

**ANALISIS PENGARUH CONFIRMATION ON MOBILE  
DEVICES, CONFIRMATION ON MOBILE SERVICES  
DAN CONFIRMATION ON MOBILE APPLICATIONS  
TERHADAP SATISFACTION PENGGUNA  
*OPERA MINI* PADA KALANGAN  
MAHASISWA DI BATAM**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat  
untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada  
Program Studi Sistem Informasi  
Fakultas Ilmu Komputer  
Jenjang Pendidikan Strata 1

Oleh :

**ALBERT WIBOWO**

**NPM : 0531056**



**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI  
FAKULTAS ILMU KOMPUTER  
UNIVERSITAS INTERNASIONAL BATAM**

**2009**

1286,,

**ANALISIS PENGARUH *CONFIRMATION ON MOBILE DEVICES*, *CONFIRMATION ON MOBILE SERVICES* DAN *CONFIRMATION ON MOBILE APPLICATIONS* TERHADAP *SATISFACTION PENGGUNA OPERA MINI PADA KALANGAN MAHASISWA DI BATAM***

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat  
untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada  
Program Studi Sistem Informasi  
Fakultas Ilmu Komputer  
Jenjang Pendidikan Strata 1

Oleh :

**ALBERT WIBOWO**  
**NPM : 0531056**



**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI  
FAKULTAS ILMU KOMPUTER  
UNIVERSITAS INTERNASIONAL BATAM  
2009**





## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

### **ANALISIS PENGARUH CONFIRMATION ON MOBILE DEVICES, CONFIRMATION ON MOBILE SERVICES DAN CONFIRMATION ON MOBILE APPLICATIONS TERHADAP SATISFACTION PENGGUNA OPERA MINI PADA KALANGAN MAHASISWA DI BATAM**

Telah disusun dan dipertahankan oleh **Albert Wibowo**, NPM: **0531056**, di depan tim penguji pada tanggal **07 Maret 2009** dan dinyatakan memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Komputer**

**YUNIANSYAH, M.Kom**  
**Ketua Pengaju**

**SUSI, S.Kom**  
**Pembimbing**

Batam, 07 Maret 2009  
Universitas Internasional Batam  
Program Studi Sistem Informasi  
Ketua Program Studi

**RONNY JUWONO, S.Pd, M.T**  
SYSTEM  
DEPARTMENT



## **LEMBAR PERNYATAAN**

Dengan ini saya,

Nama Mahasiswa : Albert Wibowo

N P M : 0531056

menyatakan bahwa skripsi saya

1. Disusun oleh saya sendiri (bukan karya orang lain)
2. Tidak memuat karya/pendapat yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di suatu perguruan tinggi, serta tidak terdapat karya/pendapat yang pernah ditulis/diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam skripsi ini dan disebutkan dalam daftar referensi.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa tekanan dari siapapun. Jika di kemudian hari terbukti adanya pelanggaran atas pernyataan tersebut di atas, maka saya bersedia dikenakan sanksi berupa pembatalan gelar akademik yang saya peroleh dari Universitas Internasional Batam.

Batam, 18 Februari 2009



Albert Wibowo

**UNIVERSITAS INTERNASIONAL BATAM**

---

Skripsi Sarjana  
Program Studi Sistem Informasi  
Semester Ganjil 2008/2009

**ANALISIS PENGARUH *CONFIRMATION ON MOBILE DEVICES*,  
*CONFIRMATION ON MOBILE SERVICES* DAN *CONFIRMATION ON  
MOBILE APPLICATIONS* TERHADAP *SATISFACTION* PENGGUNA OPERA  
MINI PADA KALANGAN MAHASISWA DI BATAM**

NPM: 0531056  
ALBERT WIBOWO

**Abstrak**

Seiring dengan perkembangan zaman menuju era globalisasi, teknologi telekomunikasi semakin berkembang pesat. Hal ini bisa dilihat dari cara pencarian suatu informasi melalui media *internet*. Kini ber-*internet* melakukan pencarian informasi tidak hanya dilakukan melalui komputer saja tetapi juga bisa dilakukan melalui GPRS (*General Packet Radio Services*) dengan menggunakan *mobile device* yang dikenal sebagai *mobile commerce*.

Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi *satisfaction* maka digunakan model ECT (*Expectation Confirmation Theory*) yang telah dikembangkan. Penelitian ini menguji pengaruh *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services*, *confirmation on mobile application* terhadap *satisfaction* pengguna opera mini pada kalangan mahasiswa di Batam. Model yang digunakan, diuji dengan data yang diperoleh melalui kuesioner yang disebarluaskan di 4 universitas besar di Batam. Dengan jumlah akhir sebanyak 385 kuesioner yang kembali.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services*, dan *confirmation on mobile applications* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction*.

**Kata Kunci:**

*M-commerce*, *Expectation Confirmation Theory* (ECT), *Mobile Devices*, *Mobile Services*, *Mobile Applications* dan *Satisfaction*

## KATA PENGANTAR

Dengan segala kerendahan hati penulis panjatkan segala puji dan syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **Analisis Pengaruh Confirmation on Mobile Devices, Confirmation on Mobile Services, Confirmation on Mobile Applications terhadap Satisfaction Pengguna Opera Mini pada kalangan Mahasiswa di Batam.**

Penyusunan skripsi ini merupakan tugas akhir penulis dalam menyelesaikan studi di Program Studi Sistem Informasi Fakultas Ilmu Komputer sekaligus sebagai syarat untuk mencapai gelar Sarjana Komputer pada Universitas Internasional Batam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari kekurangan dan kelemahan yang masih harus diperbaiki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang sifatnya membangun dari para pembaca guna penyempurnaan dalam skripsi ini.

Akhir kata, semoga skripsi ini semakin memperkaya khasanah ilmu pengetahuan bagi kalangan akademisi dan menambah wawasan baru bagi kalangan praktisi serta tentunya bermanfaat bagi kita semua.

Batam, Februari 2009

Penulis

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Berbagai peristiwa yang tidak akan terlupakan telah penulis alami untuk mewujudkan karya kecil ini. Kritik, saran, ide, dorongan semangat dan motivasi yang diberikan oleh berbagai pihak telah memberikan nuansa tersendiri dalam menempuh salah satu tugas sebagai syarat untuk mencapai kelulusan.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Kedua Orang tua, kedua kakak, nenek serta sang pacar yang telah memberikan kasih yang paling tulus dan dukungan yang luar biasa, baik secara moril maupun secara materil. *I love you all.*
3. Bapak Dr. Handoko Karjantoro, Ak., M.Sc., CPA selaku Rektor Universitas Internasional Batam.
4. Bapak Ronny Juwono, S.Pd. MT selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Universitas Internasional Batam.
5. Ibu Susi, S.Kom. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan banyak waktu dan tenaga dalam memberikan pengarahan, koreksi, dorongan, semangat dan nasihat-nasihat yang sangat diperlukan penulis.
6. Teman-teman angkatan 2005 Jurusan Sistem Informasi yang telah bersedia membantu penulis.

7. Dan semua pihak yang telah membantu yang tidak sempat penulis sebutkan satu persatu. *Thanks for all.*

Semoga segala saran, kritik, bimbingan, pengarahan, persahabatan, bantuan dan budi baik yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang sebesar-besarnya dari Tuhan Yang Maha Esa.

Batam, Februari 2009

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....	ii
LEMBAR PERNYATAAN PLAGIAT.....	iii
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
UCAPAN TERIMA KASIH .....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Permasalahan Penelitian .....	5
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
1.3.1 Tujuan Penelitian .....	5
1.3.2 Manfaat Penelitian .....	6
1.4 Sistematika Pembahasan .....	6
<b>BAB II KERANGKA TEORETIS DAN PERUMUSAN HIPOTESIS</b>	
2.1 Kerangka Teoretis .....	8
2.1.1 <i>Expectation Confirmation Theory</i> .....	8
2.1.2 <i>Satisfaction</i> .....	11
2.1.3 <i>Confirmation</i> .....	15
2.1.4 <i>Mobile Devices</i> .....	17
2.1.5 <i>Mobile Services</i> .....	18
2.1.6 <i>Mobile Applications</i> .....	19
2.2 Model Penelitian dan Perumusan Hipotesis .....	20
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Rancangan Penelitian .....	22
3.2 Obyek Penelitian .....	22
3.3 Definisi Operasional Variabel .....	23
3.3.1 Variabel Independen .....	23
3.3.2 Variabel Dependen.....	24
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.5 Metode Analisis Data.....	25
3.5.1 Uji Statistik Deskriptif .....	25
3.5.2 Uji <i>Outlier</i> .....	25
3.5.3 Uji Kualitas Data.....	26
3.5.3.1 Uji Validitas .....	26
3.5.3.2 Uji Reliabilitas .....	26

3.5.4	Uji Asumsi Klasik .....	27
3.5.4.1	Uji Normalitas.....	27
3.5.4.2	Uji Multikolinieritas.....	27
3.5.5	Uji Hipotesis .....	28
<b>BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN</b>		
4.1	Statistik Deskriptif .....	30
4.1.1	Karakteristik Responden .....	31
4.1.2	Karakteristik Variabel .....	32
4.2	Hasil Uji <i>Outlier</i> .....	33
4.3	Hasil Uji Kualitas Data .....	34
4.3.1	Hasil Uji Validitas .....	35
4.3.2	Hasil Uji Reliabilitas.....	36
4.4	Hasil Uji Asumsi Klasik .....	37
4.4.1	Hasil Uji Normalitas .....	37
4.4.2	Hasil Uji Multikolinieritas .....	38
4.5.	Hasil Uji Hipotesis .....	38
4.5.1	Hasil Uji Koefisien Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	39
4.5.2	Hasil Uji F .....	40
4.5.3	Hasil Uji t .....	40
<b>BAB V KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN REKOMENDASI</b>		
5.1	Kesimpulan .....	43
5.2	Keterbatasan .....	43
5.3	Rekomendasi.....	44
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		45
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>		53

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1. Demografik Usia Pengguna Opera Mini .....	3
4.1 Statistik Kuesioner yang Digunakan.....	30
4.2 Karakteristik Responden .....	31
4.3 Karakteristik Variabel .....	32
4.4 Hasil Uji <i>Outlier</i> .....	34
4.5 Hasil Uji Validitas .....	35
4.6 Hasil Uji Reliabilitas .....	36
4.7 Hasil Uji Multikolinieritas .....	38
4.8 Hasil Uji Koefisien Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	39
4.9 Hasil Uji Anova atau F <i>test</i> .....	40
4.10 Hasil Uji t.....	40

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 <i>Expectation Confirmation Theory (ECT)</i> .....	8
2.2 <i>Expectation Confirmation Model of Repurchase Intention</i> .....	9
2.3 Model Penelitian Mengenai Kepuasan dan Kesenangan Pengguna terhadap <i>Mobile Business Application</i> .....	11
2.4 Model Penelitian yang akan diuji.....	21
4.1 Hasil Uji Normalitas .....	37

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran	Halaman
1. Instrumen Penelitian .....	L - 1
2. Hasil Uji Statistik .....	L - 4
3. Data Mentah Responden .....	L - 16

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan perkembangan zaman menuju era globalisasi, teknologi telekomunikasi semakin berkembang pesat. Hal ini bisa dilihat dari cara pencarian suatu informasi melalui media *internet*. Kini pencarian informasi tidak hanya dilakukan melalui komputer yang terkoneksi *internet* tetapi juga dapat dilakukan melalui GPRS (*General Packet Radio Services*) dengan menggunakan *mobile device* yang dikenal sebagai *mobile commerce* (Wikipedia, 2008a).

