-tailed)	.075	.194	.651	.001	.171	.000	.000	.004		.000	.002	.024	.105	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P36	Pearson Correlation	.214	.190	.077	.342**	.216	.347**	.329**	.324**	.599**	1	.434**	.074	.161	.551**
	Sig. (2-tailed)	.063	.101	.511	.002	.061	.002	.004	.004	.000		.000	.523	.164	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P37	Pearson Correlation	.119	.258*	.075	.300**	.301**	.487**	.386**	.567**	.353**	.434**	1	.422**	.218	.654**
	Sig. (2-tailed)	.304	.024	.519	.008	.008	.000	.001	.000	.002	.000		.000	.058	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P38	Pearson Correlation	-.020	.143	.088	.191	.333**	.264*	.664**	.480**	.259*	.074	.422**	1	.439**	.602**
	Sig. (2-tailed)	.867	.219	.451	.098	.003	.021	.000	.000	.024	.523	.000		.000	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
P39	Pearson Correlation	.308**	.484**	.103	.390**	.193	.208	.241*	.213	.187	.161	.218	.439**	1	.565**
	Sig. (2-tailed)	.007	.000	.376	.001	.095	.072	.036	.064	.105	.164	.058	.000		.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
SKOR	Pearson Correlation	.436**	.535**	.412**	.665**	.536**	.639**	.664**	.663**	.596**	.551**	.654**	.602**	.565**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76

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

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

**LAMPIRAN 8**

**Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan**

Correlations

		KEPUTUSAN (Y)	P41	P42	P43	P44	P45	P46	P47	P48	P49	P50	P51	P52	P53	P54	P55	SKOR
KEPUTUSAN (Y)	Pearson Correlation	1	.188	.301**	.260*	.375**	.148	.249*	.065	.488**	.459**	.328**	.015	.186	.095	.259*	.411**	.507**
	Sig. (2-tailed)		.105	.008	.023	.001	.203	.030	.575	.000	.000	.004	.894	.107	.416	.024	.000	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	75	76	76	76	76	76	76	76	76
P41	Pearson Correlation	.188	1	.351**	.311**	.296**	.495**	.367**	.358**	.160	.274*	.172	.425**	.302**	.216	.121	-.044	.554**
	Sig. (2-tailed)	.105		.002	.006	.009	.000	.001	.001	.171	.017	.138	.000	.008	.061	.299	.706	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	75	76	76	76	76	76	76	76	76
P42	Pearson Correlation	.301**	.351**	1	-.023	.206	.090	.200	.381**	.299**	.306**	.227*	.116	.159	.142	-.020	.154	.419**
	Sig. (2-tailed)	.008	.002		.845	.074	.439	.084	.001	.009	.007	.049	.319	.171	.222	.863	.184	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	75	76	76	76	76	76	76	76	76
P43	Pearson Correlation	.260*	.311**	-.023	1	.498**	.526**	.417**	.325**	.259*	.301**	.307**	.050	.127	.081	.470**	.330**	.555**
	Sig. (2-tailed)	.023	.006	.845		.000	.000	.000	.004	.025	.008	.007	.667	.275	.488	.000	.004	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	75	76	76	76	76	76	76	76	76
P44	Pearson Correlation	.375**	.296**	.206	.498**	1	.361**	.377**	.468**	.276*	.472**	.300**	.149	.108	.129	.350**	.201	.596**
	Sig. (2-tailed)	.001	.009	.074	.000		.001	.001	.000	.016	.000	.008	.198	.351	.268	.002	.081	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	75	76	76	76	76	76	76	76	76
P45	Pearson Correlation	.148	.495**	.090	.526**	.361**	1	.481**	.472**	.365**	.496**	.345**	.243*	.266*	.209	.150	.081	.612**
	Sig. (2-tailed)	.203	.000	.439	.000	.001		.000	.000	.001	.000	.002	.034	.020	.070	.195	.488	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	75	76	76	76	76	76	76	76	76



P54	Pearson Correlation	.259*	.121	-.020	.470**	.350**	.150	.166	.219	.133	.258*	.333**	.246*	.472**	.516**	1	.641**	.563**
	Sig. (2-tailed)	.024	.299	.863	.000	.002	.195	.153	.058	.256	.024	.003	.032	.000	.000		.000	.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	75	76	76	76	76	76	76	76	76
P55	Pearson Correlation	.411**	-.044	.154	.330**	.201	.081	.069	.123	.435**	.379**	.424**	.008	.337**	.332**	.641**	1	.502**
	Sig. (2-tailed)	.000	.706	.184	.004	.081	.488	.554	.291	.000	.001	.000	.945	.003	.003	.000		.000
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	75	76	76	76	76	76	76	76	76
SKOR	Pearson Correlation	.507**	.554**	.419**	.555**	.596**	.612**	.643**	.597**	.607**	.752**	.658**	.501**	.659**	.610**	.563**	.502**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	76	76	76	76	76	76	76	76	75	76	76	76	76	76	76	76	76

