

**ANALISIS KEPUTUSAN MAHASISWA MENEMPUH PENDIDIKAN PADA JURUSAN
PENDIDIKAN EKONOMI FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI
YOGYAKARTA**

SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Prasyarat
guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan**



Disusun Oleh:

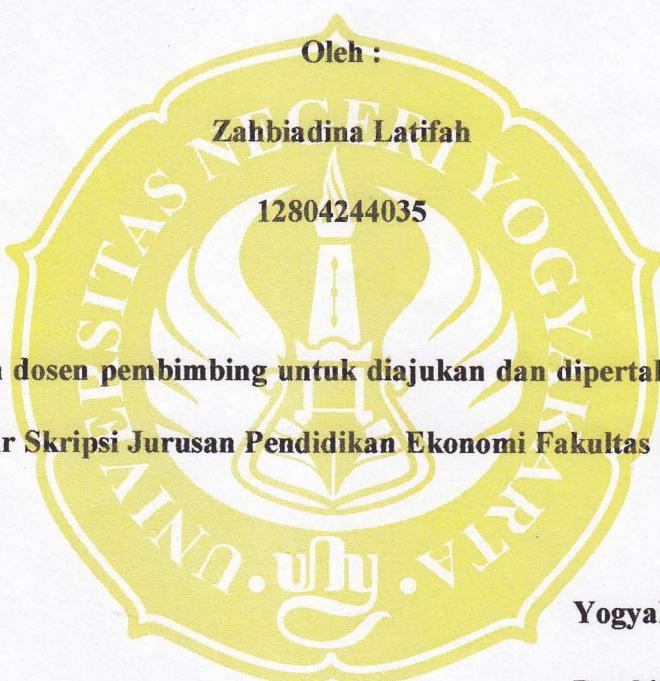
**Zahbiadina Latifah
NIM. 12804244035**

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

PERSETUJUAN

SKRIPSI

**ANALISIS KEPUTUSAN MAHASISWA MENEMPUH PENDIDIKAN PADA JURUSAN
PENDIDIKAN EKONOMI FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI
YOGYAKARTA**



**Telah disetujui oleh dosen pembimbing untuk diajukan dan dipertahankan di depan Tim
Penguji Tugas Akhir Skripsi Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi, Universitas
Negeri Yogyakarta**

Yogyakarta, 20 Juli 2016

Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Amy Haryati".

Sri Sumardiningsih, M.Si

NIP 19530403 197903 2 001

PENGESAHAN

SKRIPSI

ANALISIS KEPUTUSAN MAHASISWA MENEMPUH PENDIDIKAN PADA JURUSAN PENDIDIKAN EKONOMI FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

Oleh :
ZAHBIADINA LATIFAH
NIM. 12804244035

Telah dipertahankan di depan Tim Pengaji Tugas Akhir Skripsi Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta pada tanggal 2 Agustus 2016 dan dinyatakan lulus.

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Supriyanto, M.M.	Ketua Pengaji		9 Agustus 2016
Sri Sumardiningsih, M.Si.	Sekretaris		12 Agustus 2016
Maimun Sholeh, M.Si.	Pengaji Utama		9 Agustus 2016

Yogyakarta, 15 Agustus 2016

Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Yogyakarta

Dekan,


Dr. Sugiharsono, M.Si.

NIP. 19550328 198303 1 002

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Zahbiadina Latifah

NIM : 12804244035

Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Fakultas : Ekonomi

Judul Tugas Akhir : Analisis Keputusan Mahasiswa Menempuh Pendidikan Pada Jurusan
Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta

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

Yogyakarta, 19 Juli 2016

Penulis



Zahbiadina Latifah

12804244035

MOTTO

Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan lain), dan hanya kepada Tuhanmu lah engkau berharap.

(QS. Al- Insyirah: 5-8)

Mereka yang masih muda tapi malas belajar, maka bertakbirlah 4 kali atas kematianya.

(Imam Syaifi'i)

It's not that I'm so smart, It's just that I stay in problems longer.

(Albert Einstein)

Sejatinya Allah mendatangkan kesempatan itu berkali-kali. Maka bersungguh-sungguhlah mencapai tujuan dan janganlah berputus asa. Karena putus asa bukanlah akhlak seorang muslim.

(penulis)

PERSEMBAHAN

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Karya ini penulis persembahkan untuk :

Bapak dan Ibuku tercinta (Rasyid Supriyadi dan Nur Barozah). Terimakasih atas do'a, nasihat, dan pengorbanannya selama ini.

Ku bingkisan Tugas Akhir Skripsi ini untuk :

- *Keluarga besar Ciptasari dan Asmui yang selalu mendukung dan mendo'akan.*
- *Sahabat-sahabat terbaikku Diana, Inna, Nisa, Fitria, Devi, Farah, dan yang lainnya. Terimakasih atas kebersamaan, do'a, semangat, dan dukungannya. Semoga ukhuwah kita tetap terjaga.*
- *Bapak/ibu dosen yang telah membekali ilmu yang bermanfaat.*
- *Teman-teman Pendidikan Ekonomi B 2012. Terimakasih atas kebersamaan dan dukungan yang kalian berikan padaku. Sukses untuk kalian semua.*
- *Teman-teman seperjuangan Muslimah Cendekia UNY dan regional DIY. Terimakasih atas pelajaran hidup yang berharga.*

**ANALISIS KEPUTUSAN MAHASISWA MENEMPUH PENDIDIKAN PADA
JURUSAN PENDIDIKAN EKONOMI FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS
NEGERI YOGYAKARTA**

Oleh:
Zahbiadina Latifah
NIM. 12804244035

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mengetahui hubungan kelompok referensi dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY; (2) Mengetahui hubungan status sosial ekonomi keluarga dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.

Penelitian ini merupakan penelitian asosiatif (hubungan) dengan pendekatan kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah seluruh mahasiswa Pendidikan Ekonomi angkatan 2012-2015 Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. Penentuan sampel dilakukan dengan *proportionate stratified random sampling* menggunakan nomogram *Harry King* dengan jumlah sampel sebanyak 161 mahasiswa. Teknik pengumpulan data dengan angket dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah statistik non-parametrik dengan teknik Kendal tau (τ)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Terdapat hubungan kelompok referensi dengan keputusan mahasiswa menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY dengan nilai koefisien korelasi Kendal tau (τ) 0,203 dan *Asymp. Sig. (2 tailed)* sebesar 0,010; (2) Tidak terdapat hubungan status sosial ekonomi keluarga dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY dengan nilai koefisien korelasi Kendal tau (τ) 0,071 dan *Asymp. Sig. (2 tailed)* sebesar 0,366.

Kata kunci: kelompok referensi, status sosial ekonomi keluarga, keputusan mahasiswa

***AN ANALYSIS OF STUDENTS' DECISIONS TO CONTINUE THEIR
EDUCATION AT THE DEPARTMENT OF ECONOMICS EDUCATION
FACULTY OF ECONOMICS YOGYAKARTA STATE UNIVERSITY***

By:
Zahbiadina Latifah
NIM. 12804244035

ABSTRACT

This study aims to find out: (1) the relationship between the reference group and the students' decisions to continue their education at the Department of Economics Education, Faculty of Economics (FE), Yogyakarta State University, (YSU); and (2) the relationship between the families' social and economic status and the students' decisions to continue their education at the Department of Economics Education, FE, YSU.

This was an associative (relationship) study using the quantitative approach. The research population comprised all the students of Economics Education of the 2012-2015 admission years, FE, YSU. The sample, consisting of 161 students, was determinated by means of the proportionate stratified random sampling using the Harry King nomogram. The data were collected by a questionnaire and documentation. The data analysis used the non-parametric statistics with Kendall's tau (τ).

The results of the study show that: (1) there is a relationship between the reference group and the students' decisions to continue their education at the Department of Economics Education, FE, YSU, with a Kendall's tau (τ) correlation coefficient of 0.203 and Asymp. Sig (2 tailed) of 0.010; and (2) there is no relationship between the families' social and economic status and the students' decisions to continue their education at the Department of Economics Education, FE, YSU, with a Kendall's tau (τ) correlation coefficient of 0.071 and Asymp. Sig (2 tailed) of 0.366.

Keyword: *reference group, families' social and economic status, students' decisions*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan karunia, nikmat, dan hidayah sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan baik. Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian prasyarat guna meraih gelar Sarjana Pendidikan.

Penulis menyadari tanpa bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang tulus kepada:

1. Prof. Dr. Rohmat Wahab, M.Pd., MA., selaku Rektor Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan untuk menempuh pendidikan di Universitas Negeri Yogyakarta.
2. Dekan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian.
3. Bapak Tejo Nurseto, M.Pd., selaku Ketua Jurusan Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan banyak bantuan demi kelancaran penyelesaian skripsi.
4. Ibu Sri Sumardiningsih, M.Si., selaku dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, pengarahan, dan motivasi yang berarti bagi penulis dari awal hingga akhir.
5. Bapak Maimun Sholeh, M.Si., selaku narasumber dan penguji utama yang telah memberikan pengarahan dan masukan yang sangat berguna bagi proses penyusunan skripsi.

6. Bapak Supriyanto, M.M., selaku ketua penguji yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk menguji skripsi yang telah dibuat.
7. Ibu Losina Purnastuti, S.E., M.Ed.Div., Ph.D. selaku pembimbing akademik yang telah memberikan nasehat dan bimbingan selama masa studi.
8. Segenap pengajar Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan pengajaran, ilmu pengetahuan, dan pengalaman selama penulis menimba ilmu.
9. Bapak Dating dan segenap staf karyawan FE UNY yang banyak membantu administrasi penyelesaian skripsi ini.
10. Mahasiswa-mahasiswa Pendidikan Ekonomi angkatan 2012-2015 atas kerjasamanya selama ini.
11. Bapak, ibu, dan keluarga atas dukungan, semangat, nasehat dan do'a yang sungguh luar biasa hebatnya.
12. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan skripsi masih ada kekurangan. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang bersifat mendukung dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pembaca.

Yogyakarta, 9 Agustus 2016

Penulis,



Zahbiadina Latifah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	9
C. Batasan Masalah	9
D. Rumusan Masalah	10
E. Tujuan Penelitian	10
F. Manfaat Penelitian	11
BAB II. KAJIAN PUSTAKA	12
A. Deskripsi Teori	12
1. Jasa Perguruan Tinggi	12
a. Pengertian Jasa Perguruan Tinggi dan Pendidikan Tinggi	12
b. Pemasaran Jasa Perguruan Tinggi	14
c. Karakteristik Jasa Perguruan Tinggi	16
d. Jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY	17
2. Perilaku Konsumen	18
3. Pengambilan Keputusan Konsumen	19
a. Pengertian Keputusan Konsumen	19
b. Pengambilan Keputusan yang Mengacu Model TPB	20
c. Tahap Pengambilan Keputusan Konsumen	24

d. Faktor-faktor yang Menjadi Pertimbangan Keputusan Konsumen	27
4. Keputusan Mahasiswa	30
5. Faktor-faktor yang Menjadi Pertimbangan Keputusan Mahasiswa	31
a. Kelompok Referensi	32
b. Status Sosial Ekonomi Keluarga	36
B. Penelitian yang Relevan	41
C. Kerangka Berfikir	45
D. Paradigma Penelitian	48
E. Hipotesis Penelitian	49
BAB III. METODE PENELITIAN	50
A. Desain Penelitian	50
B. Tempat dan Waktu Penelitian	51
C. Variabel Penelitian	51
D. Definisi Operasional Variabel Penelitian	52
E. Populasi dan Sampel Penelitian	54
F. Teknik Pengumpulan Data	57
G. Instrumen Penelitian	57
H. Uji Coba Instrumen	60
1. Uji Validitas	61
2. Uji Reliabilitas	62
I. Hasil Uji Coba Instrumen	63
1. Hasil Uji Validitas	63
2. Hasil Uji Reliabilitas	65
J. Teknik Analisis Data	66
1. Deskripsi Lokasi Penelitian	66
2. Deskripsi Data	68
3. Uji Hipotesis	69
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	71
A. Hasil Penelitian	71
1. Deskripsi Lokasi Penelitian	71
2. Deskripsi Data	74
3. Uji Hipotesis	86
B. Pembahasan Hasil Penelitian	87
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	92
A. Kesimpulan	92
B. Saran	93
C. Keterbatasan Penelitian	94
DAFTAR PUSTAKA	95
LAMPIRAN	98

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Perkembangan Animo Jurusan Pendidikan Ekonomi Tahun 2010/2011- 2014/2015	4
2. Metode dan Hasil Penelitian Relevan	43
3. Rincian Populasi dalam Penelitian	54
4. Sebaran Sampel Penelitian Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi	56
5. Kisi-Kisi Instrumen Penelitian	58
6. Skor Alternatif Jawaban	60
7. Uji Validitas Keputusan Mahasiswa	63
8. Uji Validitas Kelompok Referensi	64
9. Uji Validitas Status Sosial Ekonomi Keluarga	65
10. Hasil Uji Reliabilitas Instrumen	65
11. Pedoman Konversi Skor ke dalam Empat Kategori	69
12. Karakteristik Responden Berdasarkan Tahun Akademik	71
13. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Orang Tua	72
14. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan Orang Tua	72
15. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Orang Tua	73
16. Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Mahasiswa	75
17. Tingkat Kecenderungan Variabel Keputusan Mahasiswa	76
18. Distribusi Frekuensi Variabel Kelompok Referensi	77
19. Tingkat Kecenderungan Variabel Kelompok Referensi	79
20. Distribusi Frekuensi Status Sosial Ekonomi Keluarga	80
21. Tingkat Kecenderungan Variabel Status Sosial Ekonomi Keluarga	82
22. Hubungan Kelompok Referensi dengan Keputusan Mahasiswa	84
23. Hubungan Status Sosial Ekonomi Keluarga dengan Keputusan Mahasiswa	85
24. Hasil Uji Kendal tau (τ)	86

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Model <i>Theory of Planned Behavior</i> (TPB)	21
2. Model 5 Tahap Pembelian	24
3. Pola Hubungan Antar Variabel	48
4. Paradigma Penelitian	48
5. Diagram Batang Distribusi Frekuensi Keputusan Mahasiswa	75
6. Diagram Lingkaran Tingkat Kecenderungan Variabel Keputusan Mahasiswa	77
7. Diagram Batang Distribusi Frekuensi Kelompok Referensi	78
8. Diagram Lingkaran Tingkat Kecenderungan Variabel Kelompok Referensi	80
9. Diagram Batang Distribusi Frekuensi Status Sosial Ekonomi Keluarga	81
10. Diagram Lingkaran Tingkat Kecenderungan Variabel Status Sosial Ekonomi Keluarga	83

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Instrumen Penelitian Sebelum Uji Validitas dan Reliabilitas	99
2. Instrumen Penelitian Setelah Uji Validitas dan Reliabilitas	100
3. Angket Penelitian	101
4. Tabulasi Data	110
5. Uji Validitas dan Reliabilitas	122
6. Distribusi Frekuensi	124
7. Tingkat Kecenderungan	127
8. Tabel Kontingensi (<i>crosstab</i>)	130
9. Hasil Uji Kendal Tau (τ)	132
10. Surat Izin Penelitian	133

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendidikan merupakan salah satu prioritas terpenting bagi masyarakat. Sebagian masyarakat memiliki harapan untuk dapat melanjutkan dan menyelesaikan pendidikannya hingga ke jenjang paling tinggi. Meskipun sebagian masyarakat yang lain ada juga yang lebih memilih untuk bekerja dan tidak melanjutkan pendidikannya hingga ke jenjang yang lebih tinggi. Pendidikan juga merupakan faktor penting dalam memajukan dan mencerdaskan kehidupan bangsa sekaligus sarana untuk membangun manusia Indonesia. Salah satu tujuan bangsa Indonesia tertuang dalam pembukaan UUD 1945 yaitu untuk mencerdaskan kehidupan bangsa. Menurut UU. No 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional bahwa:

“Pendidikan nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk mengembangkan potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri dan menjadi warga Negara yang demokratis dan bertanggung jawab ”.

Menurut Mohammad Fakry (2008: 3) menyatakan bahwa pendidikan saat ini dapat dikatakan dipengaruhi oleh arus globalisasi yang terus terjadi dengan kecepatan tinggi dan menyentuh setiap aspek kehidupan. Globalisasi

menerobos dinding geografis, kebangsaan, kebudayaan, bahkan peradaban bangsa-bangsa, sehingga pendidikan sebagai muatan globalisasi, tidak dapat dicegah lagi oleh negara dan masyarakat manapun. Hal tersebut kemudian berpengaruh juga pada sebuah institusi atau lembaga pendidikan seperti perguruan tinggi yakni sebagai wahana penyiapan sumber daya manusia berkualitas agar dapat mengikuti laju perkembangan yang semakin pesat.

Buchari Alma (2008: 13) menjelaskan bahwa lembaga pendidikan adalah suatu organisasi produksi yang menghasilkan jasa pendidikan yang dibeli oleh para konsumen. Konsumen utamanya ialah para siswa atau mahasiswa. Dan perguruan tinggi termasuk ke dalam kelompok jasa murni dimana pemberian jasa yang dilakukan didukung alat kerja atau sarana pendukung, seperti ruangan kelas, meja, kursi, buku-buku dan lain sebagainya. Namun, jasa pendidikan lebih menekankan pada kualitas sumber daya manusia yang akan dibentuk melalui tatanan yang terintegrasi antara lembaga pendidikan, kualitas pendidik, proses pengajaran, peserta didik, dan kurikulum.

Adapun arti dari jasa sendiri menurut Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, (2005: 10) merupakan aktivitas, manfaat, atau kepuasan yang ditawarkan untuk dijual. Sedangkan menurut (Philip Kotler & Gary Armstrong, 2008: 36) jasa adalah semua tindakan atau kinerja yang dapat ditawarkan satu pihak kepada pihak lain yang pada intinya tidak berwujud dan

tidak menghasilkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat atau tidak terkait dengan produk fisik.

Saat ini banyak perguruan tinggi baik negeri maupun swasta yang menawarkan berbagai jurusan atau program studi. Hal ini wajar mengingat banyak lulusan SMA/SMK yang berminat meneruskan ke perguruan tinggi. Sebagian masyarakat yang memilih untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang pendidikan tinggi akan dihadapkan pada berbagai pilihan dan permasalahan. Masyarakat akan dihadapkan dengan adanya beragam pilihan perguruan tinggi, program studi atau jurusan, dan berbagai pertimbangan yang harus dipikirkan. Dalam memilih jurusan disesuaikan dengan kemampuan dan keinginan serta rancangan awal sebelum memasuki jenjang pendidikan tinggi, seperti pekerjaan yang akan diperoleh setelah lulus dari jurusan tersebut.

Universitas Negeri Yogyakarta adalah salah satu Perguruan Tinggi Negeri di Yogyakarta yang berbasis kependidikan. Pada tingkat Strata 1 (S1), saat ini Universitas Negeri Yogyakarta mempunyai tujuh fakultas yaitu Fakultas Ilmu Pendidikan (FIP), Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam (FMIPA), Fakultas Bahasa dan Seni (FBS), Fakultas Ilmu Sosial (FIS), Fakultas Teknik (FT), Fakultas Ilmu Keolahragaan (FIK), dan Fakultas Ekonomi (FE).

Jurusan Pendidikan Ekonomi sebagai jurusan tertua yang ada di Fakultas Ekonomi UNY (FE UNY) yakni berdiri sejak tahun 1965 tentunya sangat berpengalaman dalam melaksanakan jasa pendidikan. Hal tersebut

terbukti oleh minat masyarakat yang ingin melanjutkan studi di jurusan Pendidikan Ekonomi UNY cukup banyak. Berikut data perkembangan jumlah mahasiswa Fakultas Ekonomi di Universitas Negeri Yogyakarta :

Tabel 1. Perkembangan Animo Jurusan di Fakultas Ekonomi Tahun 2010/2011 – 2014/2015

Tahun Ajaran					
Jurusan	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015
Pend. Akuntansi	940	1588	1620	1923	2022
Pend. Ekonomi	510	1175	1424	1301	1813
Manajemen	1318	3601	5159	7041	9228
Akuntansi	1678	3693	4115	5879	7439
Pend. ADP	321	910	1200	1749	2631

Sumber : Data Informasi Akademik Mahasiswa FE UNY, 2015

Dari tabel 1 dapat dilihat bahwa jumlah animo jurusan Pendidikan Ekonomi mengalami fluktuasi yang ditunjukkan animo dari tahun 2010/2011 sampai 2014/2015. Pada tahun ajaran 2013/2014 ke 2014/2015 jurusan Pendidikan Ekonomi mengalami peningkatan animo. Akan tetapi jika dilihat dari dua tahun ajaran terakhir, dibandingkan dengan jurusan lain yang ada di Fakultas Ekonomi, jurusan Pendidikan Ekonomi mempunyai peminat yang terendah. Bahkan apabila dibandingkan dengan jurusan Pendidikan Administrasi Perkantoran (ADP) sebagai jurusan baru di FE dimana pada tahun-tahun ajaran sebelumnya mempunyai animo dibawah jurusan Pendidikan Ekonomi. Tentu hal ini menjadi pemacu oleh pihak jurusan untuk selalu meningkatkan kualitas jurusan Pendidikan Ekonomi yang diberikan oleh seluruh jajaran yang ada di jurusan kepada mahasiswa.

Keputusan mahasiswa untuk melanjutkan studi pada tempat studi yang diinginkan adalah suatu keputusan dimana mahasiswa melakukan pertimbangan-pertimbangan yang disesuaikan dengan keadaan atau kondisi yang ada. Jika keadaan atau kondisi yang terlihat tidak sesuai dengan apa yang diharapkan, maka akan terjadi keraguan yang dapat berakibat pada keputusan untuk tidak memilih, dalam hal ini adalah keputusan untuk tidak melanjutkan studi di jurusan yang diharapkan. Pada kenyataannya, pembuatan pilihan (*choice making*) memiliki banyak dimensi dan dampak. Memilih merupakan bagian dari suatu upaya pemecahan sekaligus sebagai bagian dari proses pengambilan keputusan (*decision making*). Dampak penetapan pilihan akan membawa pengaruh jangka pendek dan panjang, baik berupa keuntungan yang akan diperoleh maupun resiko yang akan ditanggung. Terlebih bahwa penetapan pilihan dalam memutuskan melanjutkan studi ke perguruan tinggi merupakan keputusan yang berdampak pada masa depan seseorang (Karina, 2011).

Mahasiswa merupakan konsumen dari produk jasa yang disediakan oleh jurusan. Analisis pengambilan keputusan selain bermanfaat bagi mahasiswa, juga bermanfaat bagi lembaga atau universitas yang terkait. Keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan menjadi penting bagi jurusan Pendidikan Ekonomi sebagai sumber informasi. Informasi tersebut dapat membantu pihak jurusan dalam meningkatkan kualitas jurusan. Untuk

menjawab permasalahan terkait keputusan mahasiswa dalam menempuh jurusan, maka perlu diketahui faktor-faktor yang menjadi pertimbangannya.

Dalam penelitian ini faktor-faktor yang menjadi pertimbangan keputusan akan menggunakan model *theory of planned behavior* (TPB) yang dikembangkan oleh Beck dan Ajzen (1991). TPB menjelaskan bahwa niat seseorang dalam perilaku dibentuk oleh empat faktor, yaitu sikap (*attitude*), norma subjektif (*subjective norm*), kontrol perilaku (*perceived behavior control*), dan kewajiban moral (*moral obligation*). Sikap merupakan kecenderungan yang dipelajari untuk memberikan respon terhadap obyek secara konsisten baik dalam rasa suka maupun tidak suka. Norma subjektif merupakan persepsi seseorang tentang pemikiran orang lain yang akan mendukungnya dalam melakukan sesuatu, dalam hal ini termasuk kelompok referensi. Kontrol perilaku adalah persepsi kemudahan atau kesulitan dalam melakukan suatu perilaku, yang berkaitan dengan ketersediaan dukungan dan sumber daya atau hambatan untuk melakukan suatu perilaku, dalam hal ini termasuk status sosial ekonomi keluarga. Kewajiban moral merupakan kewajiban atas norma benar dan salah sebagaimana diterima dan diakui oleh masyarakat.