Menurut Wikipedia (2008b), *mobile commerce* dikenal sebagai *m-commerce* atau *mCommerce*, penggunaan layanannya bisa dilakukan dimana-mana dengan menggunakan ponsel misalnya telepon selular, PDA, *smartphone* dan lainnya. Menurut Tiwari dan Buse (2007), *M-commerce* adalah suatu transaksi yang melibatkan pengiriman suatu kepemilikan atau hak untuk menggunakan barang dan jasa yang dimulai dan diselesaikan dengan menggunakan ponsel untuk mengakses ke jaringan komputer dengan bantuan sebuah perangkat elektronik.

Tiwari, Buse dan Herstatt (2006) menjelaskan terdapat banyak jenis *m-commerce services* diantaranya *mobile banking*, *mobile entertainment*, *mobile information services*, *mobile marketing*, *mobile shopping* dan *mobile ticketing*. Tiwari, *et al.* (2006) menjelaskan *mobile banking* memungkinkan pengguna bertransaksi pada semua kegiatan perbankan seperti mengecek *bank account*, mengirim uang dan menjual stok melalui *mobile devices*. *Mobile entertainment*

berisi layanan yang menyediakan hiburan berupa data *digital* kepada pengguna, contohnya *ringtones*, musik dan *video*. Sedangkan *mobile marketing* merujuk ke layanan yang berbasis pada teknologi komunikasi selular perusahaan yang inovatif, misalnya untuk meningkatkan penjualan, mendapatkan dan mempertahankan pelanggan serta meningkatkan pelayanan bagi pelanggan. *Mobile ticketing* merupakan layanan yang memungkinkan pengguna dapat membeli tiket elektronik yang menggantikan tiket kertas pada umumnya, tiket akan dikirim dalam bentuk digital ke perangkat selular. Layanan *mobile shopping* memungkinkan pengguna untuk proses transaksi yang melibatkan pembelian barang atau kebutuhan sehari-hari. Pengguna dapat membeli produk yang mereka inginkan dengan memilih dari katalog yang dapat diakses dari ponsel.

*Mobile information services* merujuk ke layanan selular yang menyediakan suatu informasi kepada pelanggan. Misalnya seperti layanan *update* berita dari setiap alam (keuangan, politik, olahraga dan lain-lain), informasi perjalanan, akses ke mesin pencari dan *mobile office* (*e-mail*, janji dan lain-lain). Menurut Wikipedia (2008c) salah satu aplikasi *mobile information services* yang terpopuler di Indonesia adalah *opera mini*. Indonesia merupakan negara terbesar kedua pengguna *opera mini* (*browser* khusus untuk piranti *mobile*) di seluruh dunia dan menjadi negara terbesar dengan pertumbuhan pengguna *opera mini* yang pesat di kawasan Asia. Sejak Januari hingga bulan Oktober tahun 2008, pengguna *opera mini* di Indonesia mengalami peningkatan 329 persen. Begitu pula pertumbuhan jumlah *page view* sejak Januari 2008, yang mencapai 827,8 persen.

Salah satu kota di Indonesia yang mengalami pesatnya perkembangan penggunaan *opera mini* yaitu kota Batam. Batam merupakan salah satu kota dengan pertumbuhan penduduk, perekonomian, dan teknologi informasi terpesat di Indonesia karena letaknya strategis yakni berdekatan dengan negara tetangga seperti Singapura dan Malaysia. Hal ini membawakan perkembangan telekomunikasi yang pesat di kota Batam (Wikipedia, 2009). Dari hasil observasi dan survei lapangan yang dilakukan oleh penulis, ditemukan bahwa jumlah pengguna *mobile* di kota Batam sangat banyak. Pengguna *mobile* di Batam sangat gemar dalam mencari informasi-informasi yang diperlukan dengan menggunakan ponsel yang dimilikinya. Ponsel tersebut memiliki fasilitas koneksi dengan GPRS dengan *browser* yang digunakan berupa *opera mini*, sehingga membuat para pengguna dapat mengakses informasi yang diperlukan secara mudah.

*Opera mini* adalah penjelajah *web mini* dari perusahaan *Opera* yang dirancang agar dapat berfungsi pada perangkat teknologi bergerak seperti *handphone*, *PDA* dan *smart phone*.

**Tabel 1.1**  
Demografik Usia Pengguna Opera Mini

Usia	Jumlah
Less than 18	19,3%
18-27	52,9%
28-37	20,3%
38-47	5,9%
48+	1,6%

**Sumber:** Opera (2008)

Berdasarkan data statistik pengguna *opera mini* pada *website* perusahaan Opera, jumlah pengguna *opera mini* terbanyak adalah 52,9% yang diwakili oleh golongan yang berusia antara 18 tahun sampai dengan 27 tahun (Opera, 2008).

Menurut Badan Pusat Statistik Indonesia (2000), golongan yang berusia 19 tahun ke atas adalah mereka yang menjalankan pendidikan di tingkat perguruan tinggi yakni mahasiswa. Kini banyak dijumpai mahasiswa yang menggunakan *handphone ber-internet* untuk mendapatkan suatu informasi.

Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Lee dan Shim (2006) terhadap 400 orang karyawan perusahaan jasa supir yang menggunakan *mobile business applications* di Korea Selatan, faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan pengguna *mobile business applications*, diantaranya *confirmation on mobile devices, confirmation on mobile services, confirmation on mobile applications, performance expectancy* dan *perceived enjoyment*.

Hasil penelitian yang dilakukan Lee dan Shim (2006) menyatakan bahwa *confirmation on mobile devices* mempengaruhi *performance expectancy, perceived enjoyment* dan *satisfaction*. *confirmation on mobile services* mempengaruhi *performance expectancy* dan *perceived enjoyment* tetapi tidak mempunyai pengaruh terhadap *satisfaction*. *confirmation on mobile applications* mempengaruhi *performance expectancy*, tetapi tidak mempunyai pengaruh terhadap *perceived enjoyment* dan *satisfaction*. *Performance expectancy* tidak mempunyai pengaruh terhadap *satisfaction* serta *perceived enjoyment* mempunyai pengaruh terhadap *satisfaction*.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis ingin meneliti permasalahan yang ada pada *satisfaction* pengguna *opera mini* yang dipengaruhi oleh *confirmation on mobile devices, confirmation on mobile services* dan *confirmation on mobile applications* pada kalangan mahasiswa di Batam. Oleh karena itu, penulis

mengangkat topik tersebut untuk diteliti dengan judul penelitian yaitu “**Analisis Pengaruh Confirmation on Mobile Devices, Confirmation on Mobile Services, Confirmation on Mobile Applications terhadap Satisfaction Pengguna Opera Mini pada Kalangan Mahasiswa di Batam.**”

## **1.2 Permasalahan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah *confirmation on mobile devices* mempunyai pengaruh terhadap *satisfaction*?
2. Apakah *confirmation on mobile services* mempunyai pengaruh terhadap *satisfaction*?
3. Apakah *confirmation on mobile applications* mempunyai pengaruh terhadap *satisfaction*?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Beberapa tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah *confirmation on mobile devices* mempunyai pengaruh terhadap *satisfaction*.
2. Untuk mengetahui apakah *confirmation on mobile services* mempunyai pengaruh terhadap *satisfaction*.

3. Untuk mengetahui apakah *confirmation on mobile applications* mempunyai pengaruh terhadap *satisfaction*.

### 1.3.2 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi pembuat *mobile devices* dan *applications* serta *provider services* untuk meningkatkan *satisfaction* pengguna.
2. Dapat digunakan sebagai aplikasi pengembangan ilmu dan salah satu referensi penelitian sejenis.

### 1.4 Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang penelitian, permasalahan penelitian, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika pembahasan.

#### BAB II KERANGKA TEORETIS DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai teori *confirmation*, *mobile devices*, *mobile services*, *mobile applications* dan *satisfaction* yang ditinjau dari kepustakaan dan perumusan hipotesis.

#### BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi pendekatan dan metode penelitian yang digunakan, yang terdiri dari rancangan penelitian, obyek penelitian, definisi operasional

variabel, teknik pengumpulan data dan metode analisis data penelitian.

#### BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai deskriptif obyek penelitian, statistik deskriptif, uji *outlier*, uji kualitas data, uji asumsi klasik dan uji hipotesis.

#### BAB V KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN REKOMENDASI

Bab ini membahas tentang kesimpulan dari hasil penelitian, keterbatasan penelitian dan rekomendasi untuk penelitian selanjutnya.

## BAB II

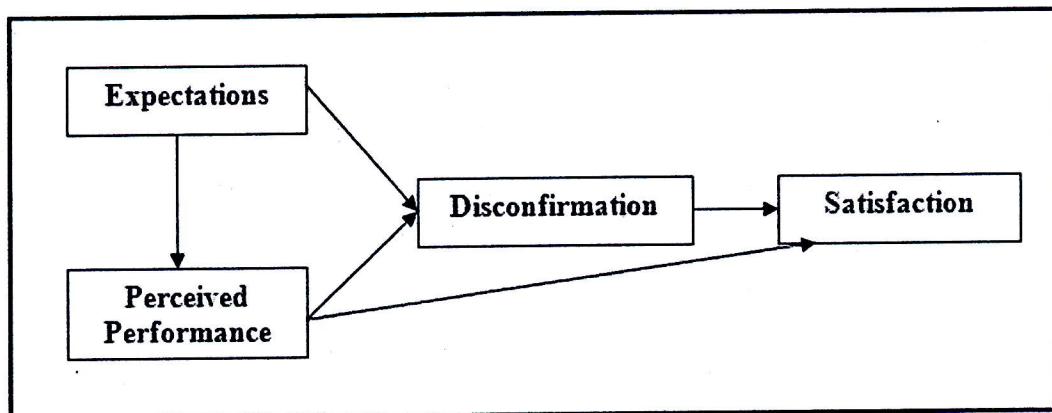
### KERANGKA TEORETIS DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

#### 2.1 Kerangka Teoretis

##### 2.1.1 *Expectation Confirmation Theory*

Pada mulanya *Expectation Confirmation Theory* (ECT) dikembangkan oleh Oliver (1980). Teori ini meliputi 4 konstruk utama yaitu pengharapan (*expectations*), persepsi kinerja (*perceived performance*), diskonfirmasi (*disconfirmation*) dan kepuasan (*satisfaction*). Berikut adalah model *Expectation Confirmation Theory* (ECT).

