#### **BAB III**

#### METODE PENELITIAN

### 3.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini mencakup dalam ruang lingkup ekonomi pembangunan yang terkait keputusan memilih pasien yang membahas pengaruh pelayanan (X1), biaya (X2) dan fasilitas (X3) terhadap keputusan memilih (Y) pasien dalam menentukan pilihan Rumah Sakit. Lokasi penelitian ini berada di Rumah Sakit Umum Muhammadiyah (RSUM) Ponorogo.

### 3.2 Populasi Dan Sampel Penelitian

Menurut Arikunto (2013) "Populasi adalah keseluruhan subyek penelitian". Populasi dari penelitian ini adalah seluruh pasien rawat inap yang ada di Rumah Sakit Umum Muhammadiyah (RSUM) Ponorogo sejumlah 141 pasien rawat inap berdasarkan akumulasi jumlah keseluruhan dari 6 ruang perawatan (Ahmad Dahlan, AR Fachrudin, Siti Walidah, Darwis, Mas Mansyur dan Perinatologi). Populasi ini diperoleh dari data pendaftaran (pada lampiran) di Rumah Sakit Umum Muhammadiyah (RSUM) Ponorogo dimana semua ruangan terisi dan bisa digunakan sebagai sampel penelitian. Metode yang digunakan dalam pemilihan sampel yaitu *Stratified Random Sampling*. Menurut Sugiyono (2018) *Stratified Random Sampling* adalah teknik pengambilan sampel dengan menentukan sampel berdasarkan stratanya, karena penelitian ini menggunakan populasi yang memiliki anggota tidak homogen dan berstrata.

Arikunto (2016: 104) menyatakan bahwa sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Apabila jumlah populasinya kurang dari 100 orang, maka jumlah sampelnya

diambil secara keseluruhan, tetapi jika populasinya lebih besar dari 100 orang, maka bisa diambil 10%-15% atau 20%-25% dari jumlah populasinya.

Penelitian ini menggunakan 30% dari total pasien rawat inap berdasarkan data Instalasi Rawat Inap yang ada di Rumah Sakit dikarenakan jumlah populasi yang didapatkan tergolong sedikit. Berdasarkan metode sampling yang dilakukan didapatkan hasil 141 x 30% = 42,30 dan dibulatkan menjadi 42 sampel. Sampel 42 ini diambil dari perwakilan 6 ruang perawatan yakni ruang Ahmad Dahlan : 8 pasien, ruang Darwis : 7 pasien, ruang M. Mansyur : 7 pasien, ruang AR. Fachrudin : 7 pasien, ruang Siti Walidah : 7 pasien dan ruang Perinatologi : 6 pasien

# 3.3 Jenis Dan Pengumpulan Data

#### 3.3.1 Jenis Data

### 1) Data Primer

Penelitian ini menggunakan data primer sebagai data langsung yang akan diolah. Sugiyono (2018) menyatakan bahwa data primer adalah data yang masih mentah atau data asli yang didapat secara langsung dari sumber data. Dengan demikian, data primer dari penelitian ini diperoleh dari menyebar kuesioner kepada pasien rawat inap di Rumah Sakit Umum Muhammadiyah Ponorogo.

#### 2) Data Sekunder

Sugiyono (2018) data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung diberikan kepada pengumpul data atau sumber yang sudah ada, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Data sekunder dapat dikumpulkan dari literatur yang berasal dari internal perusahaan dan sumber-sumber lain yang mendukung penelitian. Data sekunder penelitian ini berupa data fasilitas Rumah Sakit Umum Muhammadiyah (RSUM) Ponorogo, website dan dokumen-dokumen lainnya yang mendukung untuk digunakan dalam penelitian.