Kelompok referensi sering dijadikan pedoman oleh seseorang dalam bertingkah laku. Anggota-anggota kelompok referensi sangat berperan dalam proses sosialisasi mahasiswa sebagai konsumen. Dalam interaksinya, mahasiswa sebagai anggota dari suatu kelompok referensi secara tidak

langsung akan dipengaruhi oleh norma-norma dan nilai-nilai budaya dalam masyarakat lingkungan sekitar. Meskipun kelompok referensi berhubungan erat dengan keputusan mahasiswa, akan tetapi terkadang terdapat kendala didalam proses komunikasi sehingga terjadi ketidakseimbangan antara informasi yang disampaikan oleh kelompok referensi terhadap mahasiswa.

Menurut Santrock (2009: 194) menyatakan bahwa status sosial ekonomi merujuk pada kategorisasi orang-orang yang dapat dibedakan menurut karakteristik ekonomi, pendidikan dan pekerjaan orang tua mereka. Status sosial ekonomi didefinisikan sebagai lingkungan sosial dimana seseorang berasal dan juga tingkat ekonomi keluarga orang tersebut. Miflen (1986: 227) seperti yang dikutip Evanti dan Helmy (2012: 5) mengatakan bahwa istilah status sosial ekonomi menunjukkan pada kedudukan seseorang dalam suatu rangking strata yang tersusun secara hirarkis yang merupakan kerataan tertimbang dari hal yang mempunyai nilai dalam suatu masyarakat yang biasa dikenal sebagai *privellege* (kekayaan, beserta gaya hidupnya) dan kekuasaan.

Kondisi ekonomi yang beragam dilihat dari mata pencaharian, pendidikan, dan pendapatan. Kondisi sosial ekonomi keluarga sangat erat kaitannya dengan anak melanjutkan ke perguruan tinggi, dimana dengan adanya mata pencaharian dengan profesi dari orang tua maka akan mempengaruhi keputusan untuk menyekolahkan anaknya ke perguruan tinggi atau tidak. Begitu juga dengan keputusan memilih jurusan, dimana orang tua

ikut serta membimbing tumbuh-kembang atau minat bakat yang dimiliki oleh anak dan disesuaikan dengan kondisi sosial maupun ekonomi keluarga. Keluarga tentunya menginginkan yang terbaik untuk anaknya, pada umumnya anak yang berasal dari keluarga ekonomi menengah keatas lebih banyak mendapatkan pengarahan pengetahuan tentang seluk beluk perguruan tinggi dan kualitas jurusan dibandingkan dengan anak yang berlatar belakang ekonomi rendah.

Mulai tahun 2013 Universitas Negeri Yogyakarta telah menerapkan sistem Uang Kuliah Tunggal (UKT) dimana biaya pendidikan didasarkan pada penghasilan orang-tua dapat menjadi penentu keputusan bagi mahasiswa. Bagi mahasiswa yang berlatar belakang pendapatan rendah dapat memilih UKT yang relatif murah, namun bagi mahasiswa yang berlatar belakang menengah keatas memilih UKT yang lebih tinggi. Pada umumnya pula, pendapatan orang-tua juga berkaitan dengan jabatan maupun status sosial di masyarakat. Meskipun demikian, status sosial ekonomi tidak terlalu menjadi perhatian khusus bagi sebagian mahasiswa, akan tetapi menjadi persmasalahan bagi sebagian yang lain terutama yang ekonomi rendah sehingga terkadang menjadi penghalang dan harus mengandalkan bantuan dalam menentukan keputusan menempuh pendidikan.

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti tertarik untuk memodifikasi perilaku pengambilan keputusan dengan mengacu pada model *theory of planned behavior* (TPB), dengan judul “**Analisis Keputusan**

**Mahasiswa Menempuh Pendidikan pada Jurusan Pendidikan Ekonomi
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta”.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Persaingan begitu ketat memaksa universitas untuk dapat bertahan dan berkembang agar tidak kalah saing dengan universitas lainnya.
2. Jurusan Pendidikan Ekonomi mempunyai jumlah animo terendah pada periode tahun ajaran 2013/2014 dan 2014/2015 bahkan jika dibandingkan dengan jurusan Pendidikan ADP sebagai jurusan baru di FE dan pada tahun-tahun ajaran sebelumnya mempunyai animo dibawah jurusan Pendidikan Ekonomi.
3. Keputusan menempuh jurusan mahasiswa dipengaruhi oleh informasi yang belum tentu tepat dari individu/kelompok referensi yang ada di sekitarnya.
4. Status sosial ekonomi keluarga yang rendah bagi sebagian mahasiswa dapat menjadi penghalang tersendiri sehingga mengandalkan bantuan dalam menentukan keputusan menempuh pendidikan.

C. Batasan Masalah

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui hubungan faktor dari *model theory of planned behavior* (TPB) terhadap pengambilan keputusan yang dilakukan oleh mahasiswa dalam menempuh jurusan Pendidikan Ekonomi FE

UNY. Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah penelitian tersebut maka cakupan penelitian akan dibatasi dengan memfokuskan pada dua faktor dari model TPB yaitu kelompok referensi sebagai turunan dari faktor norma subjektif dan status sosial ekonomi keluarga sebagai turunan dari faktor kontrol perilaku.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, identifikasi masalah, dan batasan masalah, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah ada hubungan kelompok referensi dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY?
2. Apakah ada hubungan status sosial ekonomi keluarga dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui hubungan kelompok referensi dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.
2. Mengetahui hubungan kelompok status sosial ekonomi keluarga dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat sebagai sumbangan pemikiran yang dapat digunakan untuk menguatkan teori yang ada yaitu model TPB dan mengenai masalah yang diteliti yaitu status sosial ekonomi keluarga dan kelompok referensi serta tentang perilaku konsumen, khususnya mengenai keputusan mahasiswa dalam memilih menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.
- b. Penelitian ini juga dapat digunakan sebagai bahan referensi dan bahan informasi yang dapat digunakan untuk memperoleh gambaran dalam penelitian yang sejenis.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan sebagai tambahan wawasan pengalaman dan pengetahuan yang lebih luas mengenai model TPB dan faktor yang menjadi pertimbangan keputusan mahasiswa kuliah di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.

b. Bagi Jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY

Bagi pihak pengelola jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY, penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan dalam meningkatkan kualitas jurusan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

1. Jasa Perguruan Tinggi

a. Pengertian Jasa Perguruan Tinggi dan Pendidikan Tinggi

Kata jasa saat ini memiliki banyak arti. Menurut Kotler dalam Tjiptono (2005) jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, pada dasarnya bersifat *intangible* (tidak berwujud fisik) dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Di dalam jasa, selalu ada aspek interaksi antara pihak konsumen dan pemberi jasa, meskipun pihak-pihak yang terlibat tidak menyadari. Jasa juga bukan barang, jasa adalah suatu proses atau aktivitas-aktivitas, dan aktivitas-aktivitas tersebut tidak berwujud.

Selanjutnya apabila melihat lembaga pendidikan (perguruan tinggi) dari kacamata *corporate*, maka perguruan tinggi adalah suatu organisasi produksi yang menghasilkan jasa pendidikan yang dibeli oleh para konsumen. Konsumen utamanya adalah mahasiswa, disamping itu ada konsumen lain (Buchari Alma, 2008: 13).

UU No. 12 tahun 2012 menjelaskan bahwa “Pendidikan tinggi adalah jenjang pendidikan setelah pendidikan menengah yang mencakup program

diploma, program sarjana, program magister, program doktor, dan program profesi, serta program spesialis, yang diselenggarakan oleh perguruan tinggi berdasarkan kebudayaan bangsa Indonesia”.

Adapun tujuan dari Pendidikan Tinggi adalah sebagai berikut:

- 1) Mengembangkan potensi mahasiswa agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan berakhhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri, terampil, kompeten, dan berbudaya untuk kepentingan bangsa.
- 2) Dihasilkannya ilmu pengetahuan dan teknologi melalui penelitian yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora agar bermanfaat bagi kemajuan bangsa, serta kemajuan peradaban dan kesejahteraan umat manusia.
- 3) Terwujudnya pengabdian kepada masyarakat berbasis penalaran dan karya penelitian yang bermanfaat dalam memajukan kesejahteraan umum dan mencerdaskan kehidupan bangsa.

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa jasa pendidikan tinggi merupakan tindakan yang ditawarkan oleh suatu lembaga/institusi di bidang pendidikan dan pengajaran guna memajukan kehidupan bangsa dan masyarakat Indonesia.

b. Pemasaran Jasa Perguruan Tinggi

Pada sektor jasa, strategi pemasaran jasa juga mutlak untuk digunakan untuk meningkatkan jumlah dan daya beli konsumen. Buchari Alma (2008: 13) menyatakan bahwa apabila produsen tidak mampu memasarkan hasil produksinya, dalam hal ini adalah jasa pendidikan, disebabkan karena mutunya tidak disenangi oleh konsumen, tidak memberikan nilai tambah bagi peningkatan pribadi individu, layanan tidak memuaskan, maka produk jasa tidak akan laku. Akibatnya lembaga pendidikan (perguruan tinggi) sepi peminat bahkan terancam tutup. Dan apabila ditutup, maka akan menimbulkan bencana pada sebuah masyarakat.

Fandy Tjiptono, (2014: 28-34) mengemukakan bahwa terdapat 5 karakteristik jasa, antara lain:

1) *Intangibility* (tidak berwujud fisik)

Jasa berbeda dengan barang. Bila barang merupakan suatu obyek, alat, atau benda, maka jasa adalah suatu perbuatan, tindakan, pengalaman, proses, kinerja (*performance*), atau usaha. Oleh sebab itu ajasa tidak dapat dilihat, dirasa, dicium, didengar, atau diraba sebelum dibeli dan dikonsumsi.

- 2) *Inseparability* (produksi/operasi dan konsumsi berlangsung secara simultan)

Barang biasanya diproduksi, kemudian dijual, lalu dikonsumsi. Sedangkan jasa umumnya dijual terlebih dahulu, baru kemudian dikonsumsi pada waktu dan tempat yang sama.

- 3) *Variability/heterogeneity/inconsistency* (keanekarupaan)

Jasa bersifat sangat variabel, artinya banyak variasi bentuk, kualitas, dan jenis, tergantung pada siapa, kapan, dan dimana jasa tersebut diproduksi.

- 4) *Perishability* (tidak tahan lama/tidak dapat disimpan)

Jasa tidak dapat tahan lama dan tidak dapat disimpan.

- 5) *Lack of ownership* (tidak ada kepemilikan penuh atas jasa yang dibayar)

Pada pembelian barang, konsumen memiliki hak penuh atas penggunaan dan manfaat produk yang dibelinya. Mereka bisa mengkonsumsi, menyimpan, atau menjualnya. Di lain pihak, pada pembelian jasa, pelanggan hanya memiliki akses personal atas suatu jasa untuk jangka waktu yang terbatas.

Lebih lanjut, Buchari Alma (2008: 30) menjelaskan lembaga pendidikan adalah termasuk ke dalam *non-profit organization* atau organisasi yang tidak mengejar laba. Lembaga pendidikan tinggi adalah sebuah kegiatan

yang melayani konsumen, berupa mahasiswa dan juga masyarakat umum yang dikenal sebagai ‘*stakeholder*’. Lembaga pendidikan hakekatnya bertujuan memberikan layanan. Pihak yang dilayani ingin memperoleh kepuasan dari layanan tersebut.

c. Karakteristik Jasa Perguruan Tinggi

Ada catatan yang perlu diperhatikan sesuai dengan pembahasan di dalam penelitian ini, yaitu mengenai jasa pendidikan terutama jasa perguruan tinggi. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam karakteristik jasa pada perguruan tinggi (Rambat Lupiyoadi & Hamdani, 2008: 148), antara lain:

- 1) Perguruan tinggi termasuk ke dalam kelompok jasa murni dimana pembelian jasa yang dilakukan didukung alat kerja atau sarana pendukung semata. Seperti ruangan kelas, kursi, meja, buku-buku, dan sebagainya.
- 2) Jasa yang diberikan membutuhkan kehadiran penggunaan jasa (mahasiswa). Jadi, disini pelanggan yang mendatangi lembaga pendidikan tersebut untuk mendapatkan jasa yang diinginkan. Meskipun dalam perkembangannya ada juga yang menawarkan program universitas terbuka, kuliah jarak jauh (*distance learning*), dan lain-lain.
- 3) *High Contact System*, kontak antara pemberi dan penerima jasa terbilang tinggi. Pelanggan dan penyedia jasa terus berinteraksi selama

proses pemberian jasa berlangsung. Dengan kata lain, untuk menerima jasa, pelanggan harus menjadi bagian dari sistem jasa tersebut.

- 4) Hubungan dengan pelanggan adalah hubungan keanggotaan, dimana pelanggan telah menjadi anggota lembaga pendidikan tersebut. Sistem pemberian jasanya secara terus-menerus dan teratur sesuai dengan kurikulum yang telah ditetapkan.

Untuk menunjang karakteristik dan klasifikasi jasa lembaga pendidikan tinggi tersebut, maka bauran pemasaran pada lembaga pendidikan digolongkan sebagai berikut :

- 1) Program, termasuk proses, dan pengembangan program
- 2) Harga
- 3) Sistem pembayaran jasa dan fasilitas fisik
- 4) Komunikasi

d. Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta

Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, UNY merupakan jurusan yang mempersiapkan lulusannya menjadi calon guru profesional. Jurusan ini menaungi Program Studi (Prodi) Pendidikan Ekonomi yang didirikan berdasarkan SK Presiden RI No. 268 tahun 1965 tanggal 4 September 1965. Prodi Pendidikan Ekonomi selama kurun waktu 1965-2015

telah mengalami beberapa kali perubahan nama. Pada awalnya bernama Prodi Ekonomi Perusahaan, kemudian berubah nama menjadi Prodi Pendidikan Koperasi hingga tahun 1992. Setelah tahun 1992 menjadi bidang keahlian khusus (BKK) Pendidikan Ekonomi di bawah Prodi Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan Dunia Usaha. Pada tahun 2005 berubah nama lagi menjadi Prodi Pendidikan Ekonomi Koperasi dibawah Jurusan Pendidikan Dunia Usaha (PDU) dan mendapatkan akreditasi A. tahun 2006 sampai sekarang prodi Pendidikan Ekonomi Koperasi berubah nama menjadi Pendidikan Ekonomi dibawah Jurusan Pendidikan Ekonomi dengan akreditasi B. Jurusan Pendidikan Ekonomi memiliki visi menjadi program studi terkemuka di Indonesia dalam menyiapkan dan mengembangkan guru ekonomi yang professional dan bermoral yang berwawasan kerakyatan serta berjiwa kewirausahaan.

2. Perilaku konsumen

Perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai proses-proses yang terjadi manakala individu atau kelompok memilih, membeli, menggunakan, atau menghentikan pemakaian produk, jasa, ide, atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan hasrat tertentu Solomon dalam Fandy Tjiptono (2014: 50). Sedangkan Philip Kotler & Gary Armstrong (2008: 158) menyatakan bahwa perilaku konsumen merupakan perilaku konsumen akhir, baik individu maupun rumah tangga yang membeli barang dan jasa untuk

konsumsi pribadi. Dan menurut Ujang Sumarwan (2004: 26) perilaku konsumen pada hakikatnya untuk memahami “ *why do consumers do what they do* ”. Perilaku konsumen adalah semua kegiatan, tindakan, serta proses psikologis yang mendorong tindakan tersebut pada saat sebelum membeli, ketika membeli, menggunakan, menghabiskan produk dan jasa, dan mengevaluasi. Dari berbagai definisi dapat disimpulkan perilaku konsumen adalah semua tindakan yang dilakukan konsumen (individu atau kelompok) dalam membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghentikan pemakaian produk, jasa, ide, pengalaman dengan tujuan memuaskan kebutuhan.

Perilaku konsumen dapat dipelajari dengan dua pendekatan, yaitu pendekatan manajerial dan pendekatan holistik. Berdasarkan kedua pendekatan tersebut, mempelajari perilaku konsumen lebih mengarah pada pemuasan kebutuhan konsumen secara individual. Perubahan perilaku konsumen dimungkinkan dengan mengubah stimulus dan proses yang menghasilkan respon.

3. Pengambilan Keputusan Konsumen

a. Pengertian Keputusan Konsumen

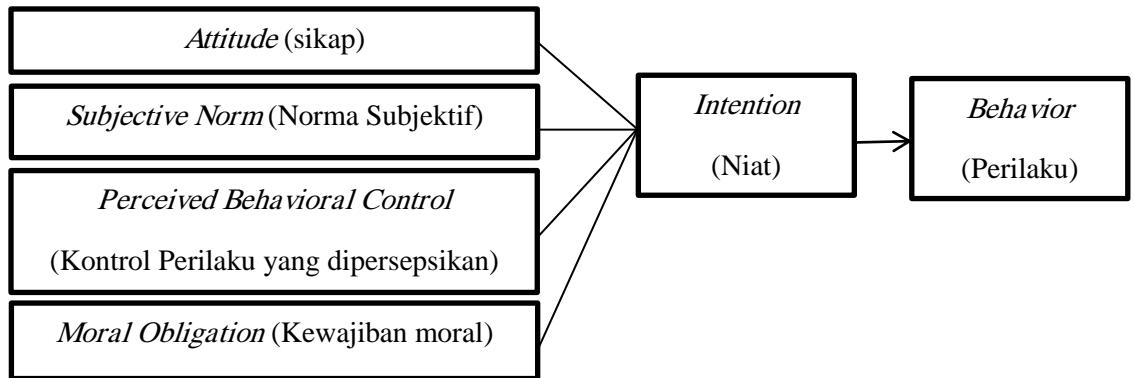
Schiffman dan Kanuk dalam Ujang Sumarwan (2014: 289) mendefinisikan suatu keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif, sehingga jika konsumen tidak memiliki pilihan alternatif, bukanlah suatu situasi konsumen melakukan keputusan. Menurut

Philip Kotler dan Armstrong, Gary (2008: 171) keputusan konsumen merupakan sikap seseorang untuk membeli atau menggunakan suatu barang atau jasa yang telah diyakini akan memberikan kepuasan dan kesediaannya menanggung resiko yang mungkin ditimbulkan. Keputusan konsumen dilakukan tidak secara tiba-tiba, melainkan melalui tahapan-tahapan yang dilalui seseorang ketika melakukan proses pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan diartikan sebagai proses penilaian dan pemilihan dari berbagai alternatif sesuai dengan kepentingan-kepentingan tertentu dengan menetapkan suatu pilihan yang dianggap menguntungkan.

b. Pengambilan Keputusan yang Mengacu Model TPB

Yanti dan Zaki (2013: 6-7) TPB adalah sebuah model yang merupakan perluasan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA) milik Ajzen dan Fishbein (1980) karena keterbatasan pada model asli dalam memprediksi perilaku dimana seseorang memiliki kehendak yang tidak lengkap (Ajzen, 1991). Dalam TRA dijelaskan bahwa niat seseorang terhadap perilaku dibentuk oleh dua faktor utama yaitu sikap terhadap perilaku (*attitude towards behavior*) dan norma subjektif (*subjective norm*). Kemudian Ijzen (1988) menambahkan sebuah konstruk yang belum ada dalam model TRA, yaitu kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*). Lebih lanjut dalam TPB ditambahkan oleh Beck dan Ajzen (1991) satu faktor lagi yaitu kewajiban moral (*moral obligation*). Kewajiban moral didefinisikan sebagai perasaan

individu mengenai kewajiban untuk terlibat atau menolak perilaku tertentu. TPB cocok untuk menjelaskan perilaku apapun yang memerlukan perencanaan, termasuk pengambilan keputusan. Apabila digambarkan dalam sebuah bagan adalah sebagai berikut:



Sumber : Beck dan Ajzen (1991)

Gambar 1. Model *Theory of Planned Behavior* (TPB)

Dalam penelitian ini, TPB digunakan sebagai faktor yang menjelaskan suatu perilaku, yaitu pengambilan keputusan dalam menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi. Pada gambar tersebut, dijelaskan bahwa dalam TPB, niat ditentukan oleh empat variabel anteseden, penjelasannya sebagai berikut:

1) *Attitude* (Sikap)

Sikap terhadap perilaku didefinisikan sebagai perasaan mendukung (*favorableness*) atau tidak memihak (*infavorableness*) terhadap suatu

objek yang akan disikapi (Beck dan Ajzen, 1991). Perasaan ini timbul dari adanya evaluasi individual atas keyakinan terhadap hasil yang didapatkan dari perilaku tersebut (Ajzen, 1985). Sikap merupakan suatu faktor dalam diri seseorang yang dipelajari untuk memberikan respon positif atau negatif pada penilaian terhadap sesuatu yang diberikan. Sikap merupakan kecenderungan yang dipelajari untuk memberikan respon kepada obyek atau kelas obyek secara konsistem baik dalam rasa suka maupun tidak suka. Sebagai contoh apabila seseorang menganggap sesuatu bermanfaat bagi dirinya maka dia akan memberikan respon positif terhadapnya, sebaliknya jika sesuatu tersebut tidak bermanfaat maka dia akan memberikan respon negatif.

2) *Subjective Norm* (Norma Subjektif)

Norma subjektif merupakan persepsi seseorang tentang pemikiran orang lain yang akan mendukung atau tidak mendukungnya dalam melakukan sesuatu. Norma subjektif mengacu pada tekanan sosial yang dihadapi oleh individu untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Atau dengan kata lain norma subjektif adalah pengaruh dari orang-orang di sekitar yang direferensikan (Ajzen, 1991). Seorang individu akan cenderung melakukan perilaku jika termotivasi oleh orang lain yang menyetujuinya untuk melakukan perilaku tersebut. Dalam penelitian ini norma subjektif diturunkan menjadi kelompok referensi sebagai faktor

yang menjadi pertimbangan perilaku mahasiswa dalam membuat keputusan menentukan pendidikan.

3) *Perceived Behavioral Control* (Kontrol Perilaku)

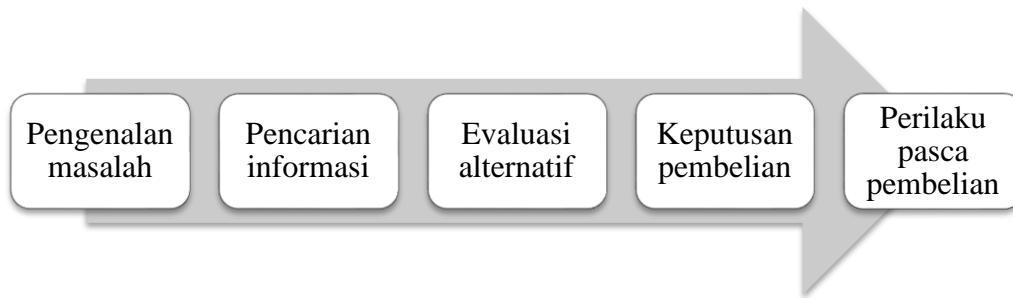
Ajzen (2002) dalam Yanti dan Zaki (2013: 8) mendefinisikan kontrol perilaku sebagai kemudahan yang dirasakan dari melakukan perilaku berdasarkan pengalaman masa lalu dan hambatan yang dapat diantisipasi. Kontrol perilaku adalah persepsi kemudahan atau kesulitan dalam melakukan suatu perilaku, yaitu berkaitan dengan ketersediaan dukungan dan sumber daya atau hambatan untuk melakukan suatu perilaku. Kontrol perilaku dapat mempengaruhi seseorang karena didasarkan atas asumsi bahwa kontrol keperilakuan yang dipersepsikan oleh individu akan memberikan implikasi motivasi pada orang tersebut. Dalam penelitian ini kontrol perilaku diturunkan menjadi status sosial ekonomi keluarga sebagai faktor yang menjadi pertimbangan perilaku mahasiswa dalam membuat keputusan menentukan pendidikan.