**Gambar 2.1**  
*Expectation Confirmation Theory* (ECT)

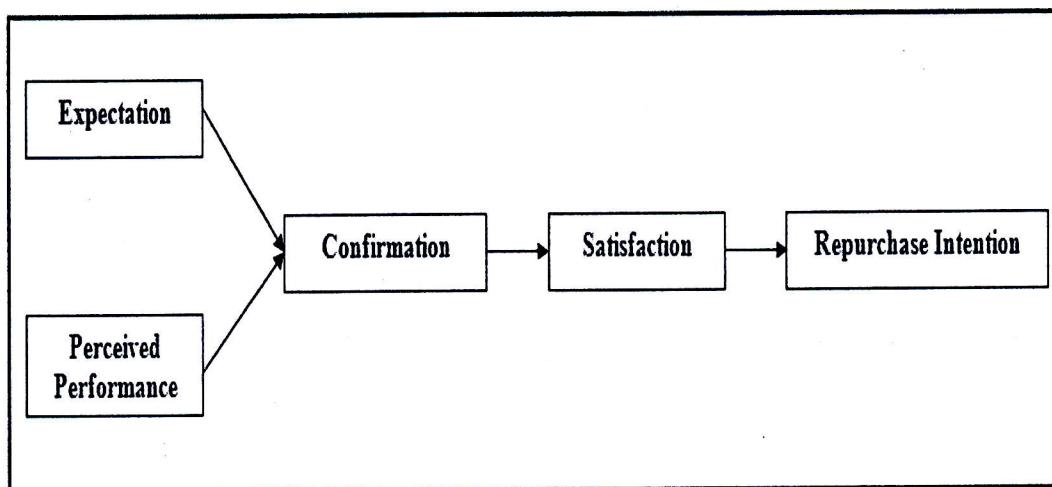


Sumber: Oliver (1980)

Secara umum ECT telah banyak digunakan dalam penelitian terhadap literatur tingkah laku konsumen untuk mempelajari kepuasan konsumen, tingkah laku *post-purchase* (seperti *repurchase*, *complaining*) dan *marketing* (Oliver, 1980; Anderson & Sullivan, 1993; Patterson, Johnson, & Spreng, 1996; Dabholkar, Sheperd, & Thorpe, 2000). Kemampuan dari teori ini telah dibuktikan dalam konteks yang luas, meliputi *product repurchase* maupun *service*

*continuance, camcorder repurchase* (Spreng, Mackenzie, & Olshavsky, 1996), *photography repurchase* (Dabholkar *et al.*, 2000), jasa ahli bisnis (Patterson *et al.*, 1996) dan *online brokerage* (Bhattacherjee, 2001a; Bhattacherjee, 2001b). Gambar 2.2 menjelaskan konstruk kunci dan hubungan dalam ECT (Bhattacherjee, 2001b).

**Gambar 2.2**  
*Expectation Confirmation Model of Repurchase Intention*



Sumber: Bhattacherjee (2001b)

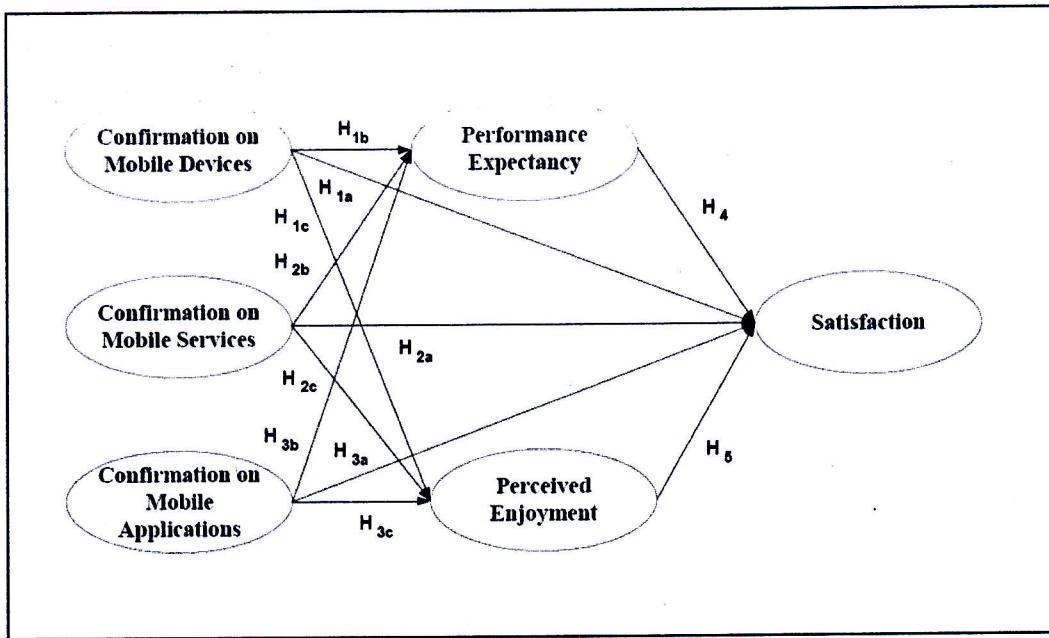
Menurut Oliver (1980) di dalam penelitian Bhattacherjee (2001b), proses konsumen dalam mencapai *repurchase intention* pada sebuah model ECT terjadi melalui beberapa tahap. Pertama, konsumen akan membentuk sebuah pengharapan dari produk tertentu atau jasa sebelum melakukan pembelian. Kedua, mereka akan menerima dan menggunakan produk atau jasa tersebut. Ketiga, mereka akan membentuk persepsi-persepsi tentang kinerja (*performance*) dari produk atau jasa tersebut. Setelah itu, mereka akan membandingkan persepsi kinerja dengan pengharapan yang sebenarnya dari mereka, dan menentukan apakah pengharapan yang sebenarnya tersebut telah dikonfirmasi (*confirmed*).

Keempat, mereka akan mendapatkan kepuasan berdasarkan tingkat konfirmasi yang ada. Sebagai hasilnya konsumen yang puas akan membentuk sebuah *repurchase intention*. Demikian sebaliknya, konsumen yang tidak puas tidak akan meneruskan pemakaian produk atau jasa tersebut.

Salah satu studi telah menerapkan *expectation confirmation theory* dalam penelitian mengenai kepuasan dan kesenangan pengguna terhadap *mobile business application*. Kepuasan pengguna akhir sistem informasi didefinisikan sebagai kesenangan atau ketidaksenangan yang diperoleh karena interaksi seseorang terdapat sistem informasi (Seddon, 1997). Ada sejumlah usaha yang digunakan untuk mengembangkan pengukuran dari sistem informasi. *User satisfaction* merupakan salah satu pengukuran yang paling umum yang digunakan dalam sistem informasi tersebut (Delone & McLean 1992; Kettinger & Lee 1994).

Alasan penggunaan model *expectation confirmation theory* dalam sistem informasi dibanding dengan model sistem informasi lain karena ECT dapat digunakan untuk memeriksa atribut dari sistem informasi yang dapat mempengaruhi *satisfaction* sama seperti proses mendasari *satisfaction* (Khalifa & Liu, 2004). Berdasarkan teori ini kepuasan digambarkan sebagai ketidaksesuaian antara persepsi kinerja sebenarnya dan pengharapan yang diinginkan (Oliver 1980; Oliver & Swan 1989). Beberapa faktor yang mempengaruhi *satisfaction* diantaranya, *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services*, *confirmation on mobile applications*, *performance expectancy* dan *perceived enjoyment*. Berikut adalah model penelitian mengenai kepuasan dan kesenangan pengguna terhadap *mobile business application*.

**Gambar 2.3**  
 Model Penelitian Mengenai Kepuasan dan Kesenangan Pengguna terhadap  
*Mobile Business Application*



**Sumber:** Lee dan Shim (2006).

### 2.1.2 *Satisfaction*

Dalam bidang *marketing* *satisfaction* mempunyai banyak definisi, Anderson, Fornell, dan Lehman (1994) mendefinisikan *satisfaction* sebagai sebuah evaluasi keseluruhan terhadap pengalaman total pembelian dan pemakaian barang dan jasa sepanjang waktu. *Satisfaction* juga didefinisikan sebagai perasaan umum dari pengguna mengenai pengalaman pembelian sebelumnya (Bhattacherjee, 2001a; Delone & Mclean, 1992). Yi (1989) mengemukakan bahwa *satisfaction* adalah penilaian positif dari konsumen setelah melakukan pembelian barang atau jasa. Dalam konteks sistem informasi, Ferreira dan Pithan (2005) dalam

penelitiannya terhadap sistem perpustakaan *digital* mendefinisikan *satisfaction* sebagai kenyamanan dalam menggunakan sistem sesuai dengan efisiensi dan efektifitas yang diharapkan pengguna.

*Customer satisfaction* merupakan reaksi konsumen terhadap layanan yang diperoleh dari produk atau layanan yang digunakan, apakah layanan tersebut sesuai dengan nilai yang telah dibayarkan (Tung, 2004). Definisi ini sangat mirip dengan definisi yang diungkapkan oleh Oliver (1999) yang menyatakan bahwa *customer satisfaction* adalah reaksi konsumen terhadap fitur-fitur dari produk atau layanan yang digunakan, apakah layanan tersebut menyediakan fitur yang sesuai dengan keinginan konsumen. Menurut Solomon (1996), kepuasan atau ketidakpuasan merupakan reaksi terhadap kualitas dari suatu produk atau layanan. Kepuasan dipengaruhi oleh keinginan konsumen terhadap tingkatan kualitas yang diinginkan.

*Satisfaction* juga didefinisikan sebagai perasaan senang atau tidak senang dari keseluruhan hasil yang didapatkan atau beda diharapkan sebelumnya (Seddon, 1997). Menurut Bhattacherjee (2001b); Oliver dan Swan (1989) *confirmation* mewakili pengguna untuk mengevaluasi perbedaan sebelumnya terhadap kinerja produk yang sebenarnya dan telah menjadi faktor penting ketika menentukan kepuasan pengguna dalam pemasaran dan sejarah dalam sistem informasi.

Khalifa dan Liu (2001) menyatakan bahwa seseorang puas jika kinerja dari layanan yang telah ditetapkan tercapai atau melebihi *expectation*. Begitu juga pada penelitian Chea dan Luo (2005b) kepuasan juga diartikan sebagai hasil

evaluasi dari persepsi kinerja sebuah produk yang melebihi pengharapan. *Satisfaction* pelanggan bisa didefinisikan sebagai suatu hasil yang efektif, dimana beberapa perbandingan standar dibanding dengan *performance expectancy* yang nyata. Jika *performance expectancy* kurang dari yang diharapkan maka pelanggan akan merasakan ketidakpuasan dan beralih ke yang lain, jika pelanggan merasa *performance expectancy* yang diinginkan tercapai atau melebihi yang diharapkan maka pelanggan akan merasa puas, seperti yang dikemukakan oleh Sattari (2007).