### 3.3.2 Pengumpulan Data

Menurut Teknik pengambilan data yang digunakan, yaitu dengan menggunakan Kuisioner/Angket. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan teknik kuisioner atau angket. Santoso (2014) menyatakan bahwa kuisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan atau pernyataan secara tertulis yang ditujukan untuk responden untuk kemudian dijawabnya. Pengukuran kuisioner dalam penelitian ini menggunakan skala likert.

Skala likert merupakan kesepakatan yang digunakan sebagai acuan untuk menentukan panjang pendeknya interval yang ada dalam alat ukur, sehingga alat ukur tersebut bila digunakan dalam pengukuran akan menghasilkan data kuantitatif (Sugiyono,2019). Kemudian indikator tersebut menjadi tolak ukur untuk menyusun item instrument berupa pernyataan atau pertanyaan untuk keperluan analisis data kuantitatif, maka dapat diberi skor dari skala likert, adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1 Skala likert

Bobot Nilai	Jawaban Responden
1	Sangat Tidak Setuju (SS)
2	Tidak Setuju (S)
3	Netral (N)
4	Setuju (TS)
5	Sangat Setuju (STS)

Sumber: Sugiyono (2019)

# 3.4 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel adalah objek penelitian atau apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian. Definisi operasional variabel dalam penelitian ini dapat dijelaskan secara singkat dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 3.2
Definisi Operasional Variabel