4) *Moral Obligation* (Kewajiban Moral)

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), kewajiban moral didefinisikan sebagai kewajiban atas dasar norma benar dan salah sebagaimana diterima dan diakui oleh masyarakat. Ajzen (1991) mengungkapkan bahwa kewajiban moral adalah norma individu, yaitu dengan adanya perasaan bersalah yang dimiliki oleh satu pihak namun tidak dimiliki oleh pihak lain.

c. Tahap Pengambilan Keputusan Konsumen

Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2009: 185) mengenalkan model 5 tahap pembelian, yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian. Seperti pada gambar berikut:



Gambar 2. Model 5 Tahap Pembelian

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, naik ke tingkat tinggi maksimum dan menjadi dorongan; atau kebutuhan bisa timbul akibat rangsangan eksternal.

2) Pencarian Informasi

Tingkat keterlibatan pencarian oleh konsumen dapat dibagi dua, yaitu keadaan pencarian yang paling rendah disebut dengan perhatian

tajam dimana pada tingkat ini seseorang hanya menjadi reseptif terhadap informasi tentang sebuah produk. Pada tingkat berikutnya seseorang dapat memasuki pencarian informasi aktif dimana konsumen mencari bahan bacaan, menelepon teman, melakukan kegiatan *online*, dan mengunjungi toko untuk mempelajari produk tersebut. Adapun dinamika pencarian konsumen yaitu melalui pengumpulan informasi dan kemudian mempelajari pesaing dan fitur mereka.

3) Evaluasi Alternatif

Konsep dasar untuk memahami proses evaluasi yaitu: 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 mengantarkan manfaat yang diperlukan untuk memuaskan kebutuhan. Adapun melalui pengalaman dan pembelajaran masyarakat mendapatkan keyakinan dan sikap. Selanjutnya, keyakinan dan sikap mempengaruhi perilaku pembelian. Dalam tahap evaluasi, konsumen membentuk preferensi antarmerek dalam kumpulan pilihan.

4) Keputusan Pembelian

Hubungan antara evaluasi alternatif dengan keputusan pembelian sangat terintegrasi. Bahkan jika konsumen membentuk evaluasi

merek, ada dua faktor umum yang dapat mengintervensi antara maksud pembelian dan keputusan pembelian. Yang pertama adalah sikap orang lain, dimana sikap seseorang mengurangi preferensi kita untuk sebuah alternatif. Dan yang kedua adalah situasional yang tidak diantisipasi yang mungkin muncul untuk mengubah niat pembelian. Keputusan konsumen untuk memodifikasi, menunda, atau menghindari keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh delapan risiko anggapan, yaitu: (1) risiko fungsional, (2) risiko keuangan, (3) risiko keuangan, (4) risiko sosial, (5) risiko psikologis, (6) risiko waktu.

5) Perilaku Pascapembelian

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. Jika konsumen puas, ia mungkin ingin membeli produk itu kembali. Pelanggan yang puas juga cenderung mengatakan hal-hal baik tentang merek kepada orang lain. Di pihak lain, konsumen yang kecewa mungkin mengabaikan atau mengembalikan produk. Mereka juga mungkin mengajukan tuntutan umum dengan melayangkan keluhan kepada perusahaan, swasta, atau pemerintah.

Jadi dapat disimpulkan bahwa proses pengambilan keputusan konsumen tidak dilakukan secara tiba-tiba melainkan melalui tahapan pembelian yang dilalui dari berbagai pilihan alternatif dengan menetapkan suatu pilihan kebutuhannya yang dianggap terbaik.

d. Faktor-faktor yang Menjadi Pertimbangan Keputusan Konsumen

Keputusan konsumen merupakan suatu bentuk sikap dan perilaku. Seperti yang dijelaskan pada model TPB bahwa ada empat faktor yang mempengaruhi suatu perilaku yaitu sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, dan kewajiban moral. Norma subjektif yang dimaksud dalam penelitian ini dikhkusukan menggunakan kelompok referensi sebagai faktor yang menjadi pertimbangan sikap pengambilan keputusan. Kontrol perilaku yang dimaksud dalam penelitian ini dikhkusukan menggunakan status sosial ekonomi keluarga sebagai faktor yang menjadi pertimbangan sikap pengambilan keputusan. Adapun menurut Ujang Sumarwan (2004: 32) proses keputusan konsumen dalam membeli atau mengkonsumsi produk dan jasa akan dipengaruhi oleh tiga faktor utama, yaitu:

- 1) Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh produsen dan lembaga lainnya
- 2) Faktor perbedaan individu konsumen
- 3) Faktor lingkungan konsumen

Sedangkan menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2009 : 166) mengungkapkan bahwa perilaku pembelian konsumen dipengaruhi oleh faktor budaya, sosial, dan pribadi.

1) Faktor Budaya

Kelas budaya, subbudaya dan sosial sangat mempengaruhi perilaku konsumen. Budaya (*culture*) adalah determinan dasar keinginan dan perilaku seseorang, yaitu melalui keluarga dan institusi utama lainnya dengan nilai-nilai seperti: pencapaian dan keberhasilan, aktivitas, efisiensi dan kepraktisan, proses, kenyamanan materi, individualism, kebebasan, kenyamanan eksternal, humanitarianisme, dan jiwa muda. Adapun setiap budaya terdiri dari beberapa subbudaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk anggota mereka. Dilain sisi, hampir seluruh kelompok manusia mengalami kelas sosial, divisi yang relatif homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat, tersusun seara hirarki dan mempunyai anggota yang berbagi nilai, minat, dan perilaku yang sama.

2) Faktor Sosial

Selain faktor budaya, faktor sosial seperti kelompok referensi, keluarga, serta peran dan status sosial mempengaruhi perilaku pembelian.

Kelompok referensi memperkenalkan perilaku dan gaya hidup baru kepada seseorang, mereka mempengaruhi sikap dan konsep diri, dan mereka menciptakan tekanan kenyamanan yang dapat mempengaruhi pilihan produk dan merek. Adapun keluarga adalah yang terdiri dari orang tua dan saudara kandung misalnya, dimana seseorang mendapatkan orientasi terhadap agama, politik, dan ekonomi serta rasa ambisi pribadi, harga diri, dan cinta. Dari sisi peran dan status, hal tersebut melatarbelakangi konsumen karena orang berpartisipasi dalam banyak kelompok, seperti keluarga, klub, organisasi dimana dari situlah seseorang menyandang peran dan status. Orang memilih produk yang mencerminkan dan mengkomunikasikan peran mereka serta status aktual atau status yang diinginkan dalam masyarakat.

3) Faktor Pribadi

Keputusan pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, meliputi usia dan tahap dalam siklus hidup pembeli, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, serta gaya hidup dan nilai.

Selera dalam mengkonsumsi makanan, pakaian, perabot, dan rekreasi sering berhubungan dengan usia. Konsumsi juga dibentuk oleh siklus hidup keluarga dan jumlah, usia, serta jenis kelamin orang dalam rumah tangga pada satu waktu tertentu.

Adapun pekerjaan dan keadaan ekonomi juga mempengaruhi pola konsumsi. Dimana pilihan produk sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi yaitu penghasilan yang dapat dibelanjakan (tingkat, stabilitas, dan pola waktu), tabungan dan asset (termasuk presentase aset likuid), utang, kekuatan pinjaman, dan sikap terhadap pengeluaran dan tabungan. Dari sisi kepribadian dan konsep diri yang dimaksud adalah karakteristik pribadi yang mempengaruhi perilaku pembeliannya seperti sifat kepercayaan diri, dominasi, otonomi, rasa hormat, kemampuan bersosialisasi, pertahanan, dan kemampuan beradaptasi. Kepribadian juga dapat menjadi variabel yang berguna dalam menganalisis pilihan merek konsumen. Dari sisi gaya hidup dan nilai dimana gaya hidup (*lifestyle*) dapat memotret interaksi seseorang secara utuh dengan lingkungannya, sedangkan nilai inti (*core values*) lebih dalam daripada perilaku atau sikap dan menentukan pilihan dan keinginan seseorang pada tingkat dasar dan panjang.

4. Keputusan Mahasiswa

Keputusan konsumen, yang diasumsikan sebagai keputusan mahasiswa merupakan salah satu faktor penting bagi keberadaan perguruan tinggi. Keputusan yang dipilih mahasiswa dalam menempuh pendidikan tinggi adalah kunci bagi keberlangsungan siklus sebuah perguruan tinggi karena mahasiswa

merupakan asset pendidikan tinggi. Keputusan yang diambil mahasiswa pada prinsipnya merupakan keputusan konsumen dalam menempuh pendidikan di perguruan tinggi sebagai tempat untuk menuntut ilmu.

Keputusan mahasiswa untuk melanjutkan pendidikan tinggi pada jurusan yang diinginkan merupakan suatu keputusan dimana mahasiswa sebelumnya telah melakukan pertimbangan-pertimbangan bagi masa depannya, baik dampak positif maupun negatif. Keputusan tersebut merupakan bagian dari suatu upaya pemecahan masalah yang mempunyai pengaruh terhadap kehidupannya baik dari segi jangka pendek maupun jangka panjang.

Mengacu pada tahap pengambilan keputusan pembelian, maka dapat disimpulkan bahwa keputusan mahasiswa dalam penelitian ini merupakan tahapan yang dilalui dari berbagai pilihan alternatif dengan menetapkan suatu pilihan kebutuhannya yang dianggap terbaik yaitu menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY. Adapun indikator keputusan mahasiswa yaitu: (1) pengenalan masalah, (2) pencarian informasi, (3) evaluasi alternatif, (4) keputusan pembelian, (5) perilaku pascapembelian.

5. Faktor-faktor yang Menjadi Pertimbangan Keputusan Mahasiswa

Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan mahasiswa sebagai konsumen, dalam menempuh jurusan Pendidikan Ekonomi mengacu pada dua faktor *model theory of planned behavior* (TPB) milik Beck dan Ajzen, yaitu norma subjektif yang dikhkususkan pada kelompok referensi dan kontrol perilaku yang

dikhususkan pada status sosial ekonomi keluarga secara rinci dipaparkan sebagai berikut:

a. Kelompok Referensi

Kelompok referensi sangat berarti bagi kehidupan seseorang, sehingga dalam keseharian manusia sebagai makhluk sosial mereka selalu berinteraksi dengan kelompoknya dalam segala tindakan yang mereka lakukan. Kelompok referensi mempengaruhi perilaku seseorang dalam pengambilan keputusan karena mereka mempengaruhi informasi, sikap, dan aspirasi yang membantu menentukan standar seseorang terhadap suatu produk.

Kelompok referensi merupakan seorang individu/kelompok yang secara nyata dapat mempengaruhi perilaku seseorang. Sebuah kelompok referensi terdiri dari dua atau lebih orang yang berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan yang sama. Selanjutnya J.Paul Peter dan Jerry C. Olson (1999: 104) menyatakan bahwa:

“Kelompok referensi melibatkan satu atau lebih orang yang dijadikan sebagai dasar pembanding atau titik referensi dalam membentuk tanggapan afeksi dan kognisi serta menyatakan perilaku seseorang. Kelompok referensi ukurannya beragam (dari satu hingga ratusan orang) dapat memiliki bentuk nyata, atau tidak nyata dan simbolik. Kelompok referensi seseorang (dan seseorang yang menjadi anggota referensi) dapat berasal dari kelas sosial, sub budaya, atau bahkan budaya yang sama atau berbeda”.

Engel, James F., Roger D.Blackwell, & Paul W.Miniard (1994: 166) mengatakan bahwa kelompok referensi adalah orang atau kelompok yang

mempengaruhi secara bermakna perilaku individu. Kelompok referensi memberikan standar (norma) dan nilai yang dapat menjadi perspektif penentu mengenai bagaimana seseorang berfikir atau berperilaku. Kelompok referensi dapat mempengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan pembelian suatu produk atau jasa dengan cara:

1) Pengaruh utilitarian

Pengaruh utilitarian adalah tekanan untuk menyesuaikan diri dengan norma kelompok dalam berpikir dan berperilaku.

2) Pengaruh nilai ekspresif

Pengaruh nilai ekspresif adalah mencerminkan keinginan akan hubungan psikologis dan kesediaan untuk menerima nilai, norma, atau perilaku kelompok lain dari orang lain tanpa tekanan.

3) Pengaruh informasi

Pengaruh ini berkaitan dengan dimana kepercayaan dan perilaku orang lain diterima sebagai buku yang dapat dipercaya dan dibutuhkan mengenai realitas.

Menurut Ujang Sumarwan (2014: 305), kelompok referensi/acuan (*reference group*) adalah seorang individu atau sekelompok orang yang mempengaruhi perilaku seseorang. Kelompok referensi memiliki beberapa jenis, yaitu:

1) Kelompok formal yaitu kelompok yang memiliki struktur organisasi secara tertulis dan keanggotaannya terdaftar secara resmi, sedangkan kelompok informal tidak. Contoh kelompok formal yaitu kelompok kerja di kantor atau tim per divisi, sedangkan kelompok informal yaitu kelompok persahabatan, teman sekolah atau kuliah.

2) Kelompok primer dan sekunder

Kelompok primer adalah kelompok dengan keanggotaan yang terbatas, interaksi antara anggota secara tatap muka, dan memiliki ikatan emosional antar anggota. Sedangkan kelompok sekunder memiliki ikatan yang lebih longgar dari kelompok primer, dan memiliki pengaruh kecil terhadap anggota lainnya. Contoh kelompok primer yaitu keluarga, sedangkan kelompok sekunder yaitu tetangga.

3) Kelompok aspirasi dan disosiasi

Kelompok aspirasi adalah kelompok yang memperlihatkan keinginan untuk mengikuti norma, nilai, maupun perilaku dari orang lain yang dijadikan kelompok acuannya, dan anggotanya tidak harus menjadi anggota kelompok acuan. Sedangkan kelompok disosiasi adalah seseorang atau kelompok yang berusaha untuk menghindari asosiasi dengan kelompok acuan.

Contoh kelompok aspirasi yaitu anak muda yang mengikuti gaya berpakaian para selebriti.

Pada dasarnya seseorang memihak atau bergabung dengan sebuah kelompok referensi untuk 3 alasan, yaitu: (1) untuk mendapatkan pengetahuan yang berharga, (2) untuk mendapatkan penghargaan atau menghindari hukuman, (3) untuk mendapatkan makna yang digunakan untuk membangun, memodifikasi, atau memelihara konsep pribadi mereka.

Mahasiswa didalam pengambilan keputusan menempuh pendidikan akan mendapat saran dari orang terdekatnya yaitu orang tua. Selain orang tua, terkadang informasi yang berasal dari teman maupun alumni dari jurusan yang bersangkutan juga akan mempengaruhi keputusannya. Ketika melihat mahasiswa yang telah lulus atau alumni menjadi orang sukses maka mahasiswa akan terdorong untuk memilih jurusan tersebut.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pengertian kelompok referensi dalam penelitian ini yaitu seorang individu/kelompok orang yang memberikan pengaruh didalam keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan. Adapun indikator kelompok referensi yaitu: (1) kelompok formal, (2) kelompok informasi, (3) kelompok primer, (4) kelompok sekunder, (5) kelompok asosiasi, (6) kelompok disosiasi.

b. Status Sosial Ekonomi Keluarga

Status sosial ekonomi didefinisikan sebagai lingkungan sosial dimana seseorang berasal dan juga tingkat ekonomi keluarga orang tersebut. Miflen seperti yang dikutip Evanti dan Helmy (2012: 5) mengatakan bahwa istilah status sosial ekonomi menunjukkan pada kedudukan seseorang dalam suatu rangking strata yang tersusun secara hirarkis yang merupakan kerataan tertimbang dari hal yang mempunyai nilai dalam suatu masyarakat yang biasa dikenal sebagai *privellege* (kekayaan, beserta gaya hidupnya) dan kekuasaan. Status sosial ekonomi sering juga disebut dengan kelas sosial. Seperti yang diungkapkan juga menurut Santrock (2009: 194) menyatakan bahwa status sosial ekonomi merujuk pada kategorisasi orang-orang yang dapat dibedakan menurut karakteristik ekonomi, pendidikan dan pekerjaan orang tua mereka.

Dalam kehidupan sehari-hari untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia akan terlibat dengan sosial atau masyarakat dan ekonomi. Dapat atau tidaknya seorang anak memenuhi kebutuhan hidup secara tidak langsung tergantung pada status ekonomi keluarganya. Kedua hal tersebut memberikan pengertian bahwa manusia saling berhubungan satu dengan lainnya, yaitu sebagai makhluk sosial yang merupakan bagian dari masyarakat dan mempunyai arti serta peranan dalam kehidupan ekonomi.

Selanjutnya Soerjono Soekanto dalam Saifuddin (2011: 19) mengemukakan bahwa status sosial adalah tempat seseorang secara umum

dalam masyarakatnya sehubungan dengan orang lain, dalam arti lingkungan pergaulannya, prestisnya, dan hak-hak serta kewajiban-kewajibannya. Pada konteks status sosial ekonomi dapat ditarik kesimpulan bahwa prestis seseorang atau keluarga berasal dari pekerjaan Orang Tua & anggota keluarga, pendapatan seluruh anggota keluarga, tingkat pendidikan anggota keluarga, proporsi pendapatan untuk pendidikan anak, jabatan sosial atau profesi Orang Tua, dan kepemilikan barang berharga. Dari pendapat tersebut mempunyai indikator sebagai berikut: (1) pekerjaan Orang Tua & anggota keluarga, (2) pendapatan seluruh anggota keluarga, (3) tingkat pendidikan anggota keluarga, (4) proporsi alokasi pendapatan untuk pendidikan anak, (5) jabatan sosial atau profesi Orang Tua, (6) kepemilikan barang-barang berharga. Berikut penjelasannya:

1) Pekerjaan Orang Tua dan Anggota Keluarga

Yang dimaksud dengan pekerjaan orang tua dan anggota keluarga adalah sesuatu yang dilakukan untuk mencari nafkah dan untuk mengubah dirinya dan keluarganya dengan tujuan meningkatkan taraf hidup.

2) Pendapatan Seluruh Anggota Keluarga

Pendapatan yang dimaksud adalah hasil pemasukan keuangan dari seluruh anggota keluarga. Tujuan seseorang untuk melakukan pekerjaan adalah untuk memperoleh sejumlah pendapatan dalam

rangka pemenuhan kebutuhan baik dirinya sendiri maupun anggota keluarga keluarga yang menjadi tanggungannya.

3) Tingkat Pendidikan Anggota Keluarga

Kemampuan seseorang dalam bersikap terhadap suatu pilihan atau keputusan dapat dipengaruhi oleh tingkat pendidikan. Pendidikan berusaha memberikan bekal hidup dan berlangsung dari kanak-kanak hingga dewasa. Latar belakang pendidikan orang tua dan nggota keluarga merupakan salah satu aktor penting guna membentuk kepribadian seorang anak. Dalam hal ini termasuk pula peranannya dalam pembinaan menumbuhkan apresiasi pendidikan dan pengarahan.

4) Proporsi Alokasi Pendapatan untuk Pendidikan Anak

Proporsi alokasi pendapatan untuk pendidikan anak yaitu besar kecilnya dana yang dikeluarkan oleh orang tua untuk biaya pendidikan anak.

5) Jabatan Sosial atau profesi Orang Tua

Jabatan sosial orang tua yaitu jabatan yang dipegang oleh orang tua dalam masyarakat, misalnya: tokoh agama, kepala desa, perangkat desa, dan lain sebagainya.

6) Kepemilikan Barang-Barang Berharga

Kepemilikan barang-barang berharga yaitu ukuran status seseorang berdasarkan kepemilikan barang-barang berharga yang dimiliki oleh

orang tua, misalnya: rumah, mobil, sepeda motor, perhiasan, TV, kulkas, dan lain sebagainya.

Mahasiswa dalam mengambil keputusan menempuh jurusan akan mendapat saran dari orang terdekatnya, yaitu keluarga. Hal ini sesuai dengan ungkapan Ujang Sumarwan, (2004: 226) bahwa keluarga adalah lingkungan mikro, yaitu lingkungan yang paling dekat dengan konsumen. Keluarga adalah lingkungan dimana sebagian besar konsumen tinggal dan berinteraksi dengan anggota-anggota keluarga lainnya. Anggota keluarga akan saling mempengaruhi dalam pengambilan keputusan. Lebih lanjut, Ujang Sumarwan (2004: 234), berikut beberapa peran anggota keluarga dalam pengambilan keputusan :

1) Inisiator (*initiator*)

Seorang anggota keluarga yang memiliki ide atau gagasan untuk membeli atau mengkonsumsi suatu produk.

2) Pemberi pengaruh (*influencer*)

Seorang anggota keluarga yang selalu diminta pendapatnya mengenai suatu produk atau merek yang akan dibeli.

3) Penyaring informasi (*gatekeeper*)

Seorang anggota keluarga yang menyaring semua informasi yang masuk ke dalam keluarga tersebut.

4) Pengambil keputusan (*decider*)

Seorang anggota keluarga yang memiliki wewenang untuk memutuskan apakah membeli suatu produk atau suatu merek.

5) Pembeli (*buyer*)

Seorang anggota keluarga yang membeli suatu produk atau yang diberi tugas untuk melakukan pembelian produk.

6) Pengguna (*user*)

Seorang anggota keluarga yang menggunakan atau mengkonsumsi suatu produk atau jasa.

Berbagai macam latar belakang atau kondisi status sosial ekonomi yang berbeda menyatakan bahwa pada umumnya anak (mahasiswa) yang berasal dari keluarga menengah keatas lebih banyak mendapatkan pengarahan mengenai pengetahuan pendidikan di pendidikan tinggi dan bimbingan yang baik dari orang tua mereka. Mahasiswa yang berlatar belakang atau kondisi status ekonomi rendah kurang mendapatkan bimbingan dan pengarahan mengenai pengetahuan pendidikan tinggi yang cukup dari orang tua mereka, karena orang tua lebih memusatkan perhatiannya pada bagaimana untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pengertian status sosial ekonomi keluarga adalah kondisi keberadaan keluarga dalam masyarakat dan keuangan anggota keluarga yang dapat memberikan pertimbangan pada keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi UNY.

B. Penelitian yang Relevan

Beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian penulis diantaranya di bawah ini :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Rina Isnaeni (2015) dalam skripsi yang berjudul “Pengaruh Motivasi, Kelompok Referensi, dan Biaya Pendidikan Terhadap Keputusan Mahasiswa dalam Menempuh Pendidikan pada Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh motivasi, kelompok referensi, dan biaya pendidikan terhadap keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada Jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY. Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti terletak pada variabel dependen yakni keputusan mahasiswa, satu variabel independen yakni kelompok referensi, dan objek yang diteliti yakni mahasiswa Pendidikan Ekonomi FE UNY. Sedangkan perbedaannya adalah menggunakan model *theory of planned behavior* (TPB), satu variabel independen yakni variabel status sosial ekonomi, dan tidak menggunakan analisis regresi ganda.
2. Penelitian yang dilakukan Evanti Andriani dan Helmy Adam (2012) dalam jurnal yang berjudul “Pengaruh Biaya Pendidikan, Latar Belakang Sosial Ekonomi, Motivasi, dan Reputasi terhadap Minat Mahasiswa dalam Memilih Prodi S1 Akuntansi Perguruan Tinggi di Malang”.

Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti terletak pada variabel independen yang digunakan yaitu latar belakang sosial ekonomi, meskipun peneliti menggunakan istilah yang berbeda yaitu status sosial ekonomi keluarga. Sedangkan perbedaannya adalah tidak menggunakan biaya pendidikan, motivasi, reputasi sebagai variabel bebas, tidak menggunakan minat sebagai variabel terikat, dan tidak menggunakan analisis regresi ganda.