Pengukuran terhadap *satisfaction* telah memiliki sejarah yang cukup lama dalam sistem informasi dan telah digunakan secara luas sebagai indikator terhadap persepsi pengguna dari keefektifan sistem informasi (Bhattacherjee, 2001b; DeLone & McLean, 2003; Thong & Yap, 1996). *Satisfaction* pengguna akhir dapat digambarkan sebagai pengevaluasian secara keseluruhan pengguna akhir berdasarkan pengalaman mereka dalam sistem informasi (Chin & Lee, 2000).

*Satisfaction* pelanggan merupakan isu-isu kritis didalam kesuksesan dari sebuah sistem bisnis tradisional atau *online*, seperti dikemukakan oleh Sattari (2007). *Satisfaction* pelanggan berarti kebutuhan yang diperlukan telah ditemukan, pelayanan yang diberikan sangat memuaskan dan pengalaman pengguna yang positif (Friday & Cotts, 1995).

*E-service* merupakan sebuah bidang yang berisikan sejumlah perlengkapan dan teknologi yang tersedia dalam menyukseskan sebuah bisnis. Dalam bisnis, keputusan yang bijaksana sangat diperlukan dalam memilih teknologi yang benar untuk menyediakan layanan untuk ber-*internet*. Oleh karena itu, sangat penting untuk memastikan bahwa pengguna merasa puas dengan

kualitas dari layanan yang *internet* dipakai. Menurut Zhang, Prybutok dan Huang (2006) pada penelitian *e-services* terhadap 700 orang responden yang berada pada 2 universitas terbesar di Amerika Serikat, *perceived convenience*, keahlian dan pengalaman pengguna serta persepsi keamanan berhubungan dengan *user satisfaction*.

Buckley dan Chillarege (1995) melakukan penelitian mengenai hubungan layanan dengan *customer satisfaction* dalam penggunaan *software* disebuah perusahaan di Perancis. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa layanan memiliki hubungan positif dengan *customer satisfaction*.

Xu dan Chai (2004) meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi *satisfaction* dalam *e-commerce* terhadap 89 mahasiswa di Singapura. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa *process value*, *outcome value* dan *shopping enjoyment* mempunyai pengaruh signifikan terhadap *customer satisfaction*.

Rai, Lang dan Welker (2002) melakukan penelitian tentang penggunaan sistem informasi terhadap 908 responden yang terdaftar sebagai pegawai di universitas Inggris. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* mempunyai pengaruh yang positif terhadap *user satisfaction*. Sanders dan Manrodt (2002) melakukan penelitian terhadap 240 responden tentang kinerja (*performance*) perangkat lunak. Hasil penelitiannya menemukan bahwa kinerja (*performance*) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction*.

Penelitian Chin dan Lee (2000) menyatakan bahwa keutamaan kepuasan dipandang sebagai yang dibentuk oleh jumlah batasan antar persepsi dari sistem

dan suatu standar yang diutamakan. Riset yang sebelumnya telah secara kebiasaan menggunakan *expectation* sebagai standar untuk perbandingan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Lee dan Shim (2006) terhadap 400 responden yang bekerja pada perusahaan jasa pengemudi di Korea Selatan. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa *confirmation on mobile devices* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction* tetapi *confirmation on mobile services* dan *confirmation on mobile applications* tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction*.

Negash, Ryan dan Igbaria (2002) melakukan penelitian terhadap 726 orang pengguna *internet* di Amerika Serikat. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa *service quality* tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction*.

McKinney, Yoon dan Zahedi (2002) melakukan pengujian terhadap 568 responden di universitas metropolitan, Amerika Serikat. Hasil pengujiannya menyatakan bahwa kualitas informasi dan kualitas sistem mempengaruhi *customer satisfaction* dalam *website*.

### **2.1.3 Confirmation**

Menurut Bhattacherjee (2001b); Oliver dan Swan (1989) dalam penelitian Lee dan Shim (2006), *confirmation* atau *disconfirmation* adalah evaluasi pengguna terhadap ketidaksesuaian antara produk atau jasa aktual dengan apa yang diharapkan atau dibutuhkan. Begitu pula dalam ECT. Kepuasan dari seorang konsumen ditentukan oleh pengharapannya sebelum menggunakan sebuah jasa

(layanan) dan konfirmasi dari pengharapan tersebut (Oliver, 1980). Istilah dari konfirmasi diwakili oleh perbandingan antara pengharapan dan persepsi kinerja.

Dalam ruang lingkup konsumen *e-service*, Chea dan Luo (2005a) menyatakan bahwa konfirmasi berhubungan secara signifikan dengan kepuasan. Begitu pula dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Bhattacherjee dan Premkumar (2004) yang membuktikan bahwa konfirmasi mempengaruhi kepuasan dalam penggunaan *computer-based tutorial*.

Selain itu, konfirmasi juga memiliki hubungan dengan persepsi kegunaan seperti yang diuji dalam penelitian sebelumnya serta didukung oleh penelitian Bhattacherjee (2001b) yang menggunakan ECT juga menunjukkan bahwa konfirmasi berpengaruh terhadap kepuasan dan persepsi kegunaan. Penelitian Atchariyachanvanich, Okada, dan Sonehara (2006) dan Atchariyachanvanich, Okada, dan Sonehara (2007) juga memastikan bahwa persepsi kegunaan secara langsung dipengaruhi oleh konfirmasi dan kemudian mempengaruhi langsung keinginan untuk meneruskan penggunaan jasa komersial elektronik

Hasil yang sama terdapat pada penelitian Cheung dan Limayem (2005) yang menyatakan bahwa konfirmasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap persepsi kegunaan dan kemudian persepsi kegunaan merupakan faktor penentu yang paling penting dari kepuasan dan keinginan untuk terus memakai teknologi *internet-based learning*.

Penelitian Kim, Ferrin dan Rao (2003) menunjukkan bahwa konfirmasi mempengaruhi kepuasan secara signifikan dalam konteks komersial elektronik. Selain itu, hasil penelitian Gholami, Lim dan Lee (2007) tentang penggunaan

*broadband internet* juga menunjukkan bahwa konfirmasi ini memiliki pengaruh positif secara signifikan terhadap kepuasan dan persepsi kegunaan.

#### 2.1.4 *Mobile Devices*

Menurut Wikipedia (2008d), *mobile devices* dikenal sebagai telepon genggam atau komputer genggam yang merupakan sebuah peralatan komputer kecil yang memiliki layar tampilan dengan *touchscreen* atau papan sentuh. Menurut Tarasewich, Nickerson dan Warkentin (2002), *mobile devices* merupakan alat yang digunakan untuk berhubungan dengan layanan *mobile*. Saat ini *mobile devices* meliputi telepon selular, *laptop*, PDA dan lain-lain.

Tarasewich *et al.* (2002) juga menyatakan bahwa kepuasan dengan menggunakan *mobile devices* adalah suatu faktor yang sangat penting tentang kepuasan pada penggunaan *mobile business applications*. *Mobile devices* merupakan perangkat yang digunakan untuk menghubungkan *mobile services* dan mengijinkan para pengguna mengakses ke *services* nirkabel dan *applications* yang banyak dan luas.

Faktor yang paling signifikan dan berpotensi dalam *mobile business applications* adalah fakta tentang banyaknya *mobile devices* yang digunakan serta selalu dibawa oleh pengguna, sehingga *satisfaction* terhadap penggunaan *mobile business applications* sangat signifikan dipengaruhi oleh *mobile devices* (Matilla, 2003).

Lee dan Shim (2006) melakukan penelitian mengenai pengaruh *mobile devices* terhadap *satisfaction* pada 400 responden yang bekerja pada perusahaan

jasa pengemudi di Korea Selatan. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa *mobile devices* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction*.

Ling, Huang dan Salvendy (2006) menjelaskan *mobile devices* adalah alat penyedia informasi yang digunakan secara luas. Selain itu *mobile devices* juga menyediakan akses informasi secara cepat dan membuat semua orang terhubung satu sama lain. Ling, Huang dan Salvendy (2006) menyatakan bahwa *mobile devices* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction* pada 2.571 responden yang berstatus mahasiswa di universitas Purdue, Amerika Serikat. Selain itu, *satisfaction* juga dipengaruhi oleh pengalaman pengguna dalam menggunakan *mobile devices*. Penelitian tersebut juga didukung oleh penelitian Ling, Huang dan Salvendy (2007) yang menunjukkan bahwa *mobile devices* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction*.

### **2.1.5 *Mobile Services***

Menurut Wikipedia (2008e), *mobile services* adalah suatu organisasi atau perusahaan yang menyediakan konsultasi, perangkat lunak dan sistem komputer untuk ponsel (telepon selular, *smartphone*), *m-commerce*, konten *mobile* atau *mobile web*.

*Satisfaction* pelanggan memegang potensi penting dalam meningkatkan dasar organisasi pelanggan, meningkatkan penggunaan pelanggan lebih mudah dengan mencampur dan meningkatkan reputasi organisasi dan menjadi satu bagian untuk meraih kepuasan pelanggan yakni melalui *services* yang diberikan kepada pelanggan (Fornell, 1992). Peningkatan stabilitas *mobile commerce*

*services* akan diiringi atau diikuti dengan peningkatan *satisfaction*. Pendapat tersebut dikemukakan oleh Siau, Lim, dan Shen (2001).

Penelitian Lee dan Shim (2006) pada 400 responden jasa pengemudi di Korea Selatan membuktikan bahwa *mobile services* tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction*. Hal ini disebabkan sulitnya membedakan atribut dari *mobile services* dari atribut *mobile device* ketika digunakan.

Turel dan Serenko (2004) melakukan penelitian pada 2 kelompok responden, kelompok 1 adalah 60 orang yang diambil secara acak baik mahasiswa maupun karyawan yang bekerja di universitas Kanada dan kelompok 2 adalah 20 orang yang telah memenuhi persyaratan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *mobile service* tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction*.

### **2.1.6 Mobile Applications**

Wikipedia (2008f) juga menjelaskan *mobile applications* adalah perangkat lunak dirancang untuk *handheld*, PDA dan *handphone*. *Mobile business applications* telah menciptakan peluang bisnis yang baik dan menyediakan beberapa keuntungan seperti meningkatkan produktivitas, mengurangi biaya operasional, meningkatkan *satisfaction* pelanggan dan meningkatkan cara atau sistem pengambilan keputusan di dalam perusahaan-perusahaan (Gebauer & Shaw, 2004).

Kualitas suatu aplikasi merupakan salah satu faktor penting yang dipertimbangkan dalam aplikasi *web based* atau *mobile*. Biarpun kualitas aplikasi yang buruk juga di pertimbangkan sebagai salah satu faktor penghambat dalam

suatu *mobile business application* (Venkatesh, Ramesh, & Massey, 2003; Wang & Liao, 2004).