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

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

## LAMPIRAN 9

### HASIL UJI RELIABILITAS VARIABEL CITRA MEREK ( X<sub>1</sub>)

#### RELIABILITY

```

/VARIABLES=P1 P2 P3 P4 P5 P6 P7 P8 P9 P10 P11 P12 P13 P14 P15 P16 P17 P18 P19 P2
0 P21 P22 P23 P24 P25 P26 SKOR
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY=TOTAL.

```

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	76	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	76	100.0

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.902	25

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

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CITRA MEREK X)	91.46	102.892	.481	.899
P2	91.83	102.090	.399	.900
P3	91.74	100.570	.527	.898
P4	92.38	98.612	.407	.902
P5	91.58	101.874	.423	.900
P6	90.80	108.507	.504	.908
P8	91.62	104.772	.314	.904
P9	91.84	100.961	.381	.901
P10	91.84	98.775	.523	.898
P11	91.72	95.749	.692	.894
P12	91.37	101.489	.607	.897
P13	91.29	101.248	.544	.898
P14	91.93	97.849	.553	.897
P15	91.80	96.987	.668	.894
P16	91.70	97.441	.619	.895
P17	91.59	97.365	.629	.895
P18	91.82	98.419	.525	.898
P19	91.89	98.895	.523	.898
P20	91.43	99.449	.565	.897
P21	91.36	99.805	.545	.897
P22	91.29	102.022	.445	.899
P23	91.51	101.133	.477	.899
P24	91.57	100.329	.560	.897
P25	91.55	101.611	.524	.898
P26	91.82	97.272	.607	.896

## LAMPIRAN 10

### HASIL UJI RELIABILITAS VARIABEL PROMOSI ( X<sub>2</sub>)

RELIABILITY

/VARIABLES=P27 P28 P29 P30 P31 P32 P33 P34 P35 P36 P37 P38 P39 SKOR  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL  
/MODEL=ALPHA

/SUMMARY=TOTAL.

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	76	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	76	100.0

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.856	14

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

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PROMOSI (X <sub>2</sub> )	49.45	35.536	.330	.856
P28	49.36	34.931	.448	.849
P29	49.65	35.568	.295	.859
P30	49.41	33.598	.593	.841
P31	49.48	34.197	.429	.851
P32	49.40	34.268	.569	.843
P33	49.36	33.315	.586	.841
P34	49.41	32.925	.578	.841
P35	49.42	34.080	.510	.846
P36	49.33	34.995	.471	.848
P37	49.45	33.235	.571	.842
P38	49.62	33.282	.501	.847
P39	49.66	33.654	.458	.850

## LAMPIRAN 11

### HASIL UJI RELIABILITAS VARIABEL KEPUTUSAN ( Y)

RELIABILITY

```

/VARIABLES=P40 P41 P42 P43 P44 P45 P46 P47 P48 P49 P50 P51 P52 P53 P54 P55 SKOR
/SCALE ('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY=TOTAL.

```

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	75	98.7
	Excluded <sup>a</sup>	1	1.3
	Total	76	100.0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.881	17

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

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KEPUTUSAN (Y)	59.02	75.145	.428	.878
P41	59.27	73.670	.469	.877
P42	59.12	76.577	.317	.882
P43	59.08	74.157	.469	.876
P44	59.20	73.221	.520	.874
P45	59.18	73.806	.547	.873
P46	59.22	72.940	.578	.872
P47	59.07	74.019	.531	.874
P48	59.06	73.784	.540	.874
P49	59.14	71.881	.708	.868
P50	59.22	73.232	.593	.872
P51	59.58	72.822	.382	.883
P52	59.19	72.566	.596	.871
P53	59.27	73.712	.541	.874
P54	59.11	74.457	.492	.875
P55	59.03	75.761	.429	.878



## LAMPIRAN 12

### Hasil Uji Normalitas Data Nilai *p value* Kolmogorov-Smirnov Test

```

NPAR TESTS
  /K-S (NORMAL) =X1 X2 Y
  /MISSING ANALYSIS.

```

## NPar Tests

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		CITRA MEREK	PROMOSI	KEPUTUSAN
N		76	76	76
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	3.81	3.80	3.70
	Std. Deviation	.417	.447	.535
Most Extreme Differences	Absolute	.142	.116	.091
	Positive	.060	.081	.084
	Negative	-.142	-.116	-.091
Kolmogorov-Smirnov Z		1.238	1.011	.794
Asymp. Sig. (2-tailed)		.093	.259	.554

a. Test distribution is Normal.