3. Penelitian yang dilakukan Yanti Tri Handayani dan Zaki Baridwan (2013) dalam jurnal yang berjudul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Ketidakjujuran Akademik : Modifikasi *Theory of Planned Behavior* (TPB)”. Menunjukkan bahwa sikap tidak berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa untuk melakukan perilaku ketidakjujuran akademik. Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah mengacu pada model *theory of planned behavior* (TPB) dan perbedaannya tidak meneliti mengenai ketidakjujuran akademik.

Dari deskripsi singkat dan hasil penelitian yang relevan di atas yang dilakukan oleh beberapa peneliti sebelumnya, maka secara garis besar akan disajikan metode dan hasil penelitian dalam tabel berikut:

Tabel 2. Metode dan Hasil Penelitian Relevan

Penulis	Judul Penelitian	Metode & Sampel Penelitian	Hasil
Rina Isnaeni	Pengaruh Motivasi, Kelompok Referensi, dan Biaya Pendidikan Terhadap Keputusan Mahasiswa dalam Menempuh Pendidikan pada Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta	Menggunakan metode Analisis regresi linier berganda. Pengambilan sampel dengan teknik <i>proportioned stratified random sampling</i> dan menggunakan Nomogram Herry King sehingga sampel yang diperoleh 166 mahasiswa dari Jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.	Variabel motivasi dan biaya pendidikan berpengaruh positif terhadap keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE uny. Tetapi kelompok refrensi tidak berpengaruh.
Evanti dan Helmy Adam	Pengaruh Biaya Pendidikan, Latar Belakang Sosial Ekonomi, Motivasi, dan Reputasi terhadap Minat Mahasiswa dalam Memilih	Menggunakan metode Analisis regresi linier berganda. Pengambilan sampel menggunakan rumus Slovin dengan populasi sebesar 4.439 sehingga diperoleh sampel	Variabel motivasi dan reputasi berpengaruh positif terhadap minat dalam memilih prodi S1 Akuntansi Perguruan Tinggi di Malang, sedangkan variabel biaya pendidikan dan latar

	Prodi S1 Akuntansi Perguruan Tinggi di Malang	sebanyak 370 mahasiswa dari UB, UMM, UIN Maliki, Unisma, dan Unmer	belakang sosial ekonomi mempunyai pengaruh negatif.
Yanti Tri Handayani dan Zaki Baridwan	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Ketidakjujuran Akademik : Modifikasi <i>Theory of Planned Behavior</i> (TPB)	Menggunakan metode survey dalam pengumpulan data dengan mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya sebagai populasi. Sebanyak 169 data (kuisoner) dapat diolah dengan menggunakan <i>smartPLS</i> .	Variabel minat dipengaruhi oleh norma subyektif, kontrol perilaku yang dipersepsikan dan kewajiban moral, sedangkan pengaruh sikap tidak signifikan terhadap minat mahasiswa. konstruk kewajiban moral merupakan variabel yang paling berpengaruh terhadap minat berperilaku apabila dibandingkan dengan ketiga faktor lainnya. Minat berperilaku berpengaruh terhadap perilaku ketidakjujuran akademik.

C. Kerangka Berfikir

Sebelum menguraikan kerangka pemikiran penelitian ini, terlebih dahulu perlu kita ketahui apa yang dimaksud dengan dengan kerangka pikir. Sugiyono, (2011: 65) mengutip dari Uma Sekaran di bukunya yang berjudul *Business Reaserch* menjelaskan bahwa kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.

Jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY merupakan bagian dari UNY sebagai salah satu lembaga perguruan tinggi yang bergerak dalam bidang jasa pendidikan. Keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada dasarnya keputusan konsumen dalam melakukan pembelian. Keputusan mahasiswa mengacu pada 5 tahap pembelian Philip Kotler dan Kevin Keller (2009: 185) yaitu ; (1) pengenalan masalah, (2) pencarian informasi, (3) evaluasi alternatif, (3) keputusan pembelian, (5) perilaku pascapembelian.

Keputusan pengambilan keputusan merupakan suatu bentuk perilaku. Mengacu pada model *theory of planned behavior* (TPB) bahwa perilaku dipengaruhi oleh empat faktor yaitu sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, dan kewajiban moral. Dari model TPB tersebut peneliti menarik dua faktor yang mempengaruhi perilaku yaitu faktor norma subjektif yang diturunkan menjadi kelompok referensi dan faktor kontrol perilaku yang diturunkan menjadi status sosial ekonomi keluarga.

1. Hubungan kelompok referensi terhadap perilaku keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.

Kelompok referensi adalah individu atau sekelompok orang yang dianggap memiliki relevansi signifikan pada seseorang dalam hal mengevaluasi, memberikan aspirasi, atau dalam berperilaku (Solomon, 2002).

Kelompok referensi sangat berperan dalam proses sosialisasi konsumen yaitu bagaimana seseorang menjadi konsumen. Dalam interaksinya, sesama anggota kelompok secara tidak langsung menyampaikan norma-norma dan nilai-nilai budaya dalam masyarakat. Melalui kelompok referensi tersebut konsumen belajar mengenai barang atau jasa apa yang akan dibeli/dikonsumsi, kemana harus membeli, dan bagaimana sikap yang seharusnya dilakukan terhadap barang/jasa tersebut.

Kelompok referensi sering menjadi pedoman oleh konsumen dalam bertingkah laku, oleh karena itu konsumen selalu mengawasi perilaku kelompok tersebut baik perilaku fisik maupun non fisik. Kelompok referensi dalam penelitian ini yaitu pihak-pihak yang memberikan saran untuk menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi UNY.

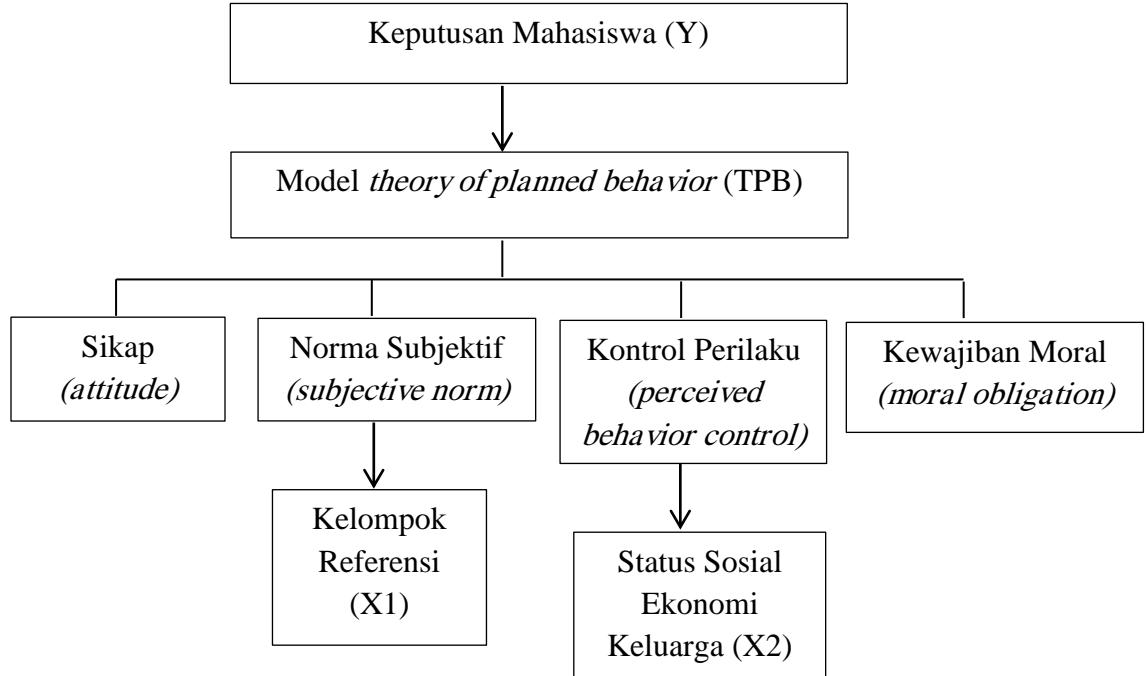
2. Hubungan status sosial ekonomi keluarga terhadap perilaku keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.

Status sosial adalah bentuk dari pengelompokan masyarakat ke dalam kelas atau kelompok yang berbeda. Status sosial dapat mempengaruhi perilaku pengambilan keputusan jenis produk, jasa, dan merek konsumen. Konsumen juga sering memiliki persepsi mengenai kaitan antara satu jenis produk atau jasa dengan status sosial konsumen. Perbedaan kelas atau strata akan menggambarkan perbedaan pendidikan, pendapatan, pemilikan harta benda, gaya hidup, nilai-nilai yang dianut (Ujang Sumarwan, 2004: 218-219).

Karakteristik ekonomi konsumen dapat diukur salah satunya melalui pendapatan. Pendapatan adalah sumber daya material yang penting bagi konsumen. Karena dengan pendapatan itulah konsumen membiayai kegiatan konsumsinya, termasuk menempuh pendidikan. Jumlah pendapatan akan menggambarkan besarnya daya beli dari seorang konsumen. Pendapatan yang diukur dari seorang konsumen biasanya bukan pendapatan yang diterima oleh seorang individu, tetapi diukur semua pendapatan yang diterima oleh semua anggota keluarga dimana konsumen berada (Ujang Sumarwan, 2004: 204).

Status sosial ekonomi keluarga dapat disimpulkan merupakan pengorbanan yang dikeluarkan oleh seluruh anggota keluarga dalam rangka mempengaruhi keputusan pengambilan keputusan mahasiswa menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi UNY.

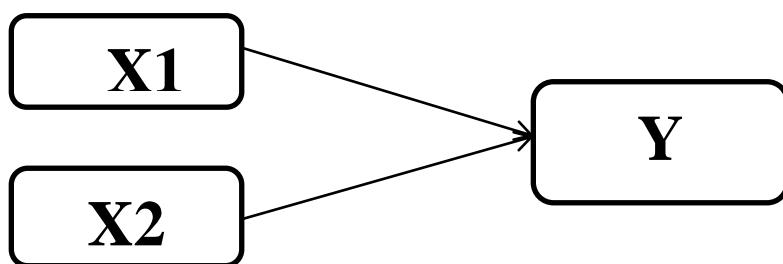
Pola hubungan antar variabel dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 3: Pola Hubungan Antar Variabel

C. Paradigma Penelitian

Paradigma penelitian dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 4: Paradigma Penelitian

Keterangan:

- Y : Keputusan mahasiswa dalam menempuh Pendidikan Ekonomi di FE UNY, sebagai variabel terikat (dependen)
- X1 : Kelompok Referensi, sebagai variabel bebas (independen)
- X2 : Status Sosial Ekonomi Keluarga, sebagai variabel bebas (independen)
- : Hubungan variabel X dengan variabel Y

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Terdapat hubungan kelompok referensi dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.
- 2) Terdapat hubungan status sosial ekonomi keluarga dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Penelitian ini termasuk dalam kategori penelitian *ex post facto*.

Menurut Nana Syaodih Sukmadinata (2015: 55) penelitian *ex post facto* meneliti hubungan sebab akibat yang tidak dimanipulasi atau diberi perlakuan (dirancang dan dilaksanakan) oleh peneliti. Penelitian hubungan sebab akibat dilakukan terhadap program, kegiatan, atau kejadian yang telah berlangsung atau telah terjadi.

Berdasarkan data yang diperoleh, penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian kuantitatif. Dikatakan kuantitatif karena data penelitian yang digunakan berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik (Sugiyono, 2007: 13), yaitu mengolah data dan diperoleh angka-angka untuk menggambarkan tentang status sosial ekonomi keluarga dan kelompok referensi terhadap keputusan mahasiswa.

Berdasarkan tingkat eksplanasinya, penelitian ini termasuk penelitian asosiatif kausal. Penelitian asosiatif kausal adalah penelitian yang mencari hubungan yaitu hubungan variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y).

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. Sasaran dalam penelitian ini adalah mahasiswa jurusan Pendidikan Ekonomi S1 angkatan 2012-2015. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Maret-April 2016.

C. Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja dan ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian dapat diketahui kesimpulannya (Sugiyono, 2007: 60).

Variabel dalam penelitian ini dibagi menjadi 2 yaitu sebagai berikut:

1. Variabel independen

Variabel independen merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (Sugiyono, 2007: 61). Variabel ini sering disebut sebagai variabel bebas atau variabel eksogen. Variabel independen dalam penelitian ini adalah kelompok referensi dan status sosial ekonomi keluarga.

2. Variabel dependen

Variabel ini disebut sebagai variabel terikat atau variabel indogen, yaitu variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas (Sugiyono, 2007: 61). Variabel dependen dalam

penelitian ini adalah keputusan mahasiswa menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi.

D. Definisi Operasional Variabel Penelitian

Definisi operasional variabel adalah penentuan konstruk variabel dengan memberi arti atau menspesifikkan atau membenarkan suatu operasional sehingga menjadi variabel yang dapat diukur (Indrianto dan Supomo dalam Karina, 2011: 56). Definisi operasional variabel dalam penelitian meliputi variabel-variabel serta indikator sebagai berikut:

1. Variabel dependen (Y) dalam penelitian ini adalah keputusan mahasiswa menempuh pendidikan yang dapat diasumsikan sebagai keputusan pemilihan jasa pendidikan. Keputusan mahasiswa adalah kemampuan, upaya, dan tindakan mahasiswa yang secara langsung atau tidak langsung dalam usahanya untuk menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY. Adapun indikator dari keputusan mahasiswa meliputi pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pascapembelian
2. Variabel independen (X) dalam penelitian ini merupakan variabel yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian. Adapun variabel independen dalam penelitian ini adalah:

a. Kelompok referensi

Kelompok referensi adalah seorang/kelompok orang yang memberikan pengaruh terhadap keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi. Kelompok referensi diukur dengan indikator yaitu saran dari kelompok formal dan informal, saran dari kelompok primer dan sekunder, serta saran dari kelompok aspirasi dan disosiasi.

b. Status sosial ekonomi keluarga

Status sosial ekonomi keluarga merupakan kondisi keluarga dalam masyarakat dimana mahasiswa jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY berasal dan juga tingkat ekonomi keluarga yang dapat mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan. Adapun indikator dari status sosial ekonomi keluarga yaitu pekerjaan orang tua dan anggota keluarga, pendapatan seluruh anggota keluarga, tingkat pendidikan anggota keluarga, proporsi alokasi pendapatan untuk pendidikan anak, jabatan sosial/profesi orang tua, dan kepemilikan barang-barang berharga.

E. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2007: 117). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa aktif jurusan Pendidikan ekonomi angkatan 2012-2015 Fakultas Ekonomi UNY.

Tabel 3. Rincian Populasi dalam Penelitian

Program Studi	Angkatan	Jumlah	Prosentase (%)
Pendidikan Ekonomi	2012	104	33
	2013	79	25
	2014	74	23
	2015	63	20
Jumlah Total Populasi		320	100

Sumber: Data Informasi Akademik Mahasiswa Pendidikan Ekonomi, FE UNY

2. Sampel

Menurut (Sugiyono, 2007: 117), sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu, sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili). Sampel dalam penelitian ini adalah sebagian dari mahasiswa jurusan Pendidikan Ekonomi angkatan 2012-2015 Fakultas Ekonomi UNY.

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan dengan *probability sampling* atau *sampling random* menggunakan *proportionate stratified random sampling*. *Probability sampling* merupakan teknik pengumpulan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. *Proportionate stratified random sampling* merupakan teknik yang digunakan bila populasinya mempunyai anggota/unsur yang tidak homogen dan berstrata secara proporsional (Sugiyono, 2007: 120). Dalam penelitian ini teknik *proportionate stratified random sampling* digunakan untuk mempermudah pengambilan sampel, bukan karena dipengaruhi oleh strata.

Dalam menentukan besarnya sampel, peneliti menggunakan Nomogram Harry King dalam (Sugiyono, 2007: 129-130). Dengan taraf kesalahan 5% atau dengan kepercayaan sampel terhadap populasi 95% maka jumlah sampel yang diambil $(0,42 \times 320 \times 1,95) = 160,608$ orang dibulatkan menjadi 161 mahasiswa. Perhitungan jumlah sampel untuk tiap angkatan mengacu pada buku Sugiyono (2010: 103-104), dengan rumus sebagai berikut:

$$P = \frac{nD}{nT} \times S$$

Keterangan:

- P = proporsi sampel tiap angkatan
- nD = jumlah mahasiswa tiap angkatan
- nT = total populasi
- S = jumlah sampel yang diambil

Dengan demikian masing-masing sampel untuk tiap angkatan adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Sebaran Sampel Penelitian Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi

Angkatan	Jumlah Populasi	Proporsi Sampel	Jumlah Sampel
2012 (A)	60	60/320 x 161	30
2012 (B)	44	44/320 x 161	22
2013 (A)	41	41/320 x 161	21
2013 (B)	38	38/320 x 161	19
2014 (U)	14	14/320 x 161	7
2014 (A)	29	29/320 x 161	15
2014 (B)	29	29/320 x 161	15
2015 (A)	31	31/320 x 161	16
2015 (B)	32	32/320 x 161	16
JUMLAH	320		161

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Cara menentukan sampel responden dari seluruh anggota populasi dalam penelitian ini adalah dengan undian. Yaitu dengan cara (1) membuat daftar urutan seluruh anggota populasi di masing-masing angkatan, (2) membuat kartu undian, (3) menuliskan nama atau nomor urut anggota populasi pada masing-masing angkatan dalam kertas undian, (4) mengundi sebanyak jumlah sampel pada masing-masing angkatan yang diperlukan yaitu berjumlah 161.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumentasi dan angket. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dijelaskan sebagai berikut:

1. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda, dan sebagainya (Suharsimi Arikunto, 2013: 274).

Dokumen dapat berbentuk tulisan, gambar, ataupun karya. Dokumentasi dalam penelitian ini adalah daftar nama dan jumlah mahasiswa Pendidikan Ekonomi FE UNY angkatan 2012-2015.

2. Angket (kuesioner)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan untuk mengumpulkan data dengan cara membagi seperangkat pernyataan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya (Sugiyono, 2007: 199). Kuesioner dalam penelitian ini digunakan untuk mengukur variabel kelompok referensi dan status sosial ekonomi keluarga.

G. Instrumen Penelitian

Menurut Sugiyono (2007: 148) instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati.

Instrumen dalam penelitian ini berupa angket (kuesioner) yang berisi butir-butir pertanyaan atau pernyataan. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini berupa angket tertutup sehingga responden tinggal memilih alternatif jawaban yang sudah disediakan.

1. Kisi-kisi instrumen

Kisi-kisi instrumen diperoleh dari definisi operasional pada masing-masing variabel yang didasari pada kajian teori kemudian dikembangkan dalam indikator-indikator yang selanjutnya dijabarkan dalam butir-butir pernyataan. Adapun kisi-kisi instrumen dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 5. Kisi-kisi Instrumen Penelitian

No.	Indikator	No. Item Sebelum Diuji	No. Item Setelah Diuji
Keputusan Mahasiswa			
1	Pengenalan masalah	A1,2*	A1
2	Pencarian informasi	A3*,4	A4
3	Evaluasi alternatif	A5,6	A6
4	Keputusan pembelian	A7*,8,9	A8
5	Perilaku pascapembelian	A10, 11	A11
Kelompok Referensi			
1	Kelompok formal	B1,2*	B1
2	Kelompok informal	B3,4	B3,4
3	Kelompok primer	B5,6	B5,6
4	Kelompok sekunder	B7,8	B7,8
5	Kelompok aspirasi	B9,10	B10
6	Kelompok disosiasi	B11,12	B11,12

No.	Indikator	No. Item Sebelum Diuji	No. Item Setelah Diuji
		Status Sosial Ekonomi Keluarga	
1	Pekerjaan Orang Tua & anggota keluarga	C1,2*	C1
2	Pendapatan seluruh anggota keluarga	C3	C3
3	Tingkat pendidikan anggota keluarga	C4,5	C4,5
4	Proporsi pendapatan untuk pendidikan	C6*,7	C7
5	Jabatan sosial/profesi Orang Tua	C8,9	C8,9
6	Kepemilikan barang berharga	C10,11	C10,11
Jumlah butir pernyataan keseluruhan		34	24

2. Perhitungan skor

Dalam penelitian ini instrumen yang digunakan menggunakan *skala likert*. Dengan skala Likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel, kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan (Sugiyono,2007:134-135).

Dalam penelitian ini, untuk mengukur variabel pengambilan keputusan mahasiswa dan kelompok referensi, responden akan memilih lima alternatif jawaban yaitu Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Netral (N), Tidak Setuju (TS), dan Sangat Tidak Setuju (STS) pada kuesioner berdasarkan skala Likert. Alternatif jawaban untuk setiap butir beserta skor untuk pernyataan positif (+) dimulai dari 5,4,3,2,1 dan pernyataan

negatif (-) dimulai dari 1,2,3,4,5. Dan untuk indikator variabel status sosial ekonomi seperti pekerjaan orang tua dan anggota keluarga, pendidikan anggota keluarga, dan pendapatan seluruh anggota keluarga diperjelas pada pertanyaan umum. Skor alternatif jawaban yang diberikan kepada responden adalah adalah sebagai berikut:

Tabel 6. Skor Aternatif Jawaban

Alternatif jawaban	Skor untuk pertanyaan	
	Positif	Negatif
Sangat seutuju	5	1
Setuju	4	2
Netral	3	3
Tidak setuju	2	4
Sangat tidak setuju	1	5

H. Uji Coba Instrumen

Uji coba instrumen digunakan untuk mengetahui apakah instrumen yang disusun merupakan instrumen yang baik untuk penelitian. Instrumen dikatakan baik harus memiliki dua persyaratan penting yaitu valid dan reliabel. Menurut Suharismi Arikunto (2013: 253) bahwa subyek uji coba dapat diambil sejumlah antara 25-40 orang, suatu jumlah yang sudah memungkinkan pelaksanaan dan analisisnya. Adapun uji coba instrumen dilakukan pada mahasiswa jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta angkatan 2012-2015. Uji coba ini diambil satu kali pada 30 mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Angkatan 2012-2015 Fakultas

Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta secara acak diluar sampel. Data hasil uji coba yang diperoleh untuk mengetahui apakah instrumen tersebut layak digunakan sebagai instrument penelitian atau tidak.

1. Uji Validitas

Suatu instrumen dikatakan valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mengukur data itu valid. Valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur (Sugiyono, 2007: 173). Uji validitas instrumen dilakukan untuk mengetahui kesahihan butir pertanyaan atau pernyataan, sehingga data yang digunakan dalam analisis selanjutnya adalah data yang diambil berdasarkan butir pertanyaan yang valid. Sedangkan butir peranyaan atau pernyataan yang tidak valid maka akan dibuang atau dilakukan perbaikan jika didalam satu instrument tidak ada butir pertanyaan atau pernyataan yang valid. Uji validitas dalam penelitian ini menggunakan uji *statistic Corrected Item Total Correlation* dengan bantuan SPSS. Kriteria dikatakan valid apabila koefisien korelasi lebih dari atau sama dengan 0,3 (Ali Muhsin 2009: 4). Butir pertanyaan yang tidak valid maka akan dibuang dengan kata lain tidak diikutsertakan dalam pengujian selanjutnya atau dilakukan perbaikan jika didalam satu instrument tidak ada butir pertanyaan yang valid.

2. Uji Reliabilitas

Menurut Suharismi Arikunto, (2013: 221) reliabilitas menunjuk pada satu pengertian bahwa sesuatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik. Instumen yang reliabel adalah instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur obyek yang sama, kan menghasilkan data yang sama (Sugiyono, 2007 : 173). Untuk menguji reliabilitas instrumen dapat menggunakan model *Alpha Cronbach* dengan banntuan SPSS.