Menurut Nah, Siau dan Sheng (2005) *mobile applications* dapat digunakan untuk mendukung konsumen dan pemasok dalam *e-commerce* dan *e-business*. Secara keseluruhan penggunaan *mobile applications* bertujuan untuk menambah keuntungan bagi perusahaan yakni meningkatkan efisiensi, efektifitas, *customer satisfaction*, keamanan, biaya dan *employee acceptance*.

Lee dan Shim (2006) menguji mengenai pengaruh *mobile applications* terhadap *satisfaction* pada 400 responden yang bekerja pada perusahaan jasa pengemudi di Korea Selatan. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa *mobile applications* tidak mempunyai pengaruh yang signifikan *satisfaction*. Menurut Whitehead (2004), *applications* yang efisien pada *mobile devices* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan pengguna akhir.

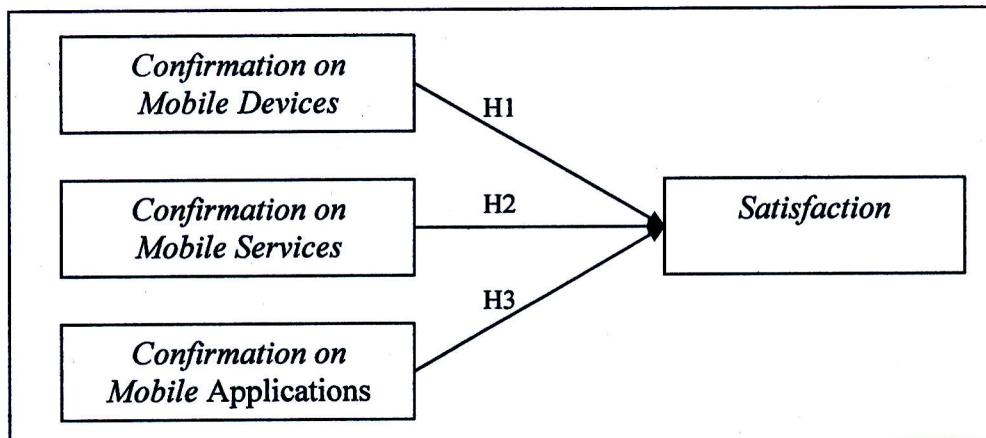
Penelitian Lee dan Benbasat (2004) mengatakan bahwa ketika pengguna mendapatkan bantuan dalam tampilan *application* di dalam *mobile devices* yang dilengkapi dengan fasilitas komunikasi yang interaktif, maka *satisfaction* juga akan meningkat. Hal ini disebabkan beberapa dari mereka ingin berunding dengan yang lainnya sebelum membuat keputusan. Sehingga *mobile applications* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction*.

## 2.2 Model Penelitian dan Perumusan Hipotesis

Penelitian ini menguji pengaruh antara variabel *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services* dan *confirmation on mobile applications*

terhadap *satisfaction*. Model penelitian ini mengadopsi sebagian dari model penelitian yang telah digunakan dan diuji Lee dan Shim (2006).

**Gambar 2.4**  
Model Penelitian yang akan diuji



**Sumber:** Lee dan Shim (2006)

Berdasarkan model penelitian pada Gambar 2.4. maka perumusan hipotesis untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

- H1 : Terdapat pengaruh antara *confirmation on mobile devices* dengan *satisfaction*.
- H2 : Terdapat pengaruh antara *confirmation on mobile services* dengan *satisfaction*.
- H3 : Terdapat pengaruh antara *confirmation on mobile applications* dengan *satisfaction*.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Rancangan penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian kausal komparatif, yaitu tipe penelitian dengan karakteristik masalah berupa hubungan sebab akibat antara 2 variabel atau lebih yang meliputi variabel dependen dan variabel independen, dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services* dan *confirmation on mobile applications* terhadap *satisfaction* pengguna *opera mini* pada kalangan mahasiswa di Batam.

#### **3.2 Obyek Penelitian**

Obyek dalam penelitian ini adalah mahasiswa di Batam. Metode *sampling* yang digunakan adalah *purposive sampling*, artinya populasi yang akan dijadikan sampel penelitian adalah yang memenuhi kriteria tertentu sesuai dengan penelitian, kemudian dipilih berdasarkan pertimbangan tertentu sesuai dengan tujuan penelitian (Indriantoro & Supomo, 1999).

Sampel pada penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Internasional Batam, mahasiswa Universitas Batam, mahasiswa Politeknik Batam dan mahasiswa Universitas Putera Batam. Unit analisis pada penelitian ini menggunakan unit analisis tingkat individual.

### 3.3 Definisi Operasional Variabel

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah *satisfaction*, sedangkan variabel independen terdiri dari *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services* dan *confirmation on mobile applications*. Penelitian ini menggunakan instrumen yang telah diuji oleh Bhattacherjee (2001b).

#### 3.3.1 Variabel Independen

Variabel independen merupakan variabel yang mempengaruhi variabel dependen. Variabel independen ini diukur dengan menggunakan 7 poin skala *Likert* yang dimulai dari sangat tidak setuju (1) sampai dengan sangat setuju (7). Dalam hal ini yang termasuk variabel independen yaitu:

##### 1. *Confirmation on Mobile Devices*

Pengukuran variabel *confirmation on mobile devices* dilakukan dengan mengajukan 3 butir pertanyaan yang diadaptasi dari Bhattacherjee (2001b), yaitu: (1) pengalaman yang saya miliki dalam menggunakan *mobile devices* lebih baik dari yang saya perkirakan; (2) keuntungan/kelebihan dari *mobile devices* lebih baik yang saya perkirakan; (3) secara keseluruhan yang saya harapkan dalam menggunakan *mobile devices* tidak diragukan lagi.

##### 2. *Confirmation on Mobile Services*

Pengukuran variabel *confirmation on mobile services* dilakukan dengan mengajukan 3 butir pertanyaan yang diadaptasi dari Bhattacherjee (2001b), yaitu: (1) pengalaman yang saya miliki dalam menggunakan *mobile service* lebih baik dari yang saya perkirakan; (2) keuntungan/kelebihan dari *mobile services* lebih

baik yang saya perkirakan; (3) secara keseluruhan yang saya harapkan dalam menggunakan *mobile services* tidak diragukan lagi.

### 3. *Confirmation on Mobile Applications*

Pengukuran variabel *confirmation on mobile applications* dilakukan dengan mengajukan 3 butir pertanyaan yang diadaptasi dari Bhattacherjee (2001b), yaitu: (1) pengalaman yang saya miliki dalam menggunakan *mobile applications* lebih baik dari yang saya perkirakan; (2) keuntungan/kelebihan dari *mobile applications* lebih baik yang saya perkirakan; (3) secara keseluruhan yang saya harapkan dalam menggunakan *mobile applications* tidak diragukan lagi.

#### 3.3.2 Variabel Dependen

Variabel dependen merupakan variabel yang dipengaruhi oleh variabel independen. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah *satisfaction*. Variabel dependen ini diukur dengan menggunakan 7 poin skala *Likert* yang masing-masing jawaban sesuai dengan pertanyaan yang telah disediakan. Pengukuran variabel dependen *satisfaction* dilakukan dengan mengajukan satu butir pertanyaan yang diadaptasi dari Bhattacherjee (2001b), yaitu: (1) bagaimana yang anda rasakan secara keseluruhan tentang pengalaman dalam menggunakan *Opera Mini*. Dengan pilihan jawaban tidak puas sampai puas, tidak menyenangkan sampai menyenangkan, sangat menyebalkan sampai mengasyikkan, dan sangat parah sampai sangat baik.

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini berupa data primer yaitu data yang dikumpulkan dengan menggunakan metode survei dengan membagikan kuesioner kepada responden. Kuesioner dibagikan kepada responden melalui beberapa orang pengumpul data.

### **3.5 Metode Analisis Data**

Analisis data pada penelitian ini menggunakan SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) versi 13. untuk memberikan gambaran keterkaitan antara *confirmation on mobile devices, confirmation on mobile services, confirmation on mobile applications* dan *satisfaction*.

#### **3.5.1 Uji Statistik Deskriptif**

Uji statistik deskriptif responden bertujuan untuk menyajikan informasi demografi responden, yang terdiri dari jenis kelamin, umur dan jurusan. Uji statistik deskriptif variabel bertujuan untuk menyajikan informasi yang terdiri dari nilai maksimum, nilai minimum, nilai rata-rata dan deviasi standar.

#### **3.5.2 Uji *Outlier***

Uji *outlier* adalah observasi yang muncul dengan nilai-nilai ekstrim baik secara univariat maupun multivariat yang muncul karena kombinasi karakteristik unik yang dimilikinya dan terlihat sangat jauh berbeda dari observasi-observasi lainnya. Data yang memiliki nilai z lebih kecil dari nilai kritis -3 atau lebih

besar dari nilai kritis +3 merupakan data *outlier* atau data yang menyimpang dari rata-rata. Untuk data yang menyimpang dari rata-ratanya akan dikeluarkan dari analisis data selanjutnya (Hair, Black, Babin, Anderson & Tatham, 2006).

### **3.5.3 Uji Kualitas Data**

#### **3.5.3.1 Uji Validitas**

Uji validitas dilakukan untuk menguji akurasi pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner. Pengujian validitas dalam penelitian ini menggunakan perhitungan korelasi antara skor masing-masing butir pertanyaan dengan total skor pada setiap variabel, untuk mengetahui apakah suatu instrumen mengukur konstruk sesuai dengan yang seharusnya diukur. Jika korelasi antara skor masing-masing butir pertanyaan dengan total skor butir-butir pertanyaan variabel menunjukkan hasil yang signifikan ( $p < 0,05$ ), maka dapat disimpulkan bahwa masing-masing butir pertanyaan tersebut adalah valid (Ghozali, 2001). Jadi, apabila terdapat butir pertanyaan yang tidak valid, maka akan dikeluarkan dari kuesioner.

#### **3.5.3.2 Uji Reliabilitas**

Uji reliabilitas dilakukan untuk menguji konsistensi jawaban dari responden. Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan pendekatan reliabilitas konsistensi internal. Tingkat keterkaitan antar butir pertanyaan dalam suatu instrumen untuk mengukur konstruk tertentu menunjukkan tingkat reliabilitas konsistensi internal instrumen yang bersangkutan.

Pengujian reliabilitas konstruk menggunakan metode statistik *Cronbach's Alpha*. Suatu konstruk memiliki reliabilitas yang memadai apabila nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar atau sama dengan 0,7 (Hair *et al.*, 2006).

### **3.5.4 Uji Asumsi Klasik**

#### **3.5.4.1 Uji Normalitas**

Uji normalitas dilakukan untuk menguji apakah data terdistribusi dengan normal. Metode yang digunakan adalah analisis grafik normalitas dengan menggunakan pendekatan *normal probability plot* (P-P plot). Persyaratan normalitas terpenuhi jika data tersebar di sekitar garis distribusi yang berbentuk diagonal lurus (Hair *et al.*, 2006).