Pelayanan merupakan tujuan utama bagi suatu perusahaan dalam menghasilkan kepuasan pelanggan serta kesejahteraan pelanggan dan dorongan kepada pelanggan untuk menjalin ikatan hubungan yang baik dengan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan yang sesuai berdasarkan yang diharapkan pelanggan.  (Tjiptono dan Candra 2019:164)  Biaya  Biaya  Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)  Fasilitas  Fasilitas adala segala sesuatu yang memudahkan konsumen baik benda  2. Daya Tanggap (Responsiveness) 3. Jaminan (Assurance) 4. Empati (Empathy) 5. Bukti Fisik (Tengibles)  Fasilitas  1. Keterjangkauan harga 2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk 3. Kesesuaian harga dengan manfaat 4. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga Kotler & Amstrong (2016: 78)  Kotler & Amstrong (2016: 78)  Tasilitas adala segala sesuatu yang memudahkan konsumen baik benda  Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020)  Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020)				
Pelayanan merupakan tujuan utama bagi suatu perusahaan dalam menghasilkan kepuasan pelanggan serta kesejahteraan pelanggan dan dorongan kepada pelanggan untuk menjalin ikatan hubungan yang baik dengan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan yang sesuai berdasarkan yang diharapkan pelanggan.  (Tjiptono dan Candra 2019:164)  Biaya  Biaya  Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)  Fasilitas  Fasilitas adala segala sesuatu yang memudahkan konsumen baik benda  2. Daya Tanggap  (Responsiveness)  3. Jaminan (Assurance)  4. Empati (Empathy)  5. Bukti Fisik (Tengibles)  Fasilitas (Tijptono, 2018)  Keterjangkauan harga  2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk  3. Kesesuaian harga dengan manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler & Amstrong (2016: 78)  1. Pertimbangan/perencanaan spasial  2. Perencanaan ruang  M. Sasmita & Bida  Sari3 - Jurnal KRAITH Ekonomika  Vol.3 No.2 (Juli 2020)  Vol.3 No.2 (Juli 2020)  Amalia Putri —  Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020)	Definisi Operasional Variabel	Indikator	Sumber	
utama bagi suatu perusahaan dalam menghasilkan kepuasan pelanggan serta kesejahteraan pelanggan dan dorongan kepada pelanggan untuk menjalin ikatan hubungan yang baik dengan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan yang sesuai berdasarkan yang diharapkan pelanggan.  (Tjiptono dan Candra 2019:164)  Biaya  Biaya  Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)  Fasilitas  Fasilitas adala segala sesuatu yang memudahkan konsumen baik benda  (Responsiveness)  3. Jaminan (Assurance)  4. Empati (Empathy)  5. Bukti Fisik (Tengibles)  KRAITH Ekonomika Vol.3 No.2 (Juli 2020)  Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020)  4. Empati (Empathy)  5. Bukti Fisik (Tengibles)  Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020)  5. Kesesuaian harga dengan kualitas produk  6. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga  6. Kotler & Amstrong (2016: 78)  Kotler & Amstrong (2016: 78)  LOM Tauha — Repository Universitas Putera Batam (2020)	Pelayanan	1. Kehandalan (Reability)	Lydia Puspita, Endang	
menghasilkan kepuasan pelanggan dan serta kesejahteraan pelanggan dan dorongan kepada pelanggan untuk menjalin ikatan hubungan yang baik dengan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan yang sesuai berdasarkan yang diharapkan pelanggan.  (Tjiptono dan Candra 2019:164)  Biaya  Biaya  Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)  Fasilitas  Fasilitas adala segala sesuatu yang memudahkan konsumen baik benda  Jaminan (Assurance)  4. Empati (Empathy)  5. Bukti Fisik (Tengibles)  (Tjiptono, 2018)  Keterjangkauan harga  2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk  3. Kesesuaian harga dengan kualitas produk  3. Kesesuaian harga dengan kualitas produk  4. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga  Kotler & Amstrong (2016: 78)  Kotler & Amstrong (2016: 78)  LOM Tauha — Repository Universitas Putera Batam (2020)	Pelayanan merupakan tujuan	2. Daya Tanggap	M. Sasmita & Bida	
4. Empati (Empathy) 5. Bukti Fisik (Tengibles) 5. Bukti Fisik (Tengibles) 5. Bukti Fisik (Tengibles) 6. Bukti Fisik (Tengibles) 7. Biaya 8. Biaya Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012) 6. Bukti Fisik (Tengibles) 7. Bukti Fisik (Tengibles) 7. Bukti Fisik (Tengibles) 8. Bukti Fisik (Tengibles) 9. Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020) 9. Color & Amstrong (2016: 78) 9. Color & Amstrong (2016: 78) 9. Color & Amstrong (2016: 78) 9. Color & Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (2020) 9. Color & Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (2020) 9. Color & Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (2020) 9. Color & Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (2020) 9. Color & Amstrong (2016: 78) 9. Color & Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (2020) 9. Color & Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (2020) 9. Color & Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (2020) 9. Color & Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (2020)	utama bagi suatu perusahaan dalam	(Responsiveness)	Sari3 - JurnaI	
5. Bukti Fisik (Tengibles)  5. Bukti Fisik (Tengibles)  5. Bukti Fisik (Tengibles)  6. Bukti Fisik (Tengibles)  7. Bukti Fisik (Tengibles)  8. Bukti Fisik (Tengibles)  8. Bukti Fisik (Tengibles)  8. Bukti Fisik (Tengibles)  8.	menghasilkan kepuasan pelanggan	3. Jaminan (Assurance)	KRAITH Ekonomika	