Uji reliabilitas menunjukkan bahwa suatu instrumen dapat dipercaya untuk digunakan sebagai pengumpul data. Untuk menginterpretasikan hasil uji coba instrumen menggunakan pedoman sebagai berikut:

- 1) Antara 0,800 sampai 1,000 = Sangat Tinggi
- 2) Antara 0,600 sampai 0,800 = Tinggi
- 3) Antara 0,400 sampai 0,600 = Cukup
- 4) Antara 0,200 sampai 0,400 = Rendah
- 5) Antara 0,000 sampai 0,200 = Sangat Rendah

Uji coba reliabilitas dihitung dengan menggunakan koefisien *Alpha*, dengan bantuan *Analyze Scale Reliability*. Instrument dikatakan reliabel atau dapat dipercaya jika memiliki koefisien *Cronbach's*

$\text{Alpha} > 0,60$. Jika koefisien $\text{Cronbach's Alpha} < 0,600$ maka instrument tersebut tidak reliabel.

I. Hasil Uji Coba Instrumen

1. Hasil Uji Validitas

a) Uji Validitas Keputusan Mahasiswa

Instrumen variabel keputusan mahasiswa yang berupa angket dikembangkan menjadi 11 butir pernyataan. Dari uji validitas dengan menggunakan program *SPSS versi 20*, diperoleh 6 butir pernyataan yang tidak valid. Hasil yang diperoleh sebagai berikut:

Tabel 7. Uji Validitas Keputusan Mahasiswa

No. Item Pernyataan	Corrected Item-Total Correlation	Keterangan
1	0.310	Valid
2	-0.319	Tidak Valid
3	-0.359	Tidak Valid
4	0.474	Valid
5	0.201	Tidak Valid
6	0.547	Valid
7	0.075	Tidak Valid
8	0.342	Valid
9	0.137	Tidak Valid
10	0.165	Tidak Valid
11	0.458	Valid

Sumber: data primer yang diolah, 2016

b) Uji Validitas Kelompok Referensi

Instrumen variabel kelompok referensi berupa angket yang dikembangkan menjadi 12 butir pernyataan. Dari hasil uji validitas menggunakan program SPSS versi 20, diperoleh 2 butir pernyataan yang tidak valid. Hasil yang diperoleh sebagai berikut:

Tabel 8. Uji Validitas Kelompok Referensi

No. Item Pernyataan	Corrected Item-Total Correlation	Keterangan
1	0.458	Valid
2	-0.618	Tidak Valid
3	0.361	Valid
4	0.517	Valid
5	0.681	Valid
6	0.590	Valid
7	0.560	Valid
8	0.494	Valid
9	0.234	Tidak Valid
10	0.486	Valid
11	0.637	Valid
12	0.536	Valid

Sumber: data primer yang diolah, 2016

c) Uji Validitas Status Sosial Ekonomi Keluarga

Instrumen variabel status sosial ekonomi keluarga yang berupa angket dikembangkan menjadi 11 butir pernyataan. Dari uji validitas

dengan menggunakan program *SPSS versi 20*, diperoleh 2 butir pernyataan yang tidak valid. Hasil yang diperoleh sebagai berikut:

Tabel 9. Uji Validitas Status Sosial Ekonomi Keluarga

No. Item Pernyataan	Corrected Item-Total Correlation	Keterangan
1	0.506	Valid
2	0.033	Tidak Valid
3	0.605	Valid
4	0.639	Valid
5	0.625	Valid
6	0.250	Tidak Valid
7	0.403	Valid
8	0.492	Valid
9	0.654	Valid
10	0.586	Valid
11	0.343	Valid

Sumber: data primer yang diolah, 2016

2. Hasil Uji Reliabilitas

Berdasarkan hasil analisis menggunakan program *SPSS versi 20*, diperoleh hasil uji reliabilitas instrument sebagai berikut:

Tabel 10. Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

Cronbach's Alpha	Jumlah item	Keterangan
0.849	34	Tinggi

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Dari tabel 10 diketahui nilai Cronbach's Alpha bernilai lebih dari 0.60. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa instrumen untuk mengukur variabel keputusan mahasiswa, kelompok referensi, dan status sosial ekonomi keluarga adalah reliabel dan dapat digunakan untuk pengumpulan data penelitian.

J. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini statistik yang digunakan untuk menganalisis data adalah statistik non-parametrik dengan penyajian deskriptif kuantitatif. Statistik non-parametrik digunakan untuk menguji hipotesis bila datanya berbentuk nominal dan ordinal, dan tidak berlandaskan asumsi bahwa distribusi harus normal (Sugiyono, 2011:248).

1. Deskripsi Lokasi Penelitian

Analisis deskriptif dalam penelitian ini menggunakan distribusi frekuensi. Distribusi frekuensi ditujukan untuk memberi gambaran umum mengenai karakteristik dari mahasiswa jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY angkatan 2012-2015 yang menjadi subyek penelitian meliputi tahun akademik (angkatan), tingkat pendapatan orang tua, dan jenis pekerjaan orang tua.

Tingkat pendapatan orang tua dalam penelitian ini merujuk pada penggolongan menurut BPS. Berdasarkan penggolongannya BPS (Badan Pusat Statistik) membedakan pendapatan penduduk menjadi 4 golongan yaitu:

- a) Golongan pendapatan sangat tinggi adalah jika pendapatan rata-rata >Rp 3.500.000 per bulan.
- b) Golongan pendapatan tinggi adalah jika pendapatan rata-rata antara Rp 2.500.000 s/d Rp 3.500.000 per bulan.
- c) Golongan pendapatan sedang adalah jika pendapatan rata-rata antara Rp 1.500.000 s/d Rp 2.500.000 per bulan.
- d) Golongan pendapatan rendah adalah jika pendapatan rata-rata <Rp 1.500.000 per bulan.

Adapun pekerjaan orang tua merujuk pada pedoman ISCO (*International Standard Classification of Occupation*) pekerjaan diklasifikasikan sebagai berikut: a) profesional ahli teknik dan ahli jenis; b) kepemimpinan dan ketatalaksanaan; c) administrasi tata usaha dan sejenisnya; d) jasa; e) petani; f) produksi dan operator alat angkut atau bengkel. Jadi untuk menentukan status sosial ekonomi yang dilihat dari pekerjaan dapat diberi batasan sebagai berikut: a) pekerjaan berstatus tinggi, yaitu tenaga ahli dan ahli jenis, pemimpin ketatalaksanaan dalam suatu instansi baik pemerintah maupun swasta, tenaga administrasi tata usaha; b) pekerjaan yang berstatus sedang, yaitu pekerjaan di bidang penjualan dan jasa; c) pekerjaan yang berstatus rendah, yaitu petani dan operator alat angkut atau bengkel.

2. Deskripsi Data

Analisis deskriptif bertujuan untuk mendeskripsikan atau menjelaskan tentang gambaran yang diteliti berdasarkan data dari variabel yang diperoleh, dan tidak dimaksudkan untuk pengujian hipotesis. Penyajian hasil analisis deskriptif biasanya berupa frekuensi dan persentase, tabulasi silang, berbagai bentuk grafik, dan *chart* pada data yang bersifat kategorikal, serta berupa statistik-statistik kelompok seperti nilai rata (*mean*) (Saifuddin Azwar, 2004: 126).

Analisis deskriptif diperoleh dari angket/kuesioner yang diberikan kepada responden oleh peneliti. Ada dua langkah untuk dapat mendeskripsikan, yang pertama adalah langkah yang digunakan untuk menggambarkan karakteristik dari mahasiswa yaitu (1) penskoran jawaban responden, (2) menjumlahkan skor total yang didapat oleh jawaban responden, (3) menggambarkan hasil skor melalui diagram batang (4) melihat prosentase tingkat kecenderungan dengan kategori yang ada sehingga diperoleh informasi mengenai hasil penelitian. Penelitian dilakukan dengan melihat tingkat kecenderungan. Data penelitian yang diperoleh dari hasil pengukuran dideskripsikan menjadi beberapa kategori. Kriteria yang digunakan yaitu skor rata-rata ideal (M) dan simpangan baku ideal (Sbi). Menurut Saifudin Azwar (2003: 163) empat kategori kecenderungan adalah sebagai berikut:

Tabel 11. Pedoman Konversi Skor ke dalam Empat Kategori

Skor	Rumus Konversi	Kategori
4	$M + 1,5 Sbi \leq X < M + 3Sbi$	Baik
3	$M \leq X < M + 1,5Sbi$	Cukup Baik
2	$M - 1,5Sbi \leq X < M$	Kurang Baik
1	$M - 3Sbi \leq X < M - 1,5Sbi$	Tidak Baik

Keterangan :

- X : Skor rata-rata
 M : Rata-rata ideal
 : $\frac{1}{2}$ (skor maksimal ideal + skor minimal ideal)
 Sbi : Simpangan Baku
 : $\frac{1}{6}$ (skor maksimal ideal – skor minimal ideal)
 Skor maksimal ideal : Σ butir x skor tertinggi
 Skor minimal ideal : Σ butir x skor terendah

Langkah yang kedua adalah menyajikan hubungan X1 dan X2 dengan Y menggunakan tabel kontingensi atau tabel silang (*crosstab*).

Tabel silang merupakan salah satu cara untuk menggambarkan hubungan antar variabel. Tabel silang dalam penelitian ini digunakan untuk menggambarkan hubungan variabel kelompok referensi (X1) dan status sosial ekonomi keluarga (X2) dengan keputusan mahasiswa (Y).

3. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan uji korelasi Kendal tau (τ) digunakan untuk mencari hubungan dan menguji hipotesis antara dua variabel atau lebih, bila datanya berbentuk ordinal. Kelebihan teknik ini digunakan untuk menganalisis sampel yang jumlah anggotanya lebih dari

10 dan dapat dikembangkan untuk mencari koefisien korelasi parsial. Menurut Sugiyono, (2007: 117) rumus yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

$$\tau = \frac{\sum A - \sum B}{N(N-1)}$$

2

Dimana:

τ = koefisien korelasi Kendal Tau yang besarnya (-1 < 0 < 1)

H = Jumlah rangking atas

L = Jumlah rangking bawah

N = Jumlah anggota sampel

Dalam penelitian ini uji korelasi Kendal tau (τ) digunakan untuk mengetahui hubungan keputusan mahasiswa (Y) dari segi kelompok referensi (X1) dan status sosial ekonomi keluarga (X2) atau tidak. Uji korelasi Kendal tau (τ) dibantu dengan program SPSS menggunakan *Kendall's-tau*.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Lokasi Penelitian

Deskripsi data ini menggambarkan beberapa kondisi responden yaitu mahasiswa jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY angkatan 2012-2015. Data ini memberikan beberapa informasi tentang keadaan responden yang dijadikan subyek penelitian. Dari hasil penyebaran kuesioner, data dalam penelitian ini adalah mahasiswa jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY angkatan 2012-2015 yang berjumlah 161 responden.

1) Karakteristik Responden Berdasarkan Tahun Akademik

Dari hasil pengumpulan data, berdasarkan tahun akademik responden sesuai dengan proporsi sampel penelitian yang telah ditentukan sebelumnya pada Bab III. Berikut data responden berdasarkan tahun akademik:

Tabel 12. Karakteristik Responden Berdasarkan Tahun Akademik

Tahun Akademik	Jumlah (orang)	(%)
2012	52	32
2013	40	25
2014	37	23
2015	32	20
Jumlah	161	100

Sumber: data primer yang diolah, 2016

2) Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Orang Tua

Tabel 13. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Orang Tua

Pendidikan Ayah	Jumlah	(%)	Pendidikan Ibu	Jumlah	(%)
Tidak Sekolah	2	1.24	Tidak Sekolah	4	2.48
SD	18	11.18	SD	20	12.42
SMP	19	11.80	SMP	24	14.90
SMA	68	42.23	SMA	62	38.50
Peruruan Tinggi	54	33.54	Peruruan Tinggi	51	31.67
JUMLAH	161	100	JUMLAH	161	100

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan tabel 13 dapat diketahui bahwa responden dengan tingkat pendidikan orang tua tertinggi pada tingkat SMA yakni sejumlah 42,23% untuk tingkat pendidikan ayah dan 38,50% untuk pendidikan ibu.

Tabel 14. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan Orang Tua

Pekerjaan Ayah	Jumlah	(%)	Pekerjaan Ibu	Jumlah	(%)
Wiraswasta	30	18.63	Wiraswasta	19	11.80
PNS/ TNI/ Polri	47	29.19	PNS/ TNI/ Polri	36	22.36
Pegawai BUMN	3	1.86	Pegawai BUMN	0	0
Pegawai Swasta	20	12.42	Pegawai Swasta	9	5.59
Petani	20	12.42	Petani	7	4.35
Buruh	19	11.80	Buruh	9	5.59
Lainnya.....	22	13.66	Lainnya.....	81	50.31
JUMLAH	161	100	JUMLAH	161	100

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan tabel 14 dapat diketahui bahwa jumlah responden berdasarkan jenis pekerjaan orang tua tertinggi berada pada jenis pekerjaan

PNS/ TNI/ Polri sejumlah 29,19% untuk pekerjaan ayah, sedangkan untuk jenis pekerjaan ibu berada pada jenis pekerjaan lainnya yakni sebesar 50,31% dimana berdasarkan angket didominasi oleh Ibu Rumah Tangga.

Tabel 15. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Orang Tua

Pendapatan Ayah	Jumlah	(%)	Pendapatan Ibu	Jumlah	(%)
Rp 0,00 -			Rp 0,00 -		
Rp 1.500.000,00	77	47.83	Rp 1.500.000,00	114	70.81
Rp 1.500.000,00 -			Rp 1.500.000,00 -		
Rp 2.500.000,00	26	16.15	Rp 2.500.000,00	15	9.32
Rp 2.500.000,00 -			Rp 2.500.000,00-		
Rp 3.500.000,00	28	17.40	Rp 3.500.000,00	13	8.07
>Rp 3.500.000,00	30	18.63	>Rp 3.500.000,00	19	11.80
JUMLAH	161	100	JUMLAH	161	100

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan tabel 15 dapat diketahui bahwa jumlah responden dengan tingkat pendapatan ayah dan ibu tertinggi berada pada tingkat pendapatan Rp 0,00 - Rp 1.500.000,00 yakni sejumlah 77 responden atau 47,83% untuk ayah dan sejumlah 114 responden atau 70,81% untuk ibu. Dapat ditarik kesimpulan berdasarkan penggolongan BPS, mayoritas pendapatan orang tua responden berada di golongan rendah yaitu <Rp.1.500.000,00.

2. Deskripsi Data

Dalam deskripsi data penelitian ini, disajikan informasi secara statistik mengenai Mean (M), Modus (Mo), Median (Me), dan Standar Deviasi (SD). Deskripsi data ini juga menyajikan distribusi frekuensi, diagram batang, dan diagram lingkaran. Berikut ini rincian hasil pengolahan data yang telah dilakukan.

a. Keputusan Mahasiswa

Data mengenai keputusan mahasiswa dalam penelitian ini diperoleh dari skor yang diisi oleh mahasiswa saat mengisi angket. Hasil analisis deskriptif untuk data variabel keputusan mahasiswa diperoleh nilai maksimum 24; nilai minimum 10; *mean* (M) 17,2422; *median* (Me) 17; *modus* (Mo) 18; dan *Standar Deviasi* (SD) 2,44637.

Menurut Sugiyono (2015: 32) untuk menyusun distribusi frekuensi keputusan mahasiswa dilakukan langkah berikut:

- 1) Menghitung jumlah kelas interval = $1+3,3 \log_10 N$
- 2) Menghitung rentang data = data tertinggi – data terendah
- 3) Menghitung panjang kelas = rentang data/jumlah kelas interval

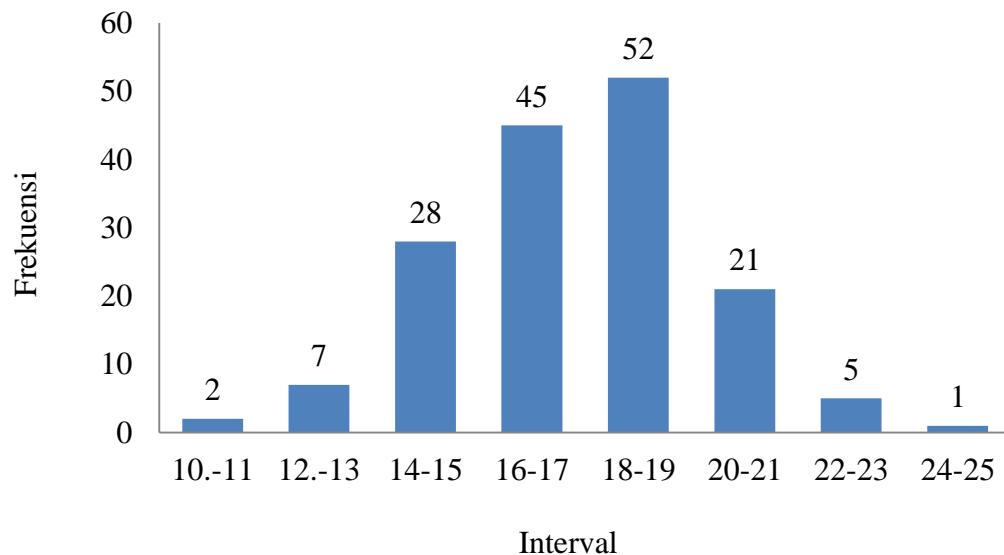
Distribusi frekuensi secara rinci ditunjukkan oleh tabel berikut:

Tabel 16. Distribusi Frekuensi Keputusan Mahasiswa

No	Interval		Frekuensi	Prosentase (%)
1	10	-	11	2
2	12	-	13	7
3	14	-	15	28
4	16	-	17	45
5	18	-	19	52
6	20	-	21	21
7	22	-	23	5
8	24	-	25	1
Jumlah			161	100

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Hasil distribusi frekuensi Tabel 16 digambarkan dalam lingkaran diagram batang sebagai berikut:



Gambar 5. Diagram Batang Distribusi Frekuensi Keputusan Mahasiswa

Gambar 5 menunjukkan bahwa pada penelitian ini keputusan mahasiswa paling banyak terletak pada interval 18-19 dengan proporsi sebesar 32,30% atau sebanyak 52 mahasiswa.

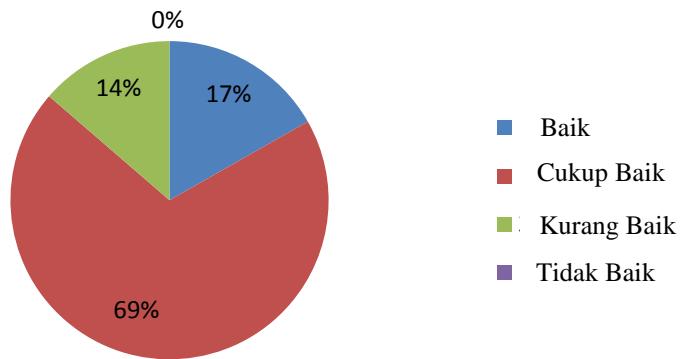
Keputusan mahasiswa dapat digolongkan menjadi empat kategori yaitu:

Tabel 17. Tingkat Kecenderungan Variabel Keputusan Mahasiswa

Skor	Rumus Konversi	Rentang Skor	F	Prosentase (%)	Kategori
4	$M + 1,5 Sbi \leq X < M + 3Sbi$	$20 \leq X < 25$	27	16.77	Baik
3	$M \leq X < M + 1,5Sbi$	$15 \leq X < 20$	112	69.57	Cukup Baik
2	$M-1,5Sbi \leq X < M$	$10 \leq X < 15$	22	13.66	Kurang Baik
1	$M-3Sbi \leq X < M-1,5Sbi$	$5 \leq X < 10$	0	0	Tidak Baik
Total		161		100	

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan tabel 17 diketahui bahwa responden memberikan tanggapan pada variabel keputusan mahasiswa berada pada kecenderungan cukup baik. Hal tersebut dilihat dari prosentase terbesar dengan jumlah 69,57% atau sebanyak 112 mahasiswa dan rata-rata (*mean*) sebesar 17,242. Sedangkan pada kategori baik sebesar 16,77% atau 27 mahasiswa, kategori kurang baik sebesar 13,66% atau 22 mahasiswa, dan kategori tidak baik sebesar 0%. Apabila digambarkan diagram lingkaran sebagai berikut:



Gambar 6. Diagram Lingkaran Tingkat Kecenderungan Variabel Keputusan Mahasiswa

b. Kelompok Referensi

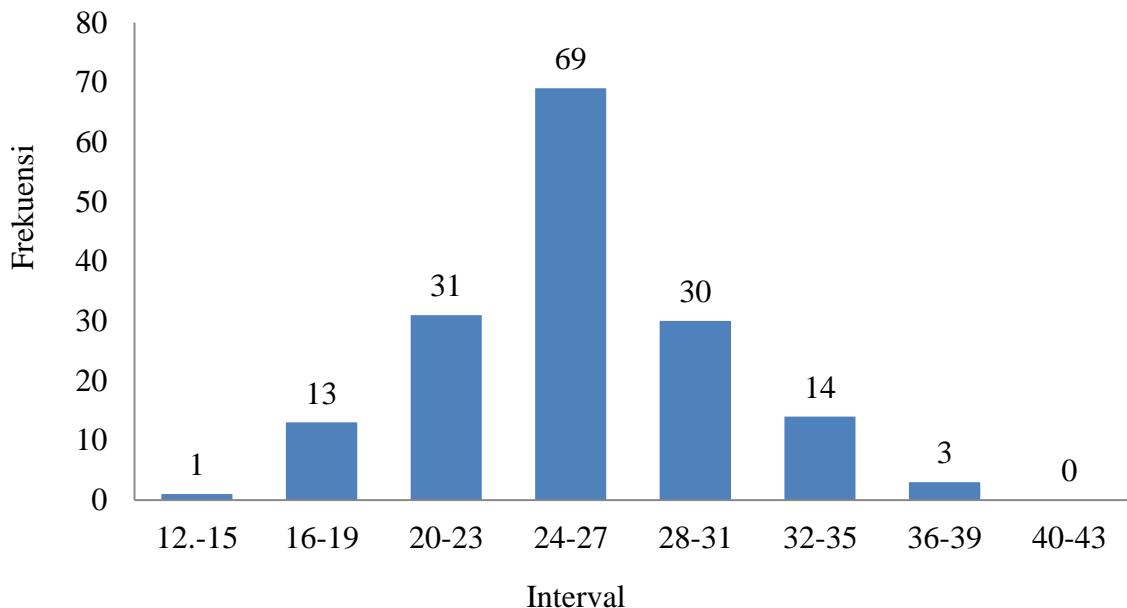
Hasil analisis deskriptif data variabel kelompok referensi diperoleh nilai maksimum 39; nilai minimum 12; *mean* (M) 25,571; *median* (Me) 25; *modus* (Mo) 24; dan *Standar Deviasi* (SD) 4,4703. Adapun distribusi frekuensi variabel kelompok referensi dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 18. Distribusi Frekuensi Variabel Kelompok Referensi

No	Interval	Frekuensi	Presentase (%)
1	12 - 15	1	0.62
2	16 - 19	13	8.07
3	20 - 23	31	19.25
4	24 - 27	69	42.86
5	28 - 31	30	18.63
6	32 - 35	14	8.70
7	36 - 39	3	1.86
8	40 - 43	0	0
Jumlah		161	100

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Hasil distribusi frekuensi data variabel kelompok referensi yang disajikan pada tabel 18 digambarkan dalam diagram batang sebagai berikut:



Gambar 7. Diagram Batang Distribusi Frekuensi Kelompok Referensi

Diagram batang gambar 8 menunjukkan frekuensi terbesar pada kelas interval 24 - 27 dengan frekuensi sebesar 42,86 % atau sebanyak 69 mahasiswa.