#### **3.5.4.2 Uji Multikolinieritas**

Uji Multikolinieritas dilakukan untuk memastikan tidak terdapat korelasi antara variabel independen. Multikolinieritas dapat dilihat dari nilai *tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Nilai *tolerance* yang rendah sama dengan nilai VIF yang tinggi (karena  $VIF = 1/tolerance$ ) dan menunjukkan adanya kolinieritas yang tinggi. Nilai *tolerance* yang umum dipakai adalah 0,10. Jadi, jika nilai VIF lebih besar dari 10, maka variabel tersebut mempunyai persoalan multikolinieritas dengan variabel independen lainnya (Hair *et al.*, 2006).

### 3.5.5 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan model regresi berganda. Model regresi berganda digunakan untuk menganalisis pengaruh antara variabel independen yaitu *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services* dan *confirmation on mobile applications* dengan variabel dependen yaitu *satisfaction*. Pengujian yang akan dilakukan meliputi:

1. Uji Koefisien Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Uji koefisien korelasi (R) menunjukkan adanya korelasi atau hubungan antara variabel dependen dan variabel independen. Koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada intinya mengukur kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2001).

2. Uji Anova atau Uji F

Uji F dilakukan untuk melihat apakah model regresi dapat digunakan untuk memprediksi variabel dependen. Tingkat probabilitas  $\leq 0,01$  dianggap signifikan atau model regresi tersebut dapat digunakan untuk memprediksi variabel dependen (Ghozali, 2001).

3. Uji t

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2001).

Pengambilan keputusan berdasarkan nilai probabilitas:

1. Jika probabilitas  $< 0,05$  maka hipotesis diterima
2. Jika probabilitas  $> 0,05$  maka hipotesis ditolak

Persamaan regresi berganda dalam uji interaksi dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$SA = a + b_1MD + b_2MS + b_3MA + e$$

Dimana:

a = Konstanta

b = Koefisien regresi masing-masing variabel bebas

SA = *Satisfaction*

MD = *Confirmation on Mobile Devices*

MS = *Confirmation on Mobile Services*

MA = *Confirmation on Mobile Applications*

e = *Error*

## **BAB IV** **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Statistik Deskriptif**

Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarluaskan kuesioner sebanyak 400 lembar kepada para responden. Penyebarluasan dan pengumpulan kuesioner dilakukan dalam jangka waktu 4 minggu. Kuesioner tersebut dibagikan kepada para responden dari Universitas Internasional Batam, Universitas Batam, Politeknik Batam dan Universitas Putera Batam masing-masing 100 lembar kuesioner. Dari 400 lembar kuesioner yang disebarluaskan, 9 lembar kuesioner di antaranya tidak kembali, sehingga hanya 391 lembar kuesioner yang kembali. Dengan demikian tingkat pengembalian kuesioner yang didapatkan adalah sebesar 97,75%.

Kuesioner yang kembali kemudian diproses dan setelah dilakukan pengeditan data, terdapat 6 lembar kuesioner yang tidak diisi lengkap sehingga keenam kuesioner tersebut dianggap tidak sah dan tidak diikutsertakan untuk analisis selanjutnya. Jadi kuesioner yang dianggap sah dan yang dapat diikutsertakan dalam analisis berikutnya adalah sebanyak 385 lembar kuesioner.

**Tabel 4.1**  
**Statistik Kuesioner yang Digunakan**

<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah</b>
Kuesioner yang disebarluaskan	400 lembar
Kuesioner yang tidak kembali	8 lembar
Kuesioner yang tidak lengkap	7 lembar
Total kuesioner yang akan digunakan dalam analisis	385 lembar

**Sumber:** Data primer diolah (2009)

#### 4.1.1 Karakteristik Responden

Deskriptif karakteristik responden dalam penelitian ini disajikan pada Tabel 4.2 berikut ini:

**Tabel 4.2**  
Karakteristik Responden

Keterangan	Rata-Rata	Frekuensi	Presentase (%)
Ukuran Sampel		385	100
<b>Usia (Tahun)</b>			
≤ 20 Tahun		173	44,9
21 – 30 Tahun		191	49,6
≥ 31 Tahun		21	5,5
<b>Jenis kelamin</b>			
Pria		210	54,5
Wanita		175	45,5
<b>Jurusan</b>			
Teknik Sipil		38	9,9
Teknik Elektro		34	8,8
Sistem Informasi		62	16,1
Manajemen		48	12,5
Akuntansi		77	20,0
Hukum		46	11,9
Perhotelan		32	8,3
Lainnya		48	12,5

**Sumber:** Data primer diolah (2009)

Responden yang berpartisipasi dalam penelitian ini berusia antara ≤ 20 tahun sampai dengan ≥ 31 tahun dengan jumlah responden yang berusia ≤ 20 tahun 173 orang, 21 sampai 30 berjumlah 191 orang dan responden yang berusia ≥ 31 tahun berjumlah 21 orang. Dari 385 responden, jumlah responden pria adalah 54,5 % (210 orang) dan jumlah responden wanita adalah 45,5 % (175 orang). Responden jurusan teknik sipil sebanyak 9,9 % (38 orang), jurusan teknik elektro sebanyak 8,8 % (34 orang), jurusan sistem informasi sebanyak 16,1 % (62 orang), jurusan manajemen sebanyak 12,5 % (48 orang), jurusan akuntansi sebanyak 20

% (77 orang), jurusan hukum sebanyak 11,9 % (46 orang), jurusan perhotelan sebanyak 8,3 % (32 orang), dan yang memilih lainnya sebanyak 12,5 % (48 orang). Dari data di atas dapat disimpulkan mayoritas dari responden berjenis kelamin pria , usianya berkisar antara 21 sampai 30 tahun dan jurusan akuntansi.

#### 4.1.2 Karakteristik Variabel

Statistik deskriptif (rata-rata, deviasi standar, minimum, maksimum dan kisaran) dari semua variabel yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.3.

**Tabel 4.3**  
Karakteristik Variabel

Variabel	Rata-rata	Deviasi Standar	Minimun	Maksimum	Kisaran
<i>confirmation on mobile devices</i>	4,8779	0,92724	2,00	7,00	5,00
<i>confirmation on mobile service</i>	4,7758	1,01362	2,00	7,00	5,00
<i>confirmation on mobile application</i>	4,8805	1,04866	2,00	7,00	5,00
<i>satisfaction</i>	5,0260	0,93922	2,50	7,00	4,50

Sumber: Data primer diolah (2009)

Tabel 4.3. menunjukkan bahwa, nilai rata-rata tiap variabel berkisar diantara 4 (netral) dan sampai dengan 5 (cukup setuju). Variabel *confirmation on mobile devices* memiliki rata-rata sebesar 4,8779 dengan deviasi standar sebesar 0,92724 dan memiliki nilai minimun sebesar 2 serta nilai maksimum sebesar 7. Variabel *confirmation on mobile services* memiliki nilai rata-rata sebesar 4,7758 dengan standar deviasi sebesar 1,01362 dan memiliki nilai minimun sebesar 2 serta nilai maksimum sebesar 7. Variabel *confirmation on mobile application*

memiliki nilai rata-rata sebesar 4,8805 dengan standar deviasi sebesar 1,04866 dan memiliki nilai minimum sebesar 2 serta nilai maksimum sebesar 7. Variabel *Satisfaction* memiliki nilai rata-rata sebesar 5,0260 dengan standar deviasi sebesar 0,93922 dan memiliki nilai minimum sebesar 2,50 serta nilai maksimum sebesar 7.

Nilai standar deviasi ini menunjukkan bahwa variabel *confirmation on mobile devices* memiliki variasi yang lebih kecil dibanding variabel *confirmation on mobile services*, *confirmation on mobile application* dan *satisfaction*. Variabel *satisfaction* memiliki nilai kisaran sebesar 4,50 yang lebih kecil jika dibandingkan dengan *confirmation on mobile devices* yang memiliki kisaran sebesar 5,00, variabel *confirmation on mobile services* yang memiliki kisaran sebesar 5,00 dan variabel *confirmation on mobile application* yang memiliki kisaran sebesar 5,00.

#### **4.2 Hasil Uji *Outlier***

Hasil uji *Outlier* yang dilakukan dengan menggunakan nilai z disajikan pada Tabel 4.4 berikut ini:

**Tabel 4.4**  
Hasil Uji *Outlier*

	N	Minimum	Maximum	Kesimpulan
Zscore(MD1)	385	-3,43727	1,97151	<i>Outlier</i>
Zscore(MD2)	385	-2,85711	2,03172	Tidak <i>Outlier</i>
Zscore(MD3)	385	-2,63971	1,91355	Tidak <i>Outlier</i>
Zscore(MS1)	385	-3,33539	1,95633	<i>Outlier</i>
Zscore(MS2)	385	-2,32368	1,91621	Tidak <i>Outlier</i>
Zscore(MS3)	385	-3,35357	1,93431	<i>Outlier</i>
Zscore(MA1)	385	-2,54601	1,86142	Tidak <i>Outlier</i>
Zscore(MA2)	385	-2,48359	1,85087	Tidak <i>Outlier</i>
Zscore(MA3)	385	-3,22502	1,75147	<i>Outlier</i>
Zscore(SA1)	385	-2,92886	1,93993	Tidak <i>Outlier</i>
Zscore(SA2)	385	-2,81852	1,81879	Tidak <i>Outlier</i>
Zscore(SA3)	385	-2,67401	1,74442	Tidak <i>Outlier</i>
Zscore(SA4)	385	-2,66271	1,72951	Tidak <i>Outlier</i>
Valid N (listwise)	385			

**Sumber:** Data primer diolah (2009)

Dari hasil analisis pada Tabel 4.4 memperlihatkan bahwa data yang menyimpang dari rata-rata berada pada variabel *confirmation on mobile devices* dalam butir pertanyaan 1, pada variabel *confirmation on mobile services* dalam butir pernyataan 1 dan 3. Pada variabel *confirmation on mobile application* juga terdapat data *outlier* yang berada pada butir pernyataan 3. Kuesioner yang *outlier* adalah no. 30, 40, 67, 140, 171, dan 199. Dengan demikian, jumlah data *outlier* dalam analisis tersebut adalah sebanyak 6 data dari 385 kuesioner, sehingga jumlah data yang dapat digunakan untuk analisis selanjutnya sebanyak 379 data.

#### 4.3 Hasil Uji Kualitas Data

Untuk menguji kualitas data dilakukan dengan cara menguji validitas dan reliabilitas butir-butir pertanyaan dalam kuesioner. Uji validitas dilakukan untuk

menguji keakuratan dari pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner dalam mengukur konstruk penelitian. Uji reliabilitas dilakukan untuk menguji konsistensi dari hasil jawaban responden. Butir pertanyaan yang tidak valid atau tidak reliabel tidak akan disertakan di dalam proses pengujian berikutnya.