### LAMPIRAN 13

#### Hasil Analisis Regresi Linear Berganda, Koefesien Determinasi ( $R^2$ ), Uji F dan Uji T

REGRESSION  
/MISSING LISTWISE  
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA  
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)  
/NOORIGIN  
/DEPENDENT Y  
/METHOD=ENTER X1 X2  
/CASEWISE PLOT(ZRESID) ALL.

##### Variables Entered/Removed<sup>b</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	PROMOSI, CITRA MEREK <sup>a</sup>	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN

##### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.670 <sup>a</sup>	.448	.433	.402

a. Predictors: (Constant), PROMOSI, CITRA MEREK

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN

##### ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9.610	2	4.805	29.671	.000 <sup>a</sup>
	Residual	11.821	73	.162		
	Total	21.431	75			

a. Predictors: (Constant), PROMOSI, CITRA MEREK

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN

##### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.305	.446		.682	.497
	CITRA MEREK	.435	.160	.339	2.721	.008
	PROMOSI	.458	.149	.383	3.070	.003

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

CasewiseDiagnostics<sup>a</sup>

Case Number	Std. Residual	KEPUTUSAN	Predicted Value	Residual
1	.253	4	3.96	.102
2	.750	4	3.82	.302
3	-.357	4	3.89	-.144
4	-.812	3	3.64	-.327
5	1.262	4	3.43	.508
6	-.210	3	3.33	-.085
7	-1.573	3	3.95	-.633
8	-2.545	3	3.90	-1.024
9	-.372	3	3.40	-.150
10	.781	4	3.87	.314
11	-.520	3	3.27	-.209
12	-.746	4	3.93	-.300
13	-1.978	3	4.05	-.796
14	-.378	3	3.46	-.152
15	-.098	3	3.41	-.040
16	-1.440	3	3.89	-.579
17	.221	4	3.97	.089
18	-.544	3	3.16	-.219
19	-2.372	3	3.89	-.954
20	.561	5	4.46	.226
21	1.232	4	3.00	.496
22	-.429	4	3.67	-.173
23	-.262	3	3.17	-.105
24	-1.542	3	3.62	-.621
25	.264	4	3.89	.106
26	.630	4	3.31	.254
27	-1.135	3	3.77	-.457
28	-.972	3	3.64	-.391
29	-.035	4	3.64	-.014
30	.017	4	3.93	.007
31	-.709	4	3.91	-.285
32	1.163	4	3.59	.468
33	.804	5	4.24	.323
34	.223	4	3.91	.090
35	.887	5	4.21	.357
36	1.055	4	3.51	.424
37	.756	4	4.13	.304
38	-.085	3	3.03	-.034
39	.507	4	3.67	.204
40	-.508	4	3.70	-.204
41	2.015	4	3.44	.811
42	.590	4	4.20	.237
43	1.425	5	4.24	.573
44	.192	4	3.49	.077
45	-.335	2	2.63	-.135
46	.764	4	3.44	.307
47	1.146	4	3.73	.461
48	-.423	4	3.80	-.170
49	.493	4	4.05	.199
50	.799	4	3.68	.321

51	1.654	4	3.15	.665
52	-1.199	3	3.61	-.483
53	.618	4	3.44	.249
54	-1.400	3	3.56	-.563
55	.575	4	3.89	.231
56	.807	4	3.55	.325
57	-.142	3	3.12	-.057
58	-.518	3	3.58	-.209
59	.527	4	3.60	.212
60	1.567	5	4.24	.631
61	.264	4	3.89	.106
62	-1.599	3	3.71	-.644
63	.467	4	4.00	.188
64	-1.098	4	3.94	-.442
65	-1.715	3	3.75	-.690
66	.419	4	3.89	.169
67	.389	4	3.84	.156
68	-1.934	3	3.40	-.778
69	1.510	4	3.02	.608
70	.264	4	3.89	.106
71	-.032	3	3.14	-.013
72	.415	4	4.03	.167
73	.481	4	3.81	.194
74	.752	4	3.95	.303
75	.164	4	4.43	.066
76	.358	4	4.17	.144