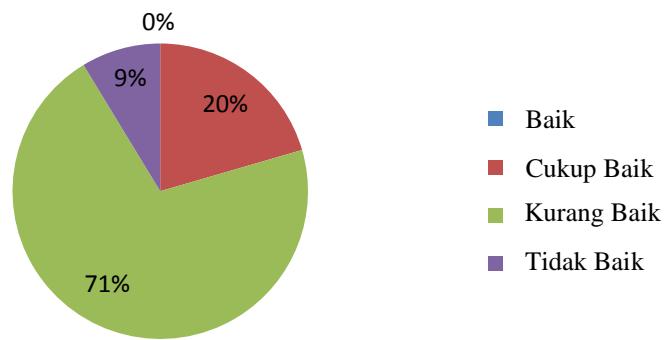
Kelompok referensi dapat digolongkan menjadi empat kategori yaitu:

Tabel 19. Tingkat Kecenderungan Variabel Kelompok Referensi

Skor	Rumus Konversi	Rentang Skor	F	Prosentase (%)	Kategori
4	$M + 1,5 Sbi \leq X < M + 3Sbi$	$40 \leq X < 50$	0	0	Baik
3	$M \leq X < M + 1,5Sbi$	$30 \leq X < 40$	33	20.50	Cukup Baik
2	$M-1,5Sbi \leq X < M$	$20 \leq X < 30$	114	70.81	Kurang Baik
1	$M-3Sbi \leq X < M-1,5Sbi$	$10 \leq X < 20$	14	8.69	Tidak Baik
Total		161	100		

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan tabel 19 diketahui bahwa responden memberikan tanggapan pada variabel kelompok referensi berada pada kecenderungan kurang baik. Hal tersebut dilihat dari prosentase terbesar dengan jumlah 70,81% atau sebanyak 114 mahasiswa dan rata-rata (*mean*) sebesar 25,571. Sedangkan pada kategori baik sebesar 0%, kategori cukup baik sebesar 20,50% atau 33 mahasiswa, dan kategori tidak baik sebesar 8,69% atau 14 mahasiswa. Apabila digambarkan diagram lingkaran sebagai berikut:



Gambar 8. Diagram Lingkaran Tingkat Kecenderungan Variabel Kelompok Referensi

c. Status Sosial Ekonomi Keluarga

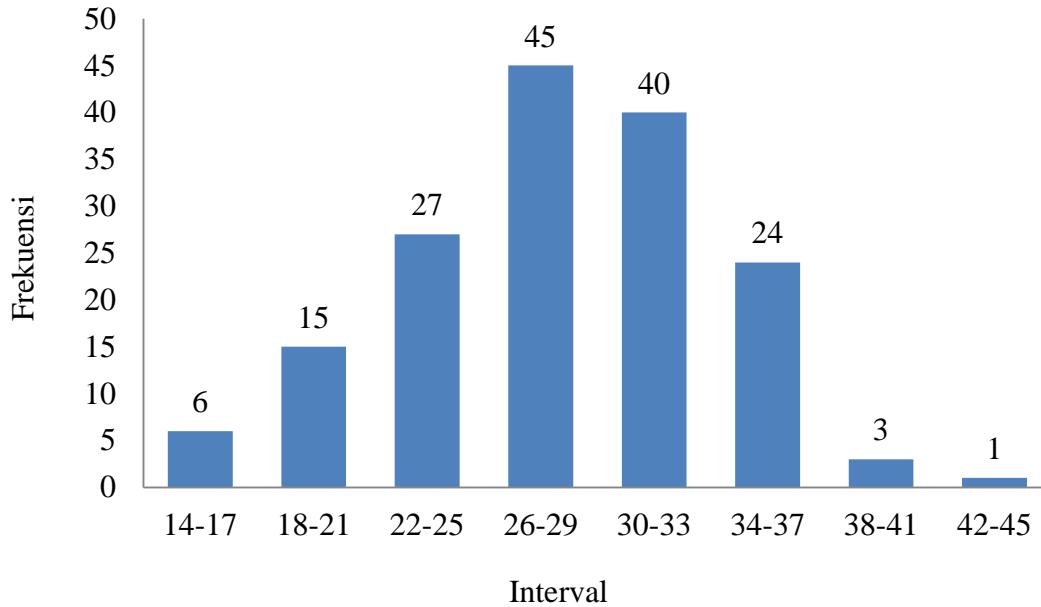
Hasil analisis deskriptif data variabel status sosial ekonomi keluarga diperoleh nilai maksimum 42; nilai minimum 14; *mean* (M) 28,118; *median* (Me) 29; *modus* (Mo) 29; dan *Standar Deviasi* (SD) 5,5895. Adapun distribusi frekuensi variabel status sosial ekonomi keluarga dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 20. Distribusi Frekuensi Variabel Status Sosial Ekonomi Keluarga

No	Interval		Frekuensi	Prosentase (%)
1	14	-	17	6
2	18	-	21	15
3	22	-	25	27
4	26	-	29	45
5	30	-	33	40
6	34	-	37	24
7	38	-	41	3
8	42	-	45	1
Jumlah			161	100

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Hasil distribusi frekuensi data variabel status sosial ekonomi keluarga yang disajikan pada tabel 20 digambarkan dalam diagram batang sebagai berikut:



Gambar 9. Diagram Batang Distribusi Frekuensi Status Sosial Ekonomi Keluarga

Diagram batang pada gambar 11 menunjukkan frekuensi terbesar terletak pada kelas interval 26 - 29 dengan frekuensi sebesar 27,95% atau sebanyak 45 mahasiswa.

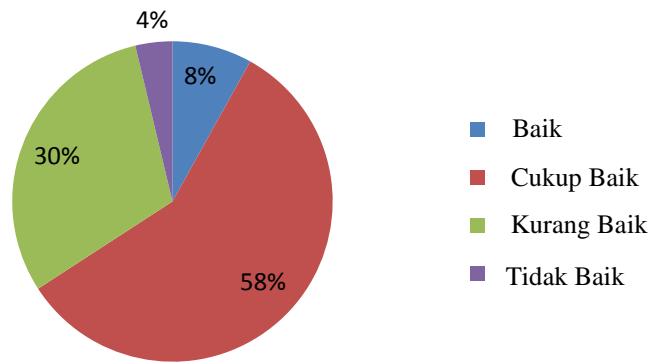
Status sosial ekonomi keluarga dapat digolongkan menjadi empat kategori yaitu:

Tabel 21. Tingkat Kecenderungan Variabel Status Sosial Ekonomi Keluarga

Skor	Rumus Konversi	Rentang Skor	F	Prosentase (%)	Kategori
4	$M + 1,5 Sbi \leq X < M + 3Sbi$	$36 \leq X < 45$	13	8.07	Baik
3	$M \leq X < M + 1,5Sbi$	$27 \leq X < 36$	93	57.76	Cukup Baik
2	$M-1,5Sbi \leq X < M$	$18 \leq X < 27$	49	30.43	Kurang Baik
1	$M-3Sbi \leq X < M-1,5Sbi$	$9 \leq X < 18$	6	3.73	Tidak Baik
Total		161	100		

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan tabel 21 diketahui bahwa responden memberikan tanggapan pada variabel status sosial ekonomi keluarga berada pada kecenderungan cukup baik. Hal tersebut dilihat dari prosentase terbesar dengan jumlah 57,76% atau sebanyak 93 mahasiswa dan rata-rata (*mean*) sebesar 28,118. Sedangkan pada kategori baik sebesar 8,07% atau 13 mahasiswa, kategori kurang baik sebesar 30,43% atau 49 mahasiswa, dan kategori tidak baik sebesar 3,73% atau 6 mahasiswa. Apabila digambarkan diagram lingkaran sebagai berikut:



Gambar 10. Diagram Lingkaran Tingkat Kecenderungan Variabel Status Sosial Ekonomi Keluarga

d. Tabel Kontingensi (*crosstabs*)

Salah satu cara untuk menggambarkan hubungan antar variabel adalah dengan membentuk tabel kontingensi antar variabel tersebut. Tabel kontingensi adalah tabel distribusi frekuensi yang menghubungkan dua atau lebih variabel. Dalam penelitian ini tabel kontingensi digunakan untuk menggambarkan apakah ada hubungan atau tidak variabel kelompok referensi (X1) dengan variable keputusan mahasiswa (Y) dan variabel status sosial ekonomi keluarga (X2 dengan variabel keputusan mahasiswa (Y). Rangkaian hubungan variabel X1 dan X2 dengan Y adalah sebagai berikut:

Tabel 22. Hubungan Kelompok Referensi (X1) dengan Keputusan Mahasiswa (Y)

Keputusan Mahasiswa (Y)	Kelompok Referensi (X1)				Total
	Tidak Baik	Kurang Baik	Cukup Baik	Baik	
Tidak Baik	0	0	0	0	0
Kurang Baik	0	4	1	0	5
Cukup Baik	0	9	84	15	108
Baik	0	4	35	9	48
Total	0	17	120	24	161

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan tabel 22, hubungan kategori kelompok referensi (X1) tidak baik dengan kategori keputusan mahasiswa (Y) tidak baik, kurang baik, cukup baik, baik berjumlah 0; kategori X1 kurang baik dengan kategori keputusan mahasiswa (Y) tidak baik 0, kurang baik 4, cukup baik 9, baik 4; kategori X1 cukup baik dengan kategori keputusan mahasiswa (Y) tidak baik 0, kurang baik 1, cukup baik 84, baik 35; dan kategori X1 baik dengan kategori keputusan mahasiswa (Y) tidak baik 0, kurang baik 0, cukup baik 15, baik 9. Kesimpulan dari hubungan X1 dengan Y didominasi oleh kategori cukup baik yaitu sebesar 84 mahasiswa. Adapun tabel tersebut juga menampilkan X1 kurang baik dengan Y baik sebesar 4 mahasiswa. Artinya kelompok referensi pada 4 responden tersebut memiliki pengaruh yang sangat kuat sehingga dapat memberi keputusan pada kategori baik.

Tabel 23. Hubungan Status Sosial Ekonomi Keluarga (X2) dengan Keputusan Mahasiswa (Y)

Keputusan Mahasiswa (Y)	Status Sosial Ekonomi Keluarga (X2)				Total
	Tidak Baik	Kurang Baik	Cukup Baik	Baik	
Tidak Baik	0	0	0	0	0
Kurang Baik	0	2	2	1	5
Cukup Baik	0	14	64	30	108
Baik	0	7	26	15	48
Total	0	23	92	46	161

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Hubungan kategori status sosial ekonomi keluarga (X2) tidak baik dengan kategori keputusan mahasiswa (Y) tidak baik, kurang baik, cukup baik, baik berjumlah 0; kategori X2 kurang baik dengan kategori keputusan mahasiswa (Y) tidak baik 0, kurang baik 2, cukup baik 14, baik 7; kategori X2 cukup baik dengan kategori keputusan mahasiswa (Y) tidak baik 0, kurang baik 2, cukup baik 64, baik 26; dan kategori X2 baik dengan kategori keputusan mahasiswa (Y) tidak baik 0, kurang baik 1, cukup baik 30, baik 15. Kesimpulan dari hubungan X2 dengan Y didominasi oleh kategori cukup baik yaitu sebesar 64 mahasiswa. Adapun tabel tersebut juga menampilkan X2 kurang baik dengan Y baik sebesar 7 mahasiswa. Artinya status sosial ekonomi keluarga pada 7 responden tersebut dibantu oleh faktor lain yang lebih kuat sehingga dapat memberi keputusan pada kategori baik.

3. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini bertujuan untuk membuktikan hubungan kelompok referensi dan status sosial ekonomi keluarga dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan di Jurusan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, yaitu menggunakan Kendal tau (τ). Kendal tau (τ) digunakan untuk mengamati ada tidaknya hubungan antara dua variabel (baris dan kolom). Hasil Uji Kendal tau (τ) sebagai berikut:

Tabel 24. Hasil Uji Kendal tau (τ)

Variabel	Koefisien Korelasi	Asymp. Sig. (2 tailed)	Keterangan
X1	0,203	0,010	Ada hubungan
X2	0,071	0,366	Tidak Ada Hubungan

Sumber: data primer yang diolah, 2016

Berdasarkan hasil tersebut, maka beberapa hal dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Hipotesis untuk penelitian ini:

H₀ : Tidak ada hubungan antara baris dan kolom, atau kelompok Referensi (X1) dan status sosial ekonomi (X2) dengan keputusan mahasiswa menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.

H_a : ada hubungan antara baris dan kolom, atau kelompok Referensi (X1) dan status sosial ekonomi (X2) dengan keputusan mahasiswa menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.

- 2) Pada tabel 27 dapat diketahui bahwa *Asymp. Sig. (2 tailed)* X1 sebesar 0,010 dan nilai koefisien korelasi sebesar 0,203, karena nilai signifikansi 0,010 < (0,05) maka H0 ditolak yang artinya ada hubungan antara kelompok referensi dengan keputusan mahasiswa menempuh pendidikan. Sedangkan X2 diketahui bahwa *Asymp. Sig. (2 tailed)* X2 sebesar 0,366 dan nilai koefisien korelasi sebesar 0,071, karena nilai signifikansi 0,366 > (0,05) maka H0 diterima yang artinya tidak ada hubungan antara status sosisal ekonomi keluarga dengan keputusan mahasiswa menempuh pendidikan.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Hubungan Kelompok Referensi dengan Keputusan Mahasiswa dalam Menempuh Pendidikan pada Jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY

Kelompok referensi adalah seorang/kelompok orang yang akan memberikan pertimbangan atau pengaruh didalam keputusan mahasiswa menempuh pendidikan pada suatu jurusan di lembaga perguruan tinggi. Kelompok referensi dapat meliputi keluarga, teman, tetangga, atau kakak tingkat. Pertimbangan tersebut dapat berupa saran maupun tindakan secara langsung dan tidak langsung. Seperti pada angket butir 1 dan 5 yaitu saran dari alumni Pendidikan Ekonomi FE UNY dan orang tua, pada angket butir 9 berupa tindakan yang dilakukan secara langsung yaitu guru Ekonomi SMA, pada angket butir 10 berupa tindakan secara tidak langsung yaitu kesuksesan alumni jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.

Hasil penelitian menunjukkan ada hubungan variabel kelompok referensi dengan variabel keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY. Hal ini ditunjukkan dengan nilai *Asymp. Sig. (2 tailed)* X1 sebesar $0,010 < (0,05)$. Dengan demikian hipotesis pertama yang menyatakan “**Terdapat hubungan kelompok referensi dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY**” diterima. Ada hubungan kelompok referensi dengan keputusan mahasiswa karena seseorang mahasiswa membutuhkan masukan pendapat atau profil dari orang lain untuk memutuskan pilihan yang terbaik.

Penelitian ini sejalan dengan teori Engel, James ., Roger D.Blackell, & Paull W.Miniard (1994) kelompok referensi memberikan nilai yang dapat menjadi perspektif penentu mengenai bagaimana seseorang berfikir dan berperilaku. Oleh karenanya kelompok referensi berpengaruh kuat dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan yang dituju. Penelitian yang sama dilakukan oleh Diana Eravia dalam jurnal yang berjudul “Analisis Keputusan Mahasiswa Memilih *International Class* UIN SUSKA Riau Sebagai Tempat Melanjutkan Pendidikan” yang menunjukkan kelompok acuan (referensi) berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan mahasiswa.

2. Hubungan Status Sosial Ekonomi Keluarga dengan Keputusan Mahasiswa dalam Menempuh Pendidikan pada Jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY

Hasil menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan variabel status sosial ekonomi keluarga dengan variabel keputusan mahasiswa menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY, yang ditunjukkan dengan nilai *Asymp. Sig. (2 tailed)* X_1 sebesar $0,366 > (0,05)$. Dengan demikian hipotesis kedua yang menyatakan “**Terdapat hubungan status sosial ekonomi keluarga dengan keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY**” ditolak.

Dalam penelitian ini maka dapat diartikan keluarga yang memiliki status sosial ekonomi tinggi di masyarakat tidak ada hubungannya dengan pertimbangan keputusan yang kuat dalam menempuh pendidikan, begitu juga sebaliknya. Mahasiswa dalam memberikan keputusan menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY berhubungan dengan hal-hal lainnya selain status sosial ekonomi keluarga. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Evanti dan Helmy (2012) menunjukkan bahwa latar belakang sosial ekonomi tidak mempengaruhi minat dalam memilih prodi S1 Akuntansi karena seseorang dalam memilih sesuatu tidak hanya mempertimbangkan latar belakang sosial

ekonomi akan tetapi terdapat faktor lain seperti karir di masa yang akan datang lebih menjanjikan.

Jika merujuk pada penelitian yang dilakukan oleh Novita Harahap dalam Rina Isnaeni (2015) menunjukkan faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan LP3I adalah faktor proses, biaya, latar belakang sosial ekonomi, motivasi, fasilitas, referensi, lokasi, promosi, reputasi, alumni, maka artinya apabila dalam penelitian ini status sosial ekonomi keluarga tidak ada hubungan dengan keputusan mahasiswa yaitu ditunjukkan $0,366 > (0,05)$ maka hal-hal lainnya itulah yang lebih dominan memiliki hubungan.

Jika dicermati lebih lanjut, berdasarkan jawaban responden di angket sebanyak 34,8% atau 56 mahasiswa adalah penerima beasiswa. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa tidak merasa keberatan atau tidak terlalu mempertimbangkan status sosial dan ekonomi keluarga dan menghubungkannya dengan keputusan menempuh pendidikan. Hal tersebut dapat dikarenakan salah satunya sudah ada peluang bantuan berbagai jenis beasiswa yang ditawarkan, baik oleh pihak kampus maupun pihak lainnya terutama bagi mahasiswa yang berada di status sosial ekonomi menengah kebawah (rendah) sehingga harapan itulah yang dapat meringankan biaya selama perkuliahan. Atau juga karena yang menjadi pertimbangan untuk mahasiswa menempuh jurusan adalah agar nantinya

dapat memudahkan dalam mencari pekerjaan yang sama yaitu sebagai PNS mengingat tujuan lulusan S1 jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY adalah mencetak pendidik (guru). Hal tersebut diperkuat berdasarkan data diketahui bahwa sebagian besar pekerjaan orang tua sebagai PNS/TNI/POLRI. Menurut ISCO (*International Clasification of Ocupation*) tentang pengklasifikasian pekerjaan yang kemudian diperjelas oleh penelitian yang menyatakan PNS golongan IV keatas termasuk pekerjaan status sosial tinggi, pensiunan PNS golongan IV A keatas, PNS golongan IIIb-IIIc dan PNS golongan IIId-IIIb termasuk golongan pekerjaan status sosial ekonomi sedang. Maka dapat disimpulkan responden dalam penelitian ini berstatus sosial ekonomi sedang (menengah) keatas atau orang yang mapan sehingga status sosial ekonomi keluarga tidak menjadi pertimbangan khusus dalam penentuan keputusan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

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

1. Terdapat hubungan variabel kelompok referensi dengan variabel keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY ditunjukkan oleh koefisien korelasi Kendal tau (τ) dengan nilai *Asymp. Sig. (2 tailed)* 0,010.
2. Pertimbangan kelompok referensi dapat berupa saran maupun tindakan dari keluarga, teman, tetangga, atau kakak tingkat.
3. Tidak terdapat hubungan variabel status sosial ekonomi keluarga dengan variabel keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY ditunjukkan oleh koefisien korelasi Kendal tau (τ) dengan nilai *Asymp. Sig. (2 tailed)* 0,366.
4. Keluarga yang memiliki status sosial ekonomi tinggi di masyarakat tidak ada hubungannya dengan pertimbangan yang kuat keputusan menempuh pendidikan, begitu juga sebaliknya. Hal-hal lain selain status sosial ekonomi keluarga lebih dominan memiliki hubungan dengan keputusan mahasiswa menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan pada penelitian ini, maka dapat disampaikan beberapa saran antara lain:

1. Pihak jurusan harus terus menjaga dan meningkatkan kredibilitas jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY baik yang bersifat akademis maupun non akademis.
2. Meskipun hasil kecenderungan kelompok referensi mayoritas berada di kategori kurang baik tetapi tetap ada hubungan. Hal tersebut adalah peluang bagi pemangku kebijakan jurusan dan universitas untuk mensosialisasikan lebih gencar para alumni jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY yang telah sukses sebagai publik figur sehingga dapat meningkatkan animo calon mahasiswa.
3. Bagi mahasiswa yang memiliki status sosial ekonomi keluarga yang tergolong rendah hendaknya mendapat perhatian lebih dari jurusan dan pembimbing akademik seperti dengan cara mengupayakan program beasiswa lebih banyak maupun berupa bimbingan moral.

C. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan-keterbatasan dalam penelitian ini yaitu:

1. Penelitian ini hanya mengkaji hubungan variabel bebas dengan variabel terikat, tidak mengkaji secara detail jumlah proporsi sumbangan variabel bebas dengan variabel terikat. Hal ini menunjukkan bahwa dua variabel bebas yang diteliti belum mampu menjelaskan analisis keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY secara mendalam.
2. Peneliti tidak dapat mengontrol jawaban responden yang tidak menunjukkan kenyataan sesungguhnya karena pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan angket.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali Muhson. (2009). *Handout Mata Kuliah Aplikasi Komputer*. Program Studi Pendidikan Ekonomi
- _____. (2012). *Handout Mata Kuliah Aplikasi Komputer*. Program Studi Pendidikan Ekonomi
- Anna Rahmadian S.N. (2011). Pengaruh Teman Bergaul dan Keadaan Ekonomi Orang Tua terhadap Motivasi dan Prestasi Belajar Siswa SMK Negeri 7 Yogyakarta. *Skripsi*. Universitas Negeri Yogyakarta
- Buchari Alma dan Ratih Hurriyati. (2008). *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus Pada dan Layanan Prima*. Bandung : Alfabeta
- Beck, L., & Ajzen, I. (1991). *Predicting dishonest actions using the theory of planned behavior*. Journal of Research in Personality, 225, 2285-301
- Departemen Pendidikan Nasional. (2003). Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional. Jakarta: Depdiknas
- Diana Eravia. Analisis Keputusan Mahasiswa Memilih *International Class* UIN SUSKA Riau Sebagai Tempat Melanjutkan Pendidikan : *Jurnal*
- Evanty Andriani dan Helmy Adam. (2012). Pengaruh Biaya Pendidikan, Latar Belakang Sosial Ekonomi, Motivasi, dan Reputasi terhadap Minat Mahasiswa dalam Memilih Prodi S1 Akuntansi Perguruan Tinggi di Malang: *Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi dan Bisnis UB Vol 1, No 2*
- Engel, James F., Roger D.Blacwell, & Paul W.Miniard. (1994). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Bina Aksara
- Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra. (2005). *Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*. Yogyakarta. Andi Offset
- Fandy Tjiptono. (2014). *Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*. Yogyakarta. Andi Offset
- Karina Pradityas Putri.(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
- Kotler, Philip dan Amstrong, Gary. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 12 Jilid 1: Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 Jilid 1: Jakarta: Erlangga

- Nana Syaodih Sukmadinata. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosda Karya Offset
- Peter, J. Paul dan Olson, C. Jerry. (1999). *Consumer Behavior, Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*, Jakarta: Erlangga
- Rambat Lupiyoadi dan A. Hamdani. (2008). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat
- Rina Isnaneni. (2015). Pengaruh Motivasi, Kelompok Referensi, dan Biaya Pendidikan terhadap Keputusan Mahasiswa dalam Menempuh Pendidikan pada Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. *Skripsi*. Universitas Negeri Yogyakarta
- Saifuddin Azwar. (2003). *Penyusunan Skala Psikologi*. Edisi 2. Pustaka Pelajar. Yogyakarta
- _____. (2004). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Saifuddin Zuhri. (2011). Pengaruh Status Sosial Ekonomi Orang Tua dan Lingkungan Teman Sebaya terhadap Minat Melanjutkan Studi ke Perguruan Tinggi Jurusan Pendidikan Akuntansi pada Siswa Kelas XII IPS MAN Gombong Kebumen Tahun Ajaran 2010/2011. *Skripsi*. Universitas Negeri Yogyakarta
- Santrock, John W. (2009). *Psikologi Pendidikan*. Jakarta : Salemba Humanika
- Solomon, M.R. (2002). *Consumer Behavior: buying, having, and being*. New Jersey: Prentice Hall International
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Pendidikan pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta
- _____. (2007). *Statistik NonParametik*. Bandung: Alfabeta
- _____. (2010). *Metode Penelitian Administrasi Dilengkapi dengan Metode R & D*. Bandung: Alfabeta
- _____. (2013). *Metode Penelitian Administrasi Dilengkapi dengan Metode R & D*. Bandung: Alfabeta
- _____. (2015). *Metode Penelitian Administrasi Dilengkapi dengan Metode R & D*. Bandung: Alfabeta
- Suharsimi Arikuto. (2013). Prosedur *Penelitian suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta

Rizki Herdiyanti. (2016). Pengaruh Motivasi Belajar dan Status Sosial Ekonomi Orang Tua terhadap Minat Melanjutkan Studi ke Perguruan Tinggi Siswa Kelas XII IPS Semester Genap SMA Perintis 2 Bandar Lampung Tahun Pelajaran 2015/2016. *Skripsi*. Universitas Lampung

Ujang Sumarwan. (2004). *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indah

_____. (2014). *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indah

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi

Yanti Tri Handayani dan Zaki Baridwan.(2013). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Ketidakjujuran Akademik : Modifikasi *Theory of Planned Behavior* (TPB) : *Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya*

LAMPIRAN

Lampiran 1

INSTRUMEN PENELITIAN SEBELUM UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS

No	Variabel Penelitian	Indikator	Nomor Item
1	Keputusan Mahasiswa (Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, 2009)	Pengenalan masalah	A1,2*
		Pencarian informasi	A3*,4
		Evaluasi alternatif	A5,6
		Keputusan pembelian	A7*,8,9
		Perilaku pascapembelian	A10, 11
2	Kelompok Referensi (Ujang Sumarwan, 2014)	Kelompok formal	B1,2*
		Kelompok informal	B3,4
		Kelompok primer	B5,6
		Kelompok sekunder	B7,8
		Kelompok aspirasi	B9,10
		Kelompok disosiasi	B11,12
3	Status Sosial Ekonomi Keluarga (Soerjono Soekanto dalam Saifuddin. 2011)	Pekerjaan Orang Tua & anggota keluarga	C1,2*
		Pendapatan seluruh anggota keluarga	C3
		Tingkat pendidikan anggota keluarga	C4,5
		Proporsi pendapatan untuk pendidikan	C6*,7
		Jabatan sosial/profesi Orang Tua	C8,9
		Kepemilikan barang berharga	C10,11
Jumlah butir pernyataan keseluruhan			34

Lampiran 2

INSTRUMEN PENELITIAN SETELAH UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS

No	Variabel Penelitian	Indikator	Nomor Item
1	Keputusan Mahasiswa (Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, 2009)	Pengenalan masalah	A1
		Pencarian informasi	A4
		Evaluasi alternatif	A6
		Keputusan pembelian	A8
		Perilaku pascapembelian	A11
2	Kelompok Referensi (Ujang Sumarwan, 2014)	Kelompok formal	B1
		Kelompok informal	B3,4
		Kelompok primer	B5,6
		Kelompok sekunder	B7,8
		Kelompok aspirasi	B10
		Kelompok disosiasi	B11,12
3	Status Sosial Ekonomi Keluarga (Soerjono Soekanto dalam Saifuddin. 2011)	Pekerjaan Orang Tua & anggota keluarga	C1
		Pendapatan seluruh anggota keluarga	C3
		Tingkat pendidikan anggota keluarga	C4,5
		Proporsi pendapatan untuk pendidikan	C7
		Jabatan sosial/profesi Orang Tua	C8,9
		Kepemilikan barang berharga	C10,11
Jumlah butir pernyataan keseluruhan			24

Lampiran 3

ANGKET PENELITIAN

PENGARUH KELOMPOK REFERENSI DAN STATUS SOSIAL EKONOMI KELUARGA TERHADAP KEPUTUSAN MAHASISWA DALAM MENEMPUH PENDIDIKAN PADA JURUSAN PENDIDIKAN EKONOMI FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat-Nya, sehubungan dengan penyelesaian tugas akhir skripsi yang sedang saya lakukan di program studi Pendidikan Ekonomi FE UNY bermaksud mengadakan penelitian dengan judul seperti diatas. Maka saya mengharapkan kesediaan saudara/i untuk mengisi angket ini sesuai dengan keadaan sebenarnya sebagai data yang akan digunakan dalam penelitian. Demikian yang dapat saya sampaikan, atas kerjasamanya saya ucapan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Petunjuk:

1. Isilah identitas responden yang disediakan
2. Bacalah setiap pertanyaan dengan cermat
3. Pilihlah salah satu alternatif jawaban yang menurut saudara/i paling sesuai dengan keadaan yang saudara alami dengan memberikan tanda *check list* (✓) pada kolom alternatif yang telah disediakan.

Hormat Saya,

Zahbiadina Latifah

NIM.12804244035

Identitas Responden

Nama	:			
Jenis Kelamin	:	() Laki-laki	() Perempuan	*pilih salah satu
NIM	:			
IPK	:			
Angkatan	:			
Tempat Tinggal	:	() Kos	() Tidak Kos	*pilih salah satu
Penerima Beasiswa	:	() Ya	() Tidak	*pilih salah satu
Jenis beasiswa yg pernah/sedang diterima				
() BBM/PPA	() Bidik Misi	() Lainnya:.....		

Pertanyaan Umum

Beri tanda *check list* (✓) pada pilihan jawaban yang tersedia

1. Tingkat pendidikan orang tua terakhir

Pendidikan Ayah	Pilihan	Pendidikan Ibu	Pilihan
Tidak bersekolah		Tidak bersekolah	
SD		SD	
SMP		SMP	
SMA		SMA	
Perguruan Tinggi (Diploma/S1-S3)		Perguruan Tinggi (Diploma/S1-S3)	

2. Pekerjaan orang tua

Pekerjaan Ayah	Pilihan	Pekerjaan Ibu	Pilihan
Wiraswasta		Wiraswasta	
PNS/ TNI/ Polri		PNS/ TNI/ Polri	
Pegawai BUMN		Pegawai BUMN	
Pegawai Swasta		Pegawai Swasta	
Petani		Petani	
Buruh		Buruh	
Lainnya.....		Lainnya.....	

3. Pendapatan orang tua

Pendapatan Ayah	Pilihan	Pendapatan Ibu	Pilihan
Rp 0,00 - Rp 1.500.000,00		Rp 0,00 - Rp 1.500.000,00	
Rp 1.500.000,00 - Rp 2.500.000,00		Rp 1.500.000,00 - Rp 2.500.000,00	
Rp 2.500.000,00 – Rp 3.500.000,00		Rp 2.500.000,00 – Rp 3.500.000,00	
>Rp 3.500.000,00		>Rp 3.500.000,00	

Beri tanda *check list* (✓) pada pilihan jawaban yang tersedia

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

N : Netral

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

A. Keputusan Mahasiswa

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Saya menyadari ilmu yang dipelajari saat SMA masih kurang cukup sehingga saya memutuskan melanjutkan kuliah di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
2.	Saya melanjutkan kuliah karena terpaksa untuk mengisi waktu luang					
3.	UNY sudah terkenal dan terjamin sehingga saya sudah percaya dan tidak perlu mencari informasi tentang jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
4.	Saya aktif mencari informasi secara detail tentang jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY sebelum menempuh pendidikan tersebut					
5.	Biaya pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY cukup terjangkau daripada jurusan lain					
6.	Jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY dapat memberikan prospek kerja yang tidak kalah dengan jurusan kependidikan lain					
7.	Jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY kurang sesuai dengan minat saya					
8.	Saya meyakini memilih jurusan Pendidikan Ekonomi adalah pilihan sangat tepat					
9.	Alasan saya memilih jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY salah satunya adalah masa studi yang cepat					
10.	Saya merasa puas dengan kuliah di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
11.	Saya juga merekomendasikan pada orang lain untuk menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					

B. Kelompok Referensi

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Saya disarankan oleh alumni Pendidikan Ekonomi FE UNY untuk menempuh pendidikan di jurusan tersebut					
2.	Saya memilih menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY karena ikut-ikutan teman seorganisasi					
3.	Saya disarankan oleh sahabat saya untuk kuliah pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
4.	Teman-teeman SMA saya memilih menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY sehingga saya juga tertarik					
5.	Orang tua menyarankan saya untuk menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
6.	Saudara-saudara kandung saya ikut serta menyarankan jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
7.	Tetangga saya juga ikut serta memberi masukan untuk memilih jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
8.	Sepupu saya menyarankan untuk menempuh pendidikan di di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
9.	Alasan menempuh menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY karena ingin seperti guru Ekonomi SMA saya					
10.	Saya melihat alumni jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY sebagian besar menjadi orang sukses					
11.	Saya melihat mahasiswa Pendidikan Ekonomi FE UNY sebagai calon guru memiliki perilaku dan penampilan yang sopan dibandingkan dengan mahasiswa jurusan lainnya					
12.	Jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY termasuk jurusan yang memiliki banyak prestasi dibandingkan dengan jurusan kependidikan lainnya					

C. Status Sosial Ekonomi Keluarga

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Pekerjaan ayah dan ibu saya tetap					
2.	Tidak semua anggota keluarga saya berada di usia produktif bekerja (15 tahun keatas) memiliki pekerjaan tetap					
3.	Pendapatan yang diperoleh anggota keluarga saya yang sudah bekerja sangat cukup untuk memenuhi kebutuhan pokok, sekunder, dan tersier					
4.	Se semua anggota keluarga saya yang sudah selesai menempuh pendidikan di bangku SMA bisa menempuh pendidikan tinggi S1					
5.	Orang tua saya dapat menempuh pendidikan S2					
6.	Prosentase alokasi pendapatan keluarga saya hampir semua habis untuk konsumsi					
7.	Sebagian dari penghasilan keluarga dapat disisihkan untuk tabungan keluarga termasuk pendidikan anak					
8.	Orang tua saya aktif sebagai pengurus perkumpulan/yayasan/institusi masyarakat					
9.	Orang tua saya menempati posisi pimpinan dalam jabatan pekerjaannya					
10.	Keluarga saya memiliki mobil pribadi, TV, kulkas, sepeda motor, perhiasan					
11.	Rumah yang ditempati keluarga saya adalah milik pribadi dari bangunan permanen dan semua telah berlantai keramik					

ANGKET PENELITIAN

PENGARUH KELOMPOK REFERENSI DAN STATUS SOSIAL EKONOMI KELUARGA TERHADAP KEPUTUSAN MAHASISWA DALAM MENEMPUH PENDIDIKAN PADA JURUSAN PENDIDIKAN EKONOMI FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat-Nya, sehubungan dengan penyelesaian tugas akhir skripsi yang sedang saya lakukan di program studi Pendidikan Ekonomi FE UNY bermaksud mengadakan penelitian dengan judul seperti diatas. Maka saya mengharapkan kesediaan saudara/i untuk mengisi angket ini sesuai dengan keadaan sebenarnya sebagai data yang akan digunakan dalam penelitian. Demikian yang dapat saya sampaikan, atas kerjasamanya saya ucapan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Petunjuk:

1. Isilah identitas responden yang disediakan
2. Bacalah setiap pertanyaan dengan cermat
3. Pilihlah salah satu alternatif jawaban yang menurut saudara/i paling sesuai dengan keadaan yang saudara alami dengan memberikan tanda *check list* (✓) pada kolom alternatif yang telah disediakan.

Hormat Saya,

Zahbiadina Latifah

NIM.12804244035

Identitas Responden

Nama	:		
Jenis Kelamin	:	() Laki-laki () Perempuan	*pilih salah satu
NIM	:		
IPK	:		
Angkatan	:		
Tempat Tinggal	:	() Kos () Tidak Kos	*pilih salah satu
Penerima Beasiswa	:	() Ya () Tidak	*pilih salah satu
Jenis beasiswa yg pernah/sedang diterima			
() BBM/PPA		() Bidik Misi () Lainnya:.....	

Pertanyaan Umum

Beri tanda *check list* (✓) pada pilihan jawaban yang tersedia

1. Tingkat pendidikan orang tua terakhir

Pendidikan Ayah	Pilihan	Pendidikan Ibu	Pilihan
Tidak bersekolah		Tidak bersekolah	
SD		SD	
SMP		SMP	
SMA		SMA	
Perguruan Tinggi (Diploma/S1-S3)		Perguruan Tinggi (Diploma/S1-S3)	

2. Pekerjaan orang tua

Pekerjaan Ayah	Pilihan	Pekerjaan Ibu	Pilihan
Wiraswasta		Wiraswasta	
PNS/ TNI/ Polri		PNS/ TNI/ Polri	
Pegawai BUMN		Pegawai BUMN	
Pegawai Swasta		Pegawai Swasta	
Petani		Petani	
Buruh		Buruh	
Lainnya.....		Lainnya.....	

3. Pendapatan orang tua

Pendapatan Ayah	Pilihan	Pendapatan Ibu	Pilihan
Rp 0,00 - Rp 1.500.000,00		Rp 0,00 - Rp 1.500.000,00	
Rp 1.500.000,00 - Rp 2.500.000,00		Rp 1.500.000,00 - Rp 2.500.000,00	
Rp 2.500.000,00 – Rp 3.500.000,00		Rp 2.500.000,00 – Rp 3.500.000,00	
>Rp 3.500.000,00		>Rp 3.500.000,00	

Beri tanda *check list* (✓) pada pilihan jawaban yang tersedia

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

N : Netral

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

A. Keputusan Mahasiswa

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Saya menyadari ilmu yang dipelajari saat SMA masih kurang cukup sehingga saya memutuskan melanjutkan kuliah di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
2.	Saya aktif mencari informasi secara detail tentang jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY sebelum menempuh pendidikan tersebut					
3.	Jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY dapat memberikan prospek kerja yang tidak kalah dengan jurusan kependidikan lain					
4.	Saya meyakini memilih jurusan Pendidikan Ekonomi adalah pilihan sangat tepat					
5.	Saya juga merekomendasika pada orang lain untuk menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					

B. Kelompok Referensi

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Saya disarankan oleh alumni Pendidikan Ekonomi FE UNY untuk menempuh pendidikan di jurusan tersebut					
2.	Saya disarankan oleh sahabat saya untuk kuliah pada jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
3.	Teman-teman SMA saya memilih menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY sehingga saya juga tertarik					
4.	Orang tua menyarankan saya untuk menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
5.	Saudara-saudara kandung saya ikut serta menyarankan jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					

6.	Tetangga saya juga ikut serta memberi masukan untuk memilih jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
7.	Sepupu saya menyarankan untuk menempuh pendidikan di jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY					
8.	Saya melihat alumni jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY sebagian besar menjadi orang sukses					
9.	Saya melihat mahasiswa Pendidikan Ekonomi FE UNY sebagai calon guru memiliki perilaku dan penampilan yang sopan dibandingkan dengan mahasiswa jurusan lainnya					
10.	Jurusan Pendidikan Ekonomi FE UNY termasuk jurusan yang memiliki banyak prestasi dibandingkan dengan jurusan kependidikan lainnya					

C. Status Sosial Ekonomi Keluarga

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Pekerjaan ayah dan ibu saya tetap					
2.	Pendapatan yang diperoleh anggota keluarga saya yang sudah bekerja sangat cukup untuk memenuhi kebutuhan pokok, sekunder, dan tersier					
3.	Semua anggota keluarga saya yang sudah selesai menempuh pendidikan di bangku SMA bisa menempuh pendidikan tinggi S1					
4.	Orang tua saya dapat menempuh pendidikan S2					
5.	Sebagian dari penghasilan keluarga dapat disisihkan untuk tabungan keluarga termasuk pendidikan anak					
6.	Orang tua saya aktif sebagai pengurus perkumpulan/yayasan/institusi masyarakat					
7.	Orang tua saya menempati posisi pimpinan dalam jabatan pekerjaannya					
8.	Keluarga saya memiliki mobil pribadi, TV, kulkas, sepeda motor, perhiasan					
9.	Rumah yang ditempati keluarga saya adalah milik pribadi dari bangunan permanen dan semua telah berlantai keramik					

Lampiran 4

Data Keputusan Mahasiswa Menempuh Jurusan Pendidikan Ekonomi

No.	IDENTITAS	A1	A2	A3	A4	A5	Jumlah
1	Responden 1	2	5	4	4	4	19
2	Responden 2	5	2	4	3	2	16
3	Responden 3	4	2	4	4	3	17
4	Responden 4	4	4	3	3	4	18
5	Responden 5	4	3	4	3	2	16
6	Responden 6	4	3	4	4	4	19
7	Responden 7	4	3	4		3	14
8	Responden 8	4	4	3	4	3	18
9	Responden 9	4	4	3	3	3	17
10	Responden 10	4	3	3	4	3	17
11	Responden 11	4	3	3	3	2	15
12	Responden 12	4	4	4	4	4	20
13	Responden 13	4	2	3	3	3	15
14	Responden 14	4	4	5	5	4	22
15	Responden 15	4	3	3	3	4	17
16	Responden 16	2	4	3	3	3	15
17	Responden 17	2	4	4	4	4	18
18	Responden 18	4	3	3	4	4	18
19	Responden 19	4	4	3	5	5	21
20	Responden 20	2	1	3	2	2	10
21	Responden 21	5	4	4	2	4	19
22	Responden 22	5	4	4	4	3	20
23	Responden 23	3	4	5	3	3	18
24	Responden 24	4	3	3	3	4	17
25	Responden 25	4	4	4	3	3	18

26	Responden 26	3	3	4	4	4	18
27	Responden 27	2	3	2	5	4	16
28	Responden 28	5	4	4	5	4	22
29	Responden 29	4	2	4	2	4	16
30	Responden 30	4	4	2	3	1	14
31	Responden 31	5	3	4	2	4	18
32	Responden 32	3	4	3	3	3	16
33	Responden 33	5	4	3	3	3	18
34	Responden 34	5	4	5	4	3	21
35	Responden 35	3	4	4	4	4	19
36	Responden 36	2	4	4		4	14
37	Responden 37	3	3	4	4	4	18
38	Responden 38	4	2	4	2	4	16
39	Responden 39	5	3	3	4	4	19
40	Responden 40	5	4	4	4	4	21
41	Responden 41	4	2	4	3	2	15
42	Responden 42	4	4	3	4	4	19
43	Responden 43	3	4	2	2	2	13
44	Responden 44	4	1	1	3	1	10
45	Responden 45	4	2	4	2	2	14
46	Responden 46	5	3	4	3	3	18
47	Responden 47	4	3	3	4	4	18
48	Responden 48	5	2	4	5	4	20
49	Responden 49	5	5	4	2	2	18
50	Responden 50	5	4	4	4	2	19
51	Responden 51	5	4	4	3	3	19
52	Responden 52	5	4	3	4	4	20
53	Responden 53	4	4	4	4	2	18
54	Responden 54	4	3	4	3	3	17
55	Responden 55	5	3	4	5	4	21

56	Responden 56	5	3	4	4	3	19
57	Responden 57	5	4	3	3	4	19
58	Responden 58	2	4	5	4	4	19
59	Responden 59	2	2	4	2	4	14
60	Responden 60	4	4	3	4	3	18
61	Responden 61	4	4	3	2	3	16
62	Responden 62	4	4	3	2	3	16
63	Responden 63	4	2	4	4	2	16
64	Responden 64	4	3	4	4	3	18
65	Responden 65	2	4	4	4	4	18
66	Responden 66	5	5	5	5	4	24
67	Responden 67	5	3	4	4	4	20
68	Responden 68	4	3	4	4	3	18
69	Responden 69	5	3	3	3	3	17
70	Responden 70	5	3	3	3	3	17
71	Responden 71	5	2	4	4	4	19
72	Responden 72	5	5	5	4	4	23
73	Responden 73	5	3	3	4	4	19
74	Responden 74	4	2	3	3	2	14
75	Responden 75	3	3	3	2	3	14
76	Responden 76	5	4	4	3	3	19
77	Responden 77	4	4	4	4	3	19
78	Responden 78	4	3	5	5	3	20
79	Responden 79	4	4	4	3	3	18
80	Responden 80	4	3	3	4	3	17
81	Responden 81	5	3	4	3	3	18
82	Responden 82	5	4	4	3	3	19
83	Responden 83	4	2	3	4	3	16
84	Responden 84	4	2	3	2	3	14
85	Responden 85	4	3	4	4	3	18

86	Responden 86	4	4	5	3	4	20
87	Responden 87	4	3	4	2	3	16
88	Responden 88	5	3	4	3	3	18
89	Responden 89	3	3	3	3	3	15
90	Responden 90	4	3	4	3	3	17
91	Responden 91	5	3	5	2	5	20
92	Responden 92	4	2	3	5	2	16
93	Responden 93	4	3	4	3	3	17
94	Responden 94	4	4	3	2	2	15
95	Responden 95	4	3	3	3	3	16
96	Responden 96	4	3	3	3	2	15
97	Responden 97	3	3	4	3	3	16
98	Responden 98	5	2	3	4	4	18
99	Responden 99	4	3	4	3	3	17
100	Responden 100	5	4	4	4	3	20
101	Responden 101	5	3	3	2	3	16
102	Responden 102	5	4	4	5	4	22
103	Responden 103	3	4	4	4	2	17
104	Responden 104	4	4	3	4	2	17
105	Responden 105	5	4	4	4	3	20
106	Responden 106	4	3	3	3	3	16
107	Responden 107	5	4	4	5	3	21
108	Responden 108	3	3	4	4	3	17
109	Responden 109	3	2	3	4	4	16
110	Responden 110	2	4	3	3	4	16
111	Responden 111	4	4	4	2	3	17
112	Responden 112	5	1	3	2	2	13
113	Responden 113	5	4	3	4	2	18
114	Responden 114	4	3	3	3	3	16
115	Responden 115	4	3	3	2	3	15

116	Responden 116	4	3	4	4	4	19
117	Responden 117	5	4	4	4	3	20
118	Responden 118	4	3	3	3	4	17
119	Responden 119	3	2	3	2	2	12
120	Responden 120	2	3	3	3	3	14
121	Responden 121	5	3	4	4	3	19
122	Responden 122	3	3	3	3	2	14
123	Responden 123	2	3	3	2	2	12
124	Responden 124	4	3	3	3	4	17
125	Responden 125	5	3	4	4	4	20
126	Responden 126	4	2	2	4	3	15
127	Responden 127	3	2	3	3	2	13
128	Responden 128	3	4	4	3	3	17
129	Responden 129	4	4	3	5	4	20
130	Responden 130	3	3	3	3	3	15
131	Responden 131	2	2	4	3	4	15
132	Responden 132	4	3	4	3	3	17
133	Responden 133	5	3	4	4	4	20
134	Responden 134	4	3	4	2	4	17
135	Responden 135	4	3	3	3	3	16
136	Responden 136	4	4	3	3	3	17
137	Responden 137	3	2	3	3	3	14
138	Responden 138	3	3	3	3	3	15
139	Responden 139	5	4	5	5	3	22
140	Responden 140	5	4	3	3	3	18
141	Responden 141	4	4	4	3	4	19
142	Responden 142	4	4	4	3	4	19
143	Responden 143	3	2	4	3	2	14
144	Responden 144	5	3	5	4	3	20
145	Responden 145	4	4	4	3	3	18