#### 4.3.1 Hasil Uji Validitas

Untuk menguji akurasi dari pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner, perlu dilakukan uji validitas yang menggunakan pendekatan validitas konstruk (*construct validity*). Dengan sampel sebanyak 379, maka muatan faktor dengan batasan minimum lebih besar 0,5 dianggap valid (Hair *et al.*, 2006). Hasil uji validitas data yang dilakukan dengan muatan faktor untuk masing-masing pertanyaan atau pernyataan disajikan pada Tabel 4.5 berikut ini:

**Tabel 4.5**  
Hasil Uji Validitas

Variabel	Muatan Faktor	Kesimpulan
<i>confirmation on mobile devices</i>	Pertanyaan 1 0,796	Valid
	Pertanyaan 2 0,830	Valid
	Pertanyaan 3 0,727	Valid
<i>confirmation on mobile services</i>	Pertanyaan 1 0,706	Valid
	Pertanyaan 2 0,794	Valid
	Pertanyaan 3 0,772	Valid
<i>confirmation on mobile applications</i>	Pertanyaan 1 0,818	Valid
	Pertanyaan 2 0,792	Valid
	Pertanyaan 3 0,750	Valid
<i>satisfaction</i>	Pertanyaan 1 0,698	Valid
	Pertanyaan 2 0,789	Valid
	Pertanyaan 3 0,811	Valid
	Pertanyaan 4 0,775	Valid

**Sumber:** Data primer diolah (2009)

Tabel 4.5 memperlihatkan nilai muatan faktor untuk variabel *confirmation on mobile devices* berkisar antara 0,727 sampai dengan 0,830. Hal ini

menunjukkan bahwa semua pertanyaan pada *confirmation on mobile devices* adalah valid, karena muatan faktor memiliki nilai lebih besar dari 0,5.

Nilai muatan faktor untuk variabel *confirmation on mobile services* penggunaan berkisar antara 0,706 sampai dengan 0,794. Hal ini menunjukkan bahwa semua pertanyaan pada *confirmation on mobile services* adalah valid, karena muatan faktor memiliki nilai lebih besar dari 0,5.

Nilai muatan faktor untuk variabel *confirmation on mobile applications* penggunaan berkisar antara 0,750 sampai dengan 0,818. Hal ini menunjukkan bahwa semua pertanyaan pada *confirmation on mobile applications* adalah valid, karena muatan faktor memiliki nilai lebih besar dari 0,5.

Nilai muatan faktor untuk variabel *satisfaction* penggunaan berkisar antara 0,698 sampai dengan 0,811. Hal ini menunjukkan bahwa semua pertanyaan pada *satisfaction* adalah valid, karena muatan faktor memiliki nilai lebih besar dari 0,5.

#### 4.3.2 Uji Reliabilitas

Hasil uji reliabilitas data disajikan pada Tabel 4.6 berikut ini:

**Tabel 4.6**  
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Kesimpulan
<i>confirmation on mobile devices</i>	0,831	<i>Reliable</i>
<i>confirmation on mobile services</i>	0,855	<i>Reliable</i>
<i>confirmation on mobile applications</i>	0,880	<i>Reliable</i>
<i>satisfaction</i>	0,879	<i>Reliable</i>

Sumber: Data primer diolah (2009)

Tabel 4.6 memperlihatkan bahwa nilai *Cronbach's Alpha* untuk variabel *confirmation on mobile devices* sebesar 0,831, untuk *confirmation on mobile*

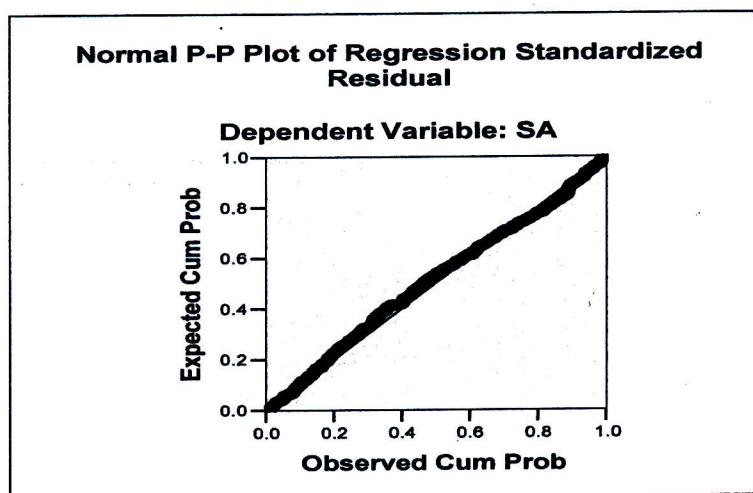
*services* sebesar 0,855, untuk *confirmation on mobile applications* sebesar 0,880 dan *satisfaction* sebesar 0,879. Nilai Cronbach's Alpha pada *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services*, *confirmation on mobile applications* dan *satisfaction* pada penelitian nilai ini memiliki angka lebih besar dari 0,7 (Hair *et al.*, 2006), sehingga semua butir pertanyaan untuk *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services*, *confirmation on mobile applications* dan *satisfaction* adalah reliabel.

#### 4.4 Uji Asumsi Klasik

##### 4.4.1 Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menentukan apakah data terdistribusi dengan normal. Gambar 4.1 menunjukkan bahwa data menyebar di sekitar garis diagonal. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi dengan normal.

**Gambar 4.1**  
Hasil Uji Normalitas



**Sumber:** Data primer diolah (2009)

#### 4.4.2 Hasil Uji Multikolinieritas

Untuk memastikan tidak terdapatnya korelasi antara variabel independen, maka dilakukan uji multikolinieritas. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan *Variance Inflation Factor* (VIF).

**Tabel 4.7**  
Uji Multikolinieritas

<b>Variabel</b>	<b>Collinearity Statistics</b>		<b>Kesimpulan</b>
	<b>Tolerance</b>	<b>VIF</b>	
<i>confirmation on mobile devices</i>	0,581	1,721	Tidak terjadi multikolinieritas
<i>confirmation on mobile service</i>	0,475	2,103	Tidak terjadi multikolinieritas
<i>confirmation on mobile application</i>	0,542	1,844	Tidak terjadi multikolinieritas

**Sumber:** Data primer diolah (2009)

Hasil pengujian menunjukkan nilai VIF kurang dari 10 (Hair *et al.*, 2006).

Hal ini berarti tidak terdapat masalah multikolinieritas antara sesama variabel independen yaitu, *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services* dan *confirmation on mobile applications*.

#### 4.5 Hasil Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis menggunakan model regresi berganda. Model regresi berganda digunakan untuk menganalisa hubungan antara variabel independen yaitu *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services*, *confirmation on mobile applications* dengan variabel dependen yaitu *satisfaction*.

#### 4.5.1 Hasil Uji Koefisien Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Tabel 4.8**  
Hasil Uji Koefisien Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
0,716	0,513	0,509	0,65416

Sumber: Data primer diolah (2009)

Tabel 4.8 menunjukkan hasil uji koefisien korelasi (R) memiliki nilai sebesar 0,716 yang berarti *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services*, dan *confirmation on mobile applications* mempunyai hubungan yang kuat dengan variabel *satisfaction* yaitu sebesar 71,6%. Koefisien determinasi ( $R^2$ ) memiliki nilai sebesar 0,513 dan nilai *adjusted R<sup>2</sup>* sebesar 0,509. Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) ini mempunyai satu kelemahan yaitu koefisien determinasi bisa berpengaruh terhadap jumlah variabel independen yang dimasukkan ke dalam model sehingga nilainya tidak dapat naik atau turun apabila ada penambahan variabel independen (Ghozali, 2001).

Oleh karena itu pada penelitian ini yang digunakan adalah nilai *adjusted R<sup>2</sup>* sehingga dari hasil uji koefisiensi determinasi, dapat diketahui bahwa variabel *satisfaction* dapat dijelaskan oleh variabel *confirmation on mobile devices*, *confirmation on mobile services*, dan *confirmation on mobile applications* sebesar 50,9%, sedangkan sisanya sebesar 49,1 % dipengaruhi oleh faktor-faktor yang lainnya. *Standard Error of Estimate* (SEE) sebesar 0,65416 menunjukkan bahwa model regresi ini semakin tepat dalam memprediksi variabel dependen yaitu *satisfaction* (Ghozali, 2001).

#### 4.5.2 Hasill Uji F

Hasil uji ANOVA atau uji F pada Tabel 4.9 menunjukkan nilai F hitung untuk model regresi sebesar 131,527 dengan tingkat signifikansi 0,000. Karena nilai probabilitas 0,000 lebih kecil dari 0,010. Hal ini berarti model regresi dapat digunakan untuk memprediksi *satisfaction*.

**Tabel 4.9**  
Hasil Uji Anova atau F test

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	168,851	3	56,284	131,527	0,000
	Residual	160,473	375	0,428		
	Total	329,324	378			

Sumber: Data primer diolah (2009)

#### 4.5.3 Hasil Uji t

Uji t dilakukan untuk melihat tingkat signifikansi dari masing-masing variabel independen terhadap dependen. Untuk mengetahui probabilitas untuk pengambilan keputusan dapat dilihat nilai signifikansi pada Tabel 4.10.

**Tabel 4.10**  
Hasil Uji t

Model	Unstandardized Coefficients		t	Sig.	Kesimpulan
	B	Std. Error			
Konstanta	1,232	0,201	6,130	0,000	
MD	0,194	0,048	4,018	0,000	H1 diterima
MS	0,255	0,049	5,176	0,000	H2 diterima
MA	0,332	0,044	7,487	0,000	H3 diterima

Sumber: Data primer diolah (2009)

Hasil pengujian menunjukkan bahwa *confirmation on mobile devices* memiliki nilai koefisien sebesar 0,194 dan nilai signifikan sebesar 0,000. Hal ini

berarti *confirmation on mobile devices* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction* karena memiliki tingkat signifikansi yang kecil dari 5% ( $p<0,05$ ).

Hasil pengujian menunjukkan bahwa *confirmation on mobile services* memiliki nilai koefisien sebesar 0,255 dan nilai signifikan sebesar 0,000. Hal ini berarti *confirmation on mobile services* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction* karena memiliki tingkat signifikansi yang lebih kecil dari 5% ( $p<0,05$ ).

Hasil pengujian menunjukkan bahwa *confirmation on mobile applications* memiliki nilai koefisien sebesar 0,332 dan nilai signifikan sebesar 0,000. Hal ini berarti *confirmation on mobile applications* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction* karena memiliki tingkat signifikansi yang lebih kecil dari 5% ( $p<0,05$ ).