menjalin ikatan hubungan yang baik dengan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan yang sesuai berdasarkan yang diharapkan pelanggan.  (Tjiptono dan Candra 2019:164)  Biaya Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)  Fasilitas  1. Keterjangkauan harga 2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk 3. Kesesuaian harga dengan manfaat 4. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga  Kotler & Amstrong (2016: 78)  Tasilitas  1. Pertimbangan/perencanaan spasial 2. Perencanaan ruang  Putera Batam (2020)	serta kesejahteraan pelanggan dan	4. Empati ( <i>Empath</i> y)	Vol.3 No.2 (Juli 2020)	
baik dengan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan yang sesuai berdasarkan yang diharapkan pelanggan.  (Tjiptono dan Candra 2019:164)  Biaya  Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)  Fasilitas  1. Keterjangkauan harga 2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk 3. Kesesuaian harga dengan manfaat 4. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga Kotler & Amstrong (2016: 78)  Kotler & Amstrong (2016: 78)  T. Pertimbangan/perencanaan spasial 2. Perencanaan ruang Putera Batam (2020)	dorongan kepada pelanggan untuk	5. Bukti Fisik ( <i>Tengibles</i> )	0	
memenuhi kebutuhan yang sesuai berdasarkan yang diharapkan pelanggan.  (Tjiptono dan Candra 2019:164)  Biaya  Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat - manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)  Fasilitas  1. Keterjangkauan harga 2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk 3. Kesesuaian harga dengan manfaat 4. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga  Kotler & Amstrong (2016: 78)  Fasilitas  1. Pertimbangan/perencanaan spasial 2. Perencanaan ruang  Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020)	menjalin ikatan hubun <mark>gan y</mark> ang			
berdasarkan yang diharapkan pelanggan.  (Tjiptono dan Candra 2019:164)  Biaya  Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat - manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)  Fasilitas  1. Keterjangkauan harga 2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk 3. Kesesuaian harga dengan manfaat 4. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga  Kotler & Amstrong (2016: 78)  Fasilitas  1. Pertimbangan/perencanaan spasial  2. Perencanaan ruang  Amalia Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020)  Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020)	baik dengan perusahaan untuk	(Tjiptono, 2018)	$\prec$ $I$	
pelanggan.  (Tjiptono dan Candra 2019:164)  Biaya  Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat - manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)  Fasilitas  1. Keterjangkauan harga 2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk 3. Kesesuaian harga dengan manfaat 4. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga  Kotler & Amstrong (2016: 78)  Fasilitas  1. Pertimbangan/perencanaan spasial  Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020)  (2020)  Fasilitas  Rotler & Amstrong (2016: 78)	memenuhi kebutuhan yang sesuai			
Biaya Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat - manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)  Fasilitas  1. Keterjangkauan harga 2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk 3. Kesesuaian harga dengan manfaat 4. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga Kotler & Amstrong (2016: 78)  Fasilitas  1. Pertimbangan/perencanaan spasial Putri — Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020)  Fasilitas  Fasilitas  1. Pertimbangan/perencanaan atau daya saing harga Kotler & Amstrong (2016: 78)  Pertimbangan/perencanaan Puang  Putera Batam (2020)	berdasarkan yang diharapkan		7	
Biaya Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat - manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)  Tasilitas  1. Keterjangkauan harga 2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk 3. Kesesuaian harga dengan manfaat 4. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga Kotler & Amstrong (2016: 78)  Tasilitas  1. Pertimbangan/perencanaan LOM Tauha – Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020)  Tasilitas  Tasilitas  Tasilitas  2. Perencanaan ruang  Amalia Putri – Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta (2020)	pelanggan.			
Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat - manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)  Fasilitas  1. Keterjangkauan harga 2. Kesesuaian harga dengan kualitas produk 3. Kesesuaian harga dengan manfaat 4. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga  Kotler & Amstrong (2016: 78)  Fasilitas  1. Pertimbangan/perencanaan spasial  Putera Batam (2020)	(Tjiptono dan Candra 2019:164)		7	
Fasilitas adala segala sesuatu yang spasial Repository Universitas memudahkan konsumen baik benda 2. Perencanaan ruang Putera Batam (2020)	Biaya Biaya adalah sejumlah harga yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat - manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.  (Kotler dan Amstrong 2012)	<ol> <li>Kesesuaian harga dengan kualitas produk</li> <li>Kesesuaian harga dengan manfaat</li> <li>Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga</li> </ol>	Repository Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta	
memudahkan konsumen baik benda 2. Perencanaan ruang Putera Batam (2020)	Fasilitas	1. Pertimbangan/perencanaan	LOM Tauha –	
	Fasilitas adala segala sesuatu yang	spasial	Repository Universitas	
maupun jasa yang menyertai 3. perlengkapan atau peralatan	memudahkan konsumen baik benda	2. Perencanaan ruang	Putera Batam (2020)	
	maupun jasa yang menyertai	3. perlengkapan atau peralatan		