DATA HASIL PENELITIAN

No.	KELOMPOK REFERENSI										JML	STATUS SOSIAL EKONOMI KELUARGA								JML	
	b1	b3	b4	b5	b6	b7	b8	b10	b11	b12		c1	c3	c4	c5	c7	c8	c9	c10	c11	
1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	27	4	3	2	2	4	4	2	4	4	35
2	4	2	2	2	2	2	2	4	4	3	34	4	2	2	2	3	2	2	2	2	27
3	2	2	1	1	1	1	1	3	3	4	27	4	1	5	2	3	4	3	2	5	35
4	2	2	2	3	2	2	2	3	4	3	32	5	5	5	2	5	4	2	4	5	46
5	1	1	1	1	1	1	1	2	5	3	26	1	2	1	1	2	4	4	2	4	26
6	2	4	2	2	2	2	2	4	4	4	36	3	2	4	2	4	4	2	4	4	35
7	2	2	2	4	2	2	2	4	4	3	34	5	4	4	4	5	5	2	3	4	46
8	2	1	1	4	2	2	2	3	4	3	32	5	4	2	1	5	2	2	5	4	36
9	2	4	2	4	3	2	2	3	4	3	37	4	3	4	3	4	4	4	4	4	40
10	2	2	2	3	2	2	2	3	4	4	34	4	4	4	2	2	4	2	2	4	32
11	2	2	2	2	2	2	2	3	4	3	31	4	3	3	3	5	5	3	4	3	41
12	1	1	1	2	1	1	1	3	3	4	25	5	2	2	3	4	4	4	2	5	37
13	2	2	2	2	2	2	2	4	4	3	35	2	4	2	1	3	2	2	3	5	29
14	2	2	2	3	3	3	2	4	4	4	36	4	3	4	2	4	3	4	4	4	40
15	2	2	2	3	2	2	2	3	4	3	32	5	5	4	2	4	3	3	4	4	42
16	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	42	4	4	3	1	5	5	5	5	5	42
17	2	2	2	2	4	2	2	3	2	3	30	4	4	2	2	5	3	4	4	4	38
18	2	2	2	4	2	1	1	3	4	3	33	4	4	3	1	4	3	4	2	2	32
19	1	2	2	4	3	2	2	4	3	3	35	5	2	2	3	5	3	2	5	5	38
20	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	22	5	5	2	1	2	2	3	5	5	38
21	2	3	4	3	2	2	2	4	4	4	36	2	3	4	1	5	4	2	3	3	36
22	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	38	5	4	4	2	5	3	3	4	5	43

23	3	3	2	4	3	2	2	4	4	4	39	5	4	4	3	4	5	4	5	5	45
24	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	33	3	3	3	2	4	3	2	3	4	34
25	2	2	2	2	2	2	2	3	5	3	33	2	2	2	1	2	2	2	3	2	22
26	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3	37	4	4	3	3	4	4	3	3	4	40
27	2	2	2	2	2	2	2	3	4	2	32	5	2	2	2	2	2	2	2	2	25
28	2	2	2	5	4	2	2	2	4	4	37	5	4	5	2	2	2	2	4	4	37
29	1	1	1	5	1	1	1	4	4	4	29	4	4	2	2	4	4	2	3	5	36
30	2	2	2	2	3	3	3	1	3	3	32	4	4	3	2	4	3	3	3	4	35
31	3	2	2	2	2	2	2	3	4	3	29	5	4	5	4	3	1	3	3	4	38
32	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	35	4	4	3	2	4	2	2	4	4	35
33	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	38	5	5	4	2	5	4	4	3	5	46
34	3	2	4	4	3	3	3	4	4	4	39	4	4	4	2	4	4	2	4	5	38
35	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	33	4	4	3	3	4	3	4	4	4	39
36	5	4	2	4	3	1	4	4	4	2	39	4	3	2	2	4	2	1	4	4	32
37	3	2	2	4	3	2	2	4	5	4	38	4	4	4	3	5	4	3	4	4	42
38	1	2	2	4	3	3	3	4	4	4	36	1	2	2	1	2	2	2	2	4	25
39	2	4	2	4	2	2	2	3	4	5	38	4	4	4	4	4	4	4	5	4	43
40	2	2	3	4	4	4	4	4	4	3	40	4	4	4	2	4	4	2	4	4	40
41	2	2	1	4	4	2	2	2	3	3	34	4	4	3	3	5	4	4	4	4	42
42	2	1	1	2	2	1	2	4	4	3	30	4	4	4	3	4	4	3	4	4	41
43	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	28	5	5	2	2	4	5	4	4	4	41
44	3	3	1	1	1	3	1	2	2	3	27	4	4	4	2	4	3	2	3	4	39
45	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	32	4	3	2	2	4	2	2	2	5	32
46	2	2	2	4	3	2	2	3	3	3	32	5	3	5	2	4	2	2	2	4	35
47	2	2	2	2	2	2	2	4	4	3	33	4	5	4	3	4	4	4	3	5	44
48	2	2	1	1	1	1	1	4	5	4	31	5	4	5	1	4	2	1	3	3	34
49	2	2	2	5	2	2	2	3	3	4	33	4	4	4	2	4	4	2	4	4	38
50	2	2	2	4	2	2	2	3	2	4	31	4	4	4	2	4	2	4	4	4	40

51	2	2	1	2	1	1	1	2	3	2	25	4	4	3	2	3	3	3	4	4	34
52	2	3	3	4	3	4	3	3	4	3	39	4	3	4	2	3	3	4	3	4	35
53	2	1	1	1	1	1	1	3	5	5	28	4	4	5	1	2	5	4	4	1	34
54	2	2	2	2	2	2	2	3	4	3	31	4	2	3	3	4	2	2	3	4	33
55	2	1	1	2	2	2	2	3	3	4	28	4	3	3	4	4	4	2	2	2	34
56	2	1	1	1	1	1	1	3	5	5	25	2	1	2	1	3	2	1	1	1	18
57	2	2	1	5	3	3	4	2	4	2	34	3	2	2	2	4	4	3	3	5	34
58	5	2	2	4	4	4	2	3	5	2	42	5	4	4	3	5	5	2	4	4	44
59	4	2	2	4	2	2	2	4	4	4	36	2	4	2	2	4	4	4	3	4	35
60	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	30	4	4	2	2	4	3	2	4	4	37
61	2	2	2	4	2	2	2	3	2	2	30	4	4	2	4	4	4	4	4	4	40
62	2	2	2	4	2	2	2	3	2	2	30	4	4	2	2	4	4	4	4	4	38
63	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	26	4	4	2	2	4	2	2	3	4	34
64	2	2	2	2	2	2	2	3	4	3	32	2	3	3	2	3	3	2	3	3	30
65	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	30	4	4	2	3	5	4	2	5	5	42
66	2	1	1	2	2	2	2	3	4	3	29	1	4	2	1	2	1	1	1	1	20
67	1	2	2	1	2	2	2	5	5	5	36	4	3	2	1	4	4	2	3	3	31
68	2	3	3	2	2	2	2	4	4	4	35	5	4	5	4	5	3	3	5	5	46
69	2	2	2	4	4	2	2	3	3	3	34	4	4	5	3	5	4	2	4	4	41
70	2	2	2	5	4	3	3	2	5	3	39	5	4	2	2	5	2	3	4	4	38
71	2	2	2	4	2	2	2	4	4	4	36	2	2	2	2	4	2	2	2	2	24
72	1	1	1	1	1	1	1	1	3	22	2	5	2	1	5	4	3	2	5	5	35
73	2	2	2	4	2	2	2	3	3	3	33	5	4	4	2	5	5	5	5	5	47
74	2	1	2	3	2	2	2	2	3	2	29	4	2	2	3	4	4	3	4	4	37
75	2	2	2	3	2	2	2	2	4	3	31	5	4	3	2	4	4	2	3	2	38
76	4	2	2	5	3	3	3	4	4	4	40	4	2	2	1	4	4	2	3	4	31
77	3	2	2	2	2	2	2	3	4	4	33	4	3	3	2	3	4	3	4	4	37
78	3	1	1	3	3	1	1	3	3	3	30	3	3	2	1	4	4	3	1	3	31

79	2	2	3	3	2	2	2	3	4	4	34	4	3	3	2	3	3	2	3	4	33
80	2	2	2	4	4	2	4	3	4	3	37	4	3	3	2	4	2	2	3	3	32
81	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	26	5	4	2	1	5	5	3	1	5	38
82	3	2	2	2	3	3	2	2	4	3	32	4	4	3	2	4	4	2	2	4	37
83	2	2	2	2	4	2	4	4	2	4	34	3	3	3	2	3	2	2	2	2	29
84	2	2	2	2	2	2	2	3	3	4	30	4	4	4	4	5	4	4	4	2	42
85	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	25	3	3	1	1	4	1	1	2	2	24
86	2	2	2	2	2	2	2	4	3	4	32	4	3	4	5	4	4	4	4	3	41
87	2	2	2	2	2	2	2	3	4	3	30	4	2	2	3	3	2	2	1	1	24
88	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	32	4	3	3	2	3	3	1	4	4	33
89	3	2	2	3	2	2	2	3	3	3	31	2	1	2	1	1	4	2	1	1	15
90	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	41	3	4	4	4	3	3	4	4	4	39
91	2	4	2	2	2	2	2	3	4	3	34	5	5	5	3	5	4	5	5	5	49
92	2	1	1	3	1	1	1	4	4	4	31	5	3	4	1	4	2	1	2	4	34
93	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	32	3	3	2	2	2	3	2	3	4	28
94	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	28	4	3	4	2	4	2	2	3	4	36
95	2	2	2	2	2	2	2	3	4	3	31	4	4	2	2	4	4	3	3	4	36
96	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	32	4	2	5	1	3	2	2	2	1	26
97	2	3	3	4	3	3	3	4	3	4	39	4	4	4	2	5	3	3	3	4	39
98	4	1	1	2	2	2	2	4	4	4	31	2	2	2	1	2	2	1	1	2	23
99	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	28	2	3	2	2	3	2	2	2	2	27
100	2	2	2	2	2	2	2	3	5	4	35	2	3	3	1	3	4	4	4	5	34
101	2	4	2	2	2	2	2	2	3	3	31	1	2	2	1	1	1	1	2	3	19
102	2	2	2	2	2	2	2	4	4	4	35	3	3	3	2	3	2	3	3	2	31
103	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	30	4	3	3	3	4	4	2	2	4	36
104	2	2	4	3	2	2	2	4	4	4	38	4	3	4	1	3	3	2	4	4	34
105	2	1	2	3	2	3	3	3	3	3	34	4	4	3	2	3	4	3	2	4	34
106	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	31	3	4	4	2	3	3	3	3	4	36

107	3	1	1	1	1	1	1	3	3	3	20	3	3	1	4	3	3	2	1	1	26
108	3	2	2	2	2	2	2	4	4	3	34	2	4	4	4	4	2	2	2	1	30
109	2	1	3	1	1	1	1	2	2	2	24	2	3	2	1	4	4	2	1	2	25
110	5	4	5	3	4	4	3	4	3	4	46	5	4	4	4	4	3	4	4	3	40
111	4	3	4	4	3	2	3	3	2	3	38	4	4	4	3	4	3	3	3	3	35
112	1	5	1	1	1	1	1	1	4	3	21	5	3	1	1	3	1	4	3	3	28
113	2	2	2	2	2	2	2	5	5	3	36	4	2	2	2	4	2	2	3	2	27
114	2	2	2	2	2	2	2	3	4	3	31	4	4	2	2	4	2	2	3	2	31
115	2	2	2	4	2	2	2	3	3	3	31	4	3	3	3	4	4	4	4	4	41
116	4	2	2	4	4	2	2	4	4	4	38	4	3	4	2	4	2	2	2	2	29
117	2	4	3	4	4	3	3	3	4	4	41	2	3	2	2	3	5	4	3	4	32
118	3	4	3	3	4	2	2	3	4	4	41	4	2	2	1	3	4	3	2	4	31
119	2	4	3	1	1	1	2	3	1	1	24	4	4	1	1	3	4	1	2	1	27
120	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	30	4	3	4	2	4	4	2	4	4	38
121	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	30	4	4	4	2	3	4	2	3	4	35
122	2	1	1	2	1	1	1	2	2	3	22	4	4	2	2	4	2	2	4	4	34
123	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	30	4	4	4	3	4	3	4	4	4	39
124	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	36	2	3	3	2	3	2	2	3	3	31
125	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	27	2	2	2	1	4	2	2	1	4	26
126	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	39	4	3	4	3	3	4	3	3	4	36
127	1	1	1	2	2	2	2	2	3	3	27	4	2	2	2	5	3	2	3	5	34
128	2	4	2	2	2	2	2	3	3	3	32	3	3	3	2	3	3	3	3	4	33
129	2	2	2	2	2	2	2	4	5	4	36	5	2	2	2	5	3	2	2	2	33
130	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	28	3	2	4	2	3	2	1	2	3	28
131	2	2	2	4	3	2	2	3	3	3	33	4	3	1	2	4	2	2	3	3	31
132	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	28	3	3	3	2	4	3	2	3	4	34
133	4	4	2	4	4	3	4	4	4	3	42	5	4	4	3	5	3	3	5	5	45
134	3	3	2	3	3	3	3	4	4	3	39	4	4	4	3	4	4	4	4	4	41
135	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	31	3	2	2	4	3	2	2	3	2	29

Lampiran 5

HASIL UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.849	34

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
a1	103.1724	131.219	.310	.846
a2	103.5862	143.037	-.319	.866
a3	104.6552	141.948	-.359	.861
a4	103.8276	127.362	.474	.842
a5	103.7586	132.761	.201	.848
a6	103.8621	126.695	.547	.840
a7	103.6207	134.672	.075	.851
a8	103.8966	132.025	.342	.846
a9	104.0690	133.209	.137	.850
a10	104.0345	132.677	.165	.849
a11	104.0345	127.820	.371	.844
b1	105.0690	127.638	.458	.842
b2	103.6897	147.436	-.618	.868
b3	105.0345	128.820	.361	.844
b4	105.0690	126.067	.517	.840
b5	104.6897	123.722	.681	.836
b6	104.9310	125.281	.590	.839
b7	105.1379	125.480	.560	.839
b8	105.0345	126.963	.494	.841
b9	103.8966	130.025	.234	.848
b10	104.0345	127.106	.486	.841
b11	103.5172	128.330	.637	.840
b12	103.9655	127.463	.536	.841
c1	104.0345	121.677	.506	.839

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
c2	105.0000	134.929	.033	.853
c3	104.3448	120.734	.605	.836
c4	104.7586	123.475	.639	.837
c5	105.3448	121.305	.625	.836
c6	104.4483	130.113	.250	.848
c7	103.6552	128.591	.403	.843
c8	104.1379	122.980	.492	.840

Lampiran 6

Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Mahasiswa

Kelas	Interval	Jumlah	(%)
1	10 - 11	2	1.24
2	12 - 13	7	4.35
3	14 - 15	28	17.40
4	16 - 17	45	27.95
5	18- 19	52	32.30
6	20 - 21	21	13.04
7	22 - 23	5	3.10
8	24 - 25	1	0.62
Total		161	100

Total Skor = 2776

Mean = 17,2422

Median = 17

Modus = 18

Standar Deviasi = 2,44637

Skor Maksimal = 24

Skor Minimal = 10

Jumlah Kelas Interval = $1 + 3,3 \log N$ = $1 + 3,3 \log (161)$ = 8,28253 (dibulatkan menjadi 8)

Rentang Data = data tertinggi – data terendah = 24 – 10 = 14

Panjang Kelas = rentang data: jumlah kelas interval = 14/8 = 1,75(dibulatkan menjadi 2)

Distribusi Frekuensi Variabel Kelompok Referensi

Kelas	Interval	Jumlah	(%)
1	12 - 15	1	0,62
2	16 - 19	13	8,07
3	20 - 23	31	19,25
4	24 - 27	69	42,86
5	28 - 31	30	18,63
6	32 - 35	14	8,69
7	36 - 39	3	1,86
8	40 - 43	0	0
Total		161	100

Total Skor = 4117

Mean = 25,5714

Median = 25

Modus = 24

Standar Deviasi = 4,47034

Skor Maksimal = 39

Skor Minimal = 12

Jumlah Kelas Interval = $1 + 3,3 \log N$ = $1 + 3,3 \log (161)$ = 8,28253 (dibulatkan menjadi 8)

Rentang Data = data tertinggi – data terendah = 39 – 12 = 27

Panjang Kelas = rentang data: jumlah kelas interval = $27/8$ = 3,375 (dibulatkan menjadi 4)

Distribusi Frekuensi Status Sosial Ekonomi Keluarga

Kelas	Interval	Jumlah	(%)
1	14 - 17	6	3,73
2	18 - 21	15	9,32
3	22 - 25	27	16,77
4	26 - 29	45	27,95
5	30 - 33	40	24,85
6	34 - 37	24	14,90
7	38 - 41	3	1,86
8	42 - 45	1	0,62
Total		161	100

Total Skor = 4542

Mean = 28,211

Median = 29

Modus = 29

Standar Deviasi = 5,5895

Skor Maksimal = 42

Skor Minimal = 14

Jumlah Kelas Interval = $1 + 3,3 \log N$ = $1 + 3,3 \log (161)$ = 8,28253 (dibulatkan menjadi 8)

Rentang Data = data tertinggi – data terendah = 42 – 14 = 28

Panjang Kelas = rentang data: jumlah kelas interval = $28/8$ = 3,5 (dibulatkan menjadi 4)

Lampiran 7

Tingkat Kecenderungan Variabel Keputusan Mahasiswa

Skor	Rumus Konversi	Rentang Skor	F	Presentase (%)	Katagori
4	$M + 1,5 Sbi \leq X < M + 3Sbi$	$20 \leq X < 25$	27	16.77018634	Baik
3	$M \leq X < M + 1,5Sbi$	$15 \leq X < 20$	112	69.56521739	Cukup Baik
2	$M-1,5Sbi \leq X < M$	$10 \leq X < 15$	22	13.66459627	Kurang Baik
1	$M-3Sbi \leq X < M-1,5Sbi$	$5 \leq X < 10$	0	0	Tidak Baik
Total		161		100	

Jumlah butir pernyataan	5
X (rata-rata)	17.2422
Skor Maksimal Ideal	5 x 5
Skor Minimal Ideal	5 x 1
M (Mean Ideal)	$\frac{1}{2} (30)$
SBi	$\frac{1}{6} (20)$
3SBI	9,99 dibulatkan menjadi 10
1,5SBI	4,995 dibulatkan menjadi 5
M+3SBI	25
M+1,5SBI	20
M-1,5SBI	10
M-3SBI	5

Tingkat Kecenderungan Variabel Kelompok Referensi

Skor	Rumus Konversi	Rentang Skor	F	Presentase (%)	Katagori
4	$M + 1,5 Sbi \leq X < M + 3Sbi$	$40 \leq X < 50$	0	0	Baik
3	$M \leq X < M + 1,5Sbi$	$30 \leq X < 40$	33	20.49689441	Cukup Baik
2	$M-1,5Sbi \leq X < M$	$20 \leq X < 30$	114	70.80745342	Kurang Baik
1	$M-3Sbi \leq X < M-1,5Sbi$	$10 \leq X < 20$	14	8.695652174	Tidak Baik
		Total	161	100	

Jumlah butir pernyataan	10
X (rata-rata)	25,571
Skor Maksimal Ideal	10×5
Skor Minimal Ideal	10×1
M (Mean Ideal)	$\frac{1}{2} (60)$
SBi	$1/6 (40)$
3SBI	20,01 dibulatkan menjadi 20
1,5SBI	10,005 dibulatkan menjadi 10
M+3SBI	50
M+1,5SBI	40
M-1,5SBI	20
M-3SBI	10

Tingkat Kecenderungan Variabel Status Sosial Ekonomi Keluarga

Skor	Rumus Konversi	Rentang Skor	F	Presentase (%)	Katagori
4	$M + 1,5 Sbi \leq X < M + 3Sbi$	$36 \leq X < 45$	13	8.074534161	Baik
3	$M \leq X < M + 1,5Sbi$	$27 \leq X < 36$	93	57.76397516	Cukup Baik
2	$M-1,5Sbi \leq X < M$	$18 \leq X < 27$	49	30.43478261	Kurang Baik
1	$M-3Sbi \leq X < M-1,5Sbi$	$9 \leq X < 18$	6	3.726708075	Tidak Baik
		Total	161	100	

Jumlah butir pernyataan	9
X (rata-rata)	28,21
Skor Maksimal Ideal	9×5
Skor Minimal Ideal	9×1
M (Mean Ideal)	$\frac{1}{2} (54)$
SBi	$1/6 (36)$
3SBi	18
1,5SBi	9
M+3SBi	45
M+1,5SBi	36
M-1,5SBi	18
M-3SBi	9

Lampiran 8

Tabel Kontingensi (*crosstab*) Keputusan Mahasiswa dengan Kelompok Referensi

			keputusan mahasiswa * kelompok referensi Crosstabulation		
			kelompok referensi		Total
			kurang baik	cukup baik	
keputusan mahasiswa	kurang baik	Count	4	1	0
		% within keputusan mahasiswa	80.0%	20.0%	0.0%
		% within kelompok referensi	23.5%	0.8%	0.0%
	cukup baik	% of Total	2.5%	0.6%	0.0%
		Count	9	84	15
		% within keputusan mahasiswa	8.3%	77.8%	13.9%
	baik	% within kelompok referensi	52.9%	70.0%	62.5%
		% of Total	5.6%	52.2%	9.3%
		Count	4	35	9
Total	mahasiswa	% within keputusan mahasiswa	8.3%	72.9%	18.8%
		% within kelompok referensi	23.5%	29.2%	37.5%
		% of Total	2.5%	21.7%	5.6%
	Count	17	120	24	161
	referensi	% within keputusan mahasiswa	10.6%	74.5%	14.9%
		% within kelompok referensi	100.0%	100.0%	100.0%
		% of Total	10.6%	74.5%	14.9%

Tabel Kontingensi (crosstab) Keputusan Mahasiswa dengan Status Sosial Ekonomi Keluarga

			keputusan mahasiswa * status sosial ekonomi Crosstabulation			Total
			status sosial ekonomi			
			kurang baik	cukup baik	baik	
keputusan mahasiswa	kurang baik	Count	2	2	1	5
		% within keputusan mahasiswa	40.0%	40.0%	20.0%	100.0%
		% within status sosial ekonomi	8.7%	2.2%	2.2%	3.1%
		% of Total	1.2%	1.2%	0.6%	3.1%
		Count	14	64	30	108
	cukup baik	% within keputusan mahasiswa	13.0%	59.3%	27.8%	100.0%
		% within status sosial ekonomi	60.9%	69.6%	65.2%	67.1%
		% of Total	8.7%	39.8%	18.6%	67.1%
		Count	7	26	15	48
		% within keputusan mahasiswa	14.6%	54.2%	31.2%	100.0%
Total	baik	% within status sosial ekonomi	30.4%	28.3%	32.6%	29.8%
		% of Total	4.3%	16.1%	9.3%	29.8%
		Count	23	92	46	161
		% within keputusan mahasiswa	14.3%	57.1%	28.6%	100.0%
		% within status sosial ekonomi	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		% of Total	14.3%	57.1%	28.6%	100.0%

Lampiran 8

HASIL UJI KENDAL TAU (τ)**Correlations**

		kelompok referensi	status sosial ekonomi	keputusan mahasiswa
Kendall's tau_b	Correlation Coefficient kelompok referensi	1.000	.109	.203**
	Sig. (2-tailed)	.	.163	.010
	N	161	161	161
	Correlation Coefficient status sosial ekonomi	.109	1.000	.071
	Sig. (2-tailed)	.163	.	.366
	N	161	161	161
keputusan mahasiswa	Correlation Coefficient	.203**	.071	1.000
	Sig. (2-tailed)	.010	.366	.
	N	161	161	161

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



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Jalan Colombo Nomor 1 Yogyakarta 55281
Telepon (0274) 554902, 586168 pesawat 817, Fax (0274) 554902
Laman: fe.uny.ac.id E-mail: fe@uny.ac.id

SURAT KETERANGAN
Nomor: 918 /UN34.18/PP/2016

Yang bertandatangan di bawah ini, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta menerangkan bahwa:

N a m a : Zahbiadina Latifah
N I M : 12804241035
Jurus an : Pendidikan Ekonomi

benar-benar telah melaksanakan penelitian untuk peyusunan tugas akhir skripsi, di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, pada bulan Maret-April 2016.

Demikian surat keterangan ini dibuat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