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

## LAMPIRAN 14

**TABEL**  
**NILAI-NILAI  $r$  PRODUCT MOMENT**

N	TarafSignifikasi		N	TarafSignifikasi		N	TarafSignifikasi	
	5%	1%		5%	1%		5%	1%
3	0,997	0,999	27	0,381	0,487	55	0,266	0,345
4	0,950	0,990	28	0,374	0,478	60	0,254	0,330
5	0,878	0,959	29	0,376	0,470	65	0,255	0,317
6	0,811	0,917	30	0,361	0,463	70	0,235	0,306
7	0,754	0,874	31	0,355	0,456	75	0,227	0,296
8	0,707	0,834	32	0,349	0,449	80	0,220	0,286
9	0,666	0,789	33	0,344	0,442	85	0,213	0,278
10	0,632	0,765	34	0,339	0,436	90	0,207	0,270
11	0,602	0,735	35	0,334	0,430	95	0,202	0,263
12	0,576	0,708	36	0,329	0,424	100	0,195	0,256
13	0,553	0,684	37	0,325	0,418	125	0,176	0,230
14	0,532	0,661	38	0,320	0,413	150	0,159	0,210
15	0,514	0,641	39	0,316	0,408	175	0,148	0,194
16	0,497	0,632	40	0,312	0,403	200	0,138	0,181
17	0,482	0,606	41	0,308	0,398	300	0,113	0,148
18	0,468	0,590	42	0,304	0,393	400	0,098	0,128
19	0,456	0,575	43	0,301	0,389	500	0,088	0,115
20	0,444	0,561	44	0,297	0,384	600	0,080	0,105
21	0,433	0,549	45	0,294	0,380	700	0,074	0,097
22	0,423	0,537	46	0,291	0,376	800	0,070	0,091
23	0,413	0,526	47	0,288	0,372	900	0,065	0,086
24	0,404	0,515	48	0,284	0,368	1000	0,062	0,081
25	0,396	0,505	49	0,281	0,364			
26	0,388	0,496	50	0,279	0,361			

## LAMPIRAN 15

Tabel Distribusi F untuk Probabilitas = 0,05

Df untuk penyebut (N2)	Df untuk pembilang (N10)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.31	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.2	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.2	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.2	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.2	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
91	3.95	3.10	2.70	2.47	2.31	2.2	2.11	2.04	1.98	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
92	3.94	3.10	2.70	2.47	2.31	2.2	2.11	2.04	1.98	1.94	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
93	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.2	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
94	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.2	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.97
95	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.2	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.82	1.80	1.97
96	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.97
97	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.97
98	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.97
99	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.97
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.3	1.97	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.97

## LAMPIRAN 16

**TABEL**  
**NILAI-NILAI DALAM DISTRIBUSI t**

<i>a</i> untuk uji dua pihak (two tail test)						
	0,50	0,20	0,10	0,05	0,02	0,01
<i>a</i> untuk uji satu pihak (one tail test)						
dk	0,25	0,10	0,05	0,025	0,01	0,005
1	1,000	3,078	6,314	12,706	31,821	63,657
2	0,816	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925
3	0,765	1,638	2,353	3,182	4,541	5,841
4	0,741	1,533	2,132	2,776	3,747	4,604
5	0,727	1,476	2,015	2,571	3,365	4,032
6	0,718	1,440	1,943	2,447	3,143	3,707
7	0,711	1,415	1,895	2,365	2,998	3,499
8	0,706	1,397	1,860	2,306	2,896	3,355
9	0,703	1,383	1,833	2,262	2,821	3,250
10	0,700	1,372	1,812	2,228	2,764	3,169
11	0,697	1,363	1,769	2,201	2,718	3,106
12	0,695	1,356	1,782	2,179	2,681	3,055
13	0,692	1,350	1,771	2,160	2,650	3,012
14	0,691	1,345	1,761	2,145	2,624	2,977
15	0,690	1,340	1,753	2,131	2,602	2,947
16	0,689	1,337	1,746	2,120	2,583	2,921
17	0,688	1,333	1,740	2,110	2,567	2,898
18	0,688	1,330	1,734	2,101	2,552	2,878
19	0,687	1,328	1,729	2,093	2,539	2,861
20	0,686	1,325	1,725	2,086	2,528	2,845
21	0,686	1,323	1,721	2,080	2,518	2,831
22	0,685	1,321	1,717	2,074	2,508	2,819
23	0,685	1,319	1,714	2,069	2,500	2,807
24	0,685	1,318	1,711	2,064	2,492	2,797
25	0,684	1,316	1,708	2,060	2,85	2,787
26	0,684	1,315	1,706	2,056	2,479	2,779
27	0,684	1,314	1,703	2,052	2,473	2,771
28	0,683	1,313	1,701	2,048	2,467	2,763
29	0,683	1,311	1,699	2,045	2,462	2,756
30	0,683	1,310	1,697	2,042	2,457	2,750
40	0,681	1,303	1,684	2,021	2,423	2,704
60	0,679	1,296	1,671	2,000	2,390	2,660
120	0,677	1,289	1,658	1,980	2,358	2,617
∞	0,674	1,282	1,645	1,960	2,326	2,576