pelayanan yang diberikan oleh perusahaan baik perusahaan jasa, dagang maupun perusahaan industri maka segala fasilitas yang ada harus diperhatikan.  Sismiyati (2014)	medis 4. Pesan yang disampaikan secara grafis 5. unsur pendukung  (Munawir, 2018:208)	Ludio Dumito Endono
Keputusan Memilih Keputusan pembelian/memilih jasa adalah tahap selanjutnya setelah adanya niat atau keinginan membeli. Keputusan pembelian atau memilih merupakan sikap seseorang untuk membeli atau menggunakan suatu produk baik berupa barang atau jasa yang telah diyakini akan memuaskan dirinya dan kesediaan menanggung resiko yang mungkin ditimbulkanya.  Morissan (2010)	<ol> <li>Pengenalan Masalah</li> <li>Pencarian Informasi</li> <li>Evaluasi Altenatif</li> <li>Keputusan Pembelian Jasa</li> <li>Perilaku Pasca Pembelian Jasa</li> <li>Abdullah dan Tantri (2013)</li> </ol>	Lydia Puspita, Endang M. Sasmita & Bida Sari3 - JurnaI KRAITH Ekonomika Vol.3 No.2 (Juli 2020)

# 3.5 Metode Analisis Data

# 3.5.1 Uji Instrumen

# 3.5.1.1 Uji Validitas

Uji validitas merupakan alat untuk mengukur benar atau tidaknya kuesioner, kuesioner dikatakan valid apabila pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan apa yang diukur pada kuesioner tersebut, sedangkan dikatakan kuesioner tidak valid apabila pertanyaan pada kuesioner tidak mampu mengungkapkan apa yang diukur pada kuesioner tersebut Sugiyono (2019).

Penelitian ini digunakan untuk menguji validitas dari kusioner menggunakan bantuan program SPSS (*Statistic Product and Service Solution*). Dalam pengambilan keputusan taraf signifikannya 5%:

a) Apabila r hitung  $\geq$  r tabel maka data item pertanyaan itu dinyatakan valid.

b) Apabila r hitung < r tabel maka data item pertanyaan itu dinyatakan tidak valid.

# 3.5.1.2 Uji Reliabilitas

Ghozali (2018) menyatakan bahwa Uji Reliabilitas merupakan alat ukur konsistensi dalam penggunaan kuisioner, maksud pernyataan tersebut apakah jika alat ukur akan mendapatkan hasil yang konsisten jika pegukuran diulang kembali. Menghitung tingkat Reliabilitas suatu data dengan cara penggunaan rumus Cronbach Alpha untuk menentukan apakah instrumen reliabel atau tanpa menggunakan batasan 0,6. Kuisioner dinyatakan reliabel apabila nilai *Cronbach Alpha* > 0,6.

#### 3.5.2 Alat Analisa Data

# 3.5.2.1 Analisis Regresi Linier Beganda

Analisis regresi liner berganda memiliki fungsi untuk mengukur seberapa besar pengaruh variabel indenpenden (X) terhadap variabel dependen (Y). Sedangkan rumus yang digunakan berdasarkan definisi (Sugiyono, 2018) adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + e_1$$

#### Dimana:

Y= Keputusan Memilih
a= Konstanta

b<sub>1</sub>= Koefisien regresi dari Pelayanan

b<sub>2</sub>= Koefisien regresi dari Biaya

b<sub>3</sub>= Koefisien regresi dari Fasilitas

 $X_1$ = Variabel Pelayanan

X<sub>2</sub>= Variabel Biaya

X<sub>3</sub>= Variabel Fasilitas

 $e_1$ = Standart eror persamaan 1

#### 3.5.2.2 Koefisien Korelasi (R)

Uji koefisien korelasi digunakan untuk mengukur seberapa besar hubungan linier variabel bebas yang diteliti terhadap variabel terikat. Menurut Sugiyono (2018) koefisien korelasi merupakan angka hubungan kuatnya antara dua variabel atau lebih.

Tabel 3.3 Interpretasi Koefisien Korelasi

Tingkat Hubungan	
Sangat rendah	
Rendah	
Sedang	
Kuat	
Sangat kuat	

Sumber: Sugiyono (2018)

# 3.5.2.3 Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

Koefiensi Determinasi (R2) merupakan alat untuk menentukan seberapa besar variabel dependen (Keputusan Memilih) yang dijelaskan oleh variabel independen terhadap variabel independen (Pelayanan, Biaya dan Fasilitas) (Ghozali, 2018). Dengan demikian, nilai dari R2 dapat digunakan rumus sebagai berikut:

Ghozali (2018) menyatakan tujuan dari koefisiensi determinasi (R2) untuk mengukur variabel indenpenden (Pelayanan, Biaya dan Fasilitas) dalam menjelaskan variabel dependen (Keputusan Memilih). Jika nilai dari koefisien determinasi adalah nol dan satu, maka nilai yang mendekati satu artinya variable independen (X) hampir memberikan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen (Y) tersebut.

#### 3.5.3 Pengujian Hipotesis

### 3.5.3.1 Uji Hipotesis Parsial T (Uji T)

Uji parsial (Uji t) menurut (Sugiyono, 2018) merupakan uji yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen secara individual terhadap variabel dependen. Tingkat signifikan dalam penelitian ini adalah 5%. Dimana jika angka probabilitas signifikansi <5% maka H<sub>0</sub> diterima, jika angka probabilitas signifikansi > 5% maka H<sub>0</sub> ditolak.

Hasil perhitungan ini selanjutnya di bandingkan dengan t tabel dengan menggunkan tingkat kesalahan 0.05. Kriteria yang digunakan sebagai dasar perbandingan sebagai berikut:

- a) Ho diterima jika nilai t hitung < t tabel atau nilai sig  $> \alpha$
- b) Ho ditolak jika nilai t hitung  $\geq$  t tabel atau nilai sig  $\leq \alpha$
- c) Ho diterima jika nilai t hitung < t tabel atau nilai sig  $> \alpha$
- d) Ho ditolak jika nilai t hitung  $\geq$  t tabel atau nilai sig  $< \alpha$

# 3.5.3.2 Uji Hipotesis Simultan (Uji F)

Santoso, (2014) menyatakan Hipotesis simultan digunakan untuk menguji tingkat signifikan dari pengaruh variabel independen (Pelayanan, Biaya dan Fasilitas) secara serempak terhadap variabel dependen (Keputusan Memilih). Uji F menurut Santoso adalah sebagai berikut :

- $H_0$ :  $B_1=B_2=B_3=0$ : Artinya secara simultan tidak terdapat pengaruh antara Pelayanan (X1), Biaya ( $X_2$ ) dan Fasilitas (X3), terhadap Keputusan Memilih (Y).
- Ha:  $B_1 \neq B_2 \neq B_3 \neq 0$ : Artinya secara simultan terdapat pengaruh antara Pelayanan (X1), Biaya (X2) dan Fasilitas (X3), terhadap Keputusan Memilih (Y).

Pasangan hipotesis tersebut kemudian diuji untuk diketahui tentang diterima atau

ditolaknya hipotesis. Untuk melakukan uji signifikan koefisien berganda, taraf signifikan 5%.

Perhitungan tersebut akan memperoleh distribusi F dengan pembilang K dan penyebut dk (n-K) dengan ketentuan yang digunakan sebagai berikut :

- Tolak  $H_0$  jika F hitung  $\geq$  F tabel Ha diterima (signifikan)
- Terima H<sub>0</sub> jika F hitung < F tabel Ha ditolak (tidak signifikan