Berdasarkan hasil pengujian yang disajikan pada Tabel 4.10, maka persamaan regresi yang diperoleh adalah sebagai berikut:

Persamaan:

$$SA = 1,232 + 0,194MD + 0,255MS + 0,332MA + e$$

Dimana:

- SA = *Satisfaction*
- MD = *Confirmation on mobile devices*
- MS = *Confirmation on mobile services*
- MA = *Confirmation on mobile applications*
- a = Konstanta
- b = Koefisien Regresi Variabel Bebas
- e = *Error*

Berdasarkan persamaan di atas menunjukkan bahwa:

1. Konstanta sebesar 1,232 menyatakan bahwa jika tidak ada aspek *confirmation on mobile devices* (MD), *confirmation on mobile services* (MS), dan *confirmation on mobile applications* (MA) maka *satisfaction* (SA) adalah 1,232.
2. Koefisien regresi *confirmation on mobile devices* (MD) sebesar 0,194 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% *confirmation on mobile devices* (MD) akan meningkatkan *satisfaction* (SA) adalah 0,194.
3. Koefisien regresi *confirmation on mobile services* (MS) sebesar 0,255 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% *confirmation on mobile services* (MS) akan meningkatkan *satisfaction* (SA) adalah 0,255.
4. Koefisien regresi *confirmation on mobile applications* (MA) sebesar 0,332 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% *confirmation on mobile applications* (MA) akan meningkatkan *satisfaction* (SA) adalah 0,332.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN REKOMENDASI**

#### **5.1 Kesimpulan**

Kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. *Confirmation on mobile devices* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction*. Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Mattila (2003), Lee dan Shim (2006), Ling, Huang dan Salvendy (2006) serta Ling, Huang dan Salvendy (2007).
2. *Confirmation on mobile services* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction*. Hasil penelitian ini tidak konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Lee dan Shim (2006) serta Turel dan Serenko (2006).
3. *Confirmation on mobile applications* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *satisfaction*. Hasil penelitian ini tidak konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Lee dan Shim (2006). Tetapi konsisten dengan penelitian Lee dan Benbasat (2004) serta Whitehead (2004).

#### **5.2 Keterbatasan**

Keterbatasan di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengambilan data dilakukan pada saat kegiatan belajar sedang berjalan sehingga data penelitian yang diperoleh belum tentu mencerminkan

keadaan sebenarnya, ada kemungkinan terjadinya selisih maksud dari tanggapan responden terhadap maksud dari pertanyaan sesungguhnya.

2. Tidak adanya data statistik tentang pengguna *opera mini* di Batam, sehingga penentuan jumlah sampel yang digunakan belum tentu bisa mewakili jumlah populasi yang ada.

### **5.3 Rekomendasi**

Beberapa rekomendasi yang dapat diberikan untuk penelitian yang akan datang adalah sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya diharapkan penyebaran kuesioner dilakukan dan ditempatkan pada waktu dan tempat khusus serta peneliti ikut serta bersama perantara yang bantu menyebarkan kuesioner sehingga apabila ada responden yang tidak mengerti atas pertanyaan yang ada pada kuesioner, responden bisa langsung menanyakan pada peneliti sehingga bisa mengurangi selisih maksud dari pertanyaan yang sesungguhnya.
2. Penelitian selanjutnya diharapkan peneliti melakukan survei terlebih dahulu sebelum melakukan penelitian sehingga peneliti bisa menentukan ukuran sampel yang bisa mewakili populasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, E. A., Fornell, C., & Lehmann, D. R. (1994). Customer satisfaction, market share, and profitability: Findings from sweden. *Journal of Marketing*, 58, 53-66.
- Anderson, E. W., & Sullivan. M. W. (1993). The antecedents and consequences of customer satisfaction for firms. *Marketing Science*, 12(2), 125-143.
- Atchاريachanvanich, K., Okada, H., & Sonehara, N. (2006). What keeps online customers repurchasing through the internet? *ACM SIGecom Exchanges*, 6(2), 47-57.
- Atchاريachanvanich, K., Okada, H., & Sonehara, N. (2007). Theoretical model of purchase and repurchase in internet shopping: Evidence from japanese online customers. *Association for Computing Machinery*, 258, 243-252.
- Badan Pusat Statistik Indonesia. (2000). Retrieved January 18, 2009, from <http://www.datastatistik-indonesia.com/content/view/710/710/>.
- Bhattacherjee, A. (2001a). An empirical analysis of the antecedents of electronic commerce service continuance. *Decision Support System*, 32, 201-214.
- Bhattacherjee, A. (2001b). Understanding information systems continuance: An expectation-confirmation model. *MIS Quarterly*, 25(3), 351-370.
- Bhattacherjee, A., & Premkumar, G. (2004). Understanding changes in belief and attitude toward information technology usage: A theoretical model and longitudinal test. *MIS Quarterly*, 28(2), 229-254.

- DeLone, W. H., & McLean, E. R. (2003). The DeLone and McLean model of information systems success: A ten year update. *Journal of Management Information Systems*, 19(4), 9-30.
- Ferreira, S. M., & Pithan, D. N. (2005). Usability of digital libraries: A study based on the areas of information science and human-computer-interaction. *World Library and Information Congress: 71th IFLA General Conference and Council*, 1-12.
- Fornell, C. (1992). A national customer satisfaction barometer: The Swedish experience. *J. Mark*, 56(4), 6-12.
- Friday, S., & Cotts, D. G. (1994). Quality facility management: A marketing and customer service approach. USA: Willey.
- Gebaur, J. & Shaw, M. J. (2004). Success factors and impacts of mobile business applications: Results from a mobile e-procurement study. *International Journal of Electronic Commerce*, 8(3), 19-41.
- Gholami, R., Lim, J., & Lee, S.Y.T. (2007). A survey on post-adoption of broadband internet. *Research Paper*, 448-464.
- Ghozali, I. (2001). *Aplikasi analisis multivariate dengan program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. R., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2006). *Multivariate data analysis, 6<sup>th</sup> edition*. New Jersey: Prentice Hall International Inc.
- Indriantoro, N., & Supomo, B. (1999). *Metodologi penelitian bisnis untuk akuntansi & manajemen, edisi pertama*. Yogyakarta: BPFE.

- Kettinger, W. J., & Lee, C. C. (1994). Perceived service quality and user satisfaction with the information services function. *Decision Sciences*, 25,(5/6), 737-766.
- Khalifa, M., & Liu, V. (2001). Satisfaction with internet-based services: A longitudinal study. *Twenty – Second International Conference on Information Systems*, 601-606.
- Khalifa, M., & Liu, V. (2004). The state of research of information system satisfaction. *Journal of Information Technology Theory and Application*, 5(4), 37-49.
- Kim, D. J., Ferrin, D. L., & Rao, H. R. (2003). A study of the effect of consumer trust on consumer expectations and satisfaction: The korean experience. *Association for Computing Machinery*, 50, 310-315.
- Lee, C., & Shim, J. P. (2006). An empirical study on user satisfaction with mobile business applications use and hedonism. *Journal of Information Technology Theory and Application*, 8(3), 57-74.
- Lee, Y. E., & Benbasat, I. (2004). A framework for the study of customer interface design for mobile commerce. *International Journal of Electronic Commerce*, 8(3), 79-102.
- Ling, C., Hwang, W., & Salvendy, G. (2006). Diversified users' satisfaction with advanced mobile phone features. *Univ Access Inf Soc*, 5, 239-249.
- Ling, C., Hwang, W., & Salvendy, G. (2007). A survey of what customers want in a cell phone design. *Behaviour & Information Technology*, 26(2), 149-163.

- Matilla, M. (2003). Factor affecting the adoption of mobile banking services. *Journal of Internet Banking and Commerce, 8*(1).
- McKinney, V. K., Yoon, K., & Zahedi F. M. (2002). The measurement of web-customer satisfaction: An expectation and disconfirmation approach. *Information Systems Research, 13*(3), 296-315.
- Nah, F. F. H., Siau, K., & Sheng H. (2005). The value of mobile applications: A utility company study. *Communication of the ACM, 48*, 85.
- Negash, S., Ryan, T., & Igbaria, M. (2002). Quality and effectiveness in web-based customer support systems. *Information & Management, 40*, 757-768.
- Oliver, R. L. (1980). A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions. *Journal of Marketing Research, 17*,(4), 460-469.
- Oliver, R. L. (1999). Whence consumer loyalty? *The Journal of Marketing, 63*, 33-44.
- Oliver, R. L., & Swan, J. E (1989). Equity and disconfirmation perceptions as influences on merchant and product satisfaction. *The Journal of Consumer Research, 16*,(3), 372-383.
- Opera. (2008). Retrieved september 18, 2008, from <http://www.opera.com/smw/2008/05/>.
- Patterson, P. G., Johnson, L. W., & Spreng R. A. (1996). Modeling the determinants of customer satisfaction for business-to-business professional services. *Journal of the Academy of Marketing Science, 25*(1), 4-17.

- Rai, A., Lang, S. S., & Welker, R. B. (2002). Assessing the validity of IS success models: An empirical testand theoretical analysis. *Information Systems Research*. 13(1) 50-69.
- Sanders, N. R., & Manrodt, K. B., (2002). Forecasting software in practice: Use, satisfaction and performance. *Working Paper*, 2-14.
- Sattari, S. (2007). Application of disconfrimation theory on customer satisfaction determination model in mobile telecommunication: Case of perpaid mobiles in Iran. *Masters Thesis*, 2-88.
- Seddon, P. B. (1997). A respecification and extension of the delone and mclean model of is success. *Information Systems Research*, 8(3), 240-253.
- Siau, K., Lim, E. P., & Shen, Z. (2001). Mobile commerce: Promises, challenges, and research agenda. *Journal of Database Management*, 12(3), 4-13.
- Solomon, M. (1996). *Consumer behaviour, 3rd edition*. USA: Mc Graw Hill.
- Spreng, R. A., MacKenzie, S. B., & Olshavsky, R. W. (1996). A reexamination of the determinants of consumer satisfaction. *The Journal of Marketing*, 60(3), 15-32.
- Tarasewich, P., Nickerson, R. C., & Warkentin, M. (2002). Issues in mobile commerce. *Communication of the Association for Information Systems*, 13(1), 41-64.
- Thong, J. Y. L., & Yap, C. S. (1996). Information system effectiveness: A user satisfaction approach. *Information Processing & Management*, 32(5), 601-610.
- Tiwari, R., & Buse, S.(2007).The mobile commerce prospects: A strategic analysis of opportunities in the banking sector. *Working Paper*, 1-222.

- Tiwari, R., Buse, S., & Herstatt, C. (2006). From electronic to mobile commerce. *Tech Monitor*, 38-45.
- Tung, L. L. (2004). Services quality and perceived value's impact on satisfaction, intention and usage of short message service (SMS). *Information Systems Frontiers*, 6(4), 353-368.
- Turel, O., & Serenko, A. (2004). User satisfaction with mobile services in canada. *Proceedings of the Third International Conference on Mobile Business*, 1-20.
- Venkatesh, V., Ramesh, V., & Massey, A. P. (2003). Understanding usability in mobile commerce. *Communications of the ACM*, 46(12), 53-56.
- Wang, Y. S., & Liao, Y. W. (2004). The conceptualization and measurement of m-commerce user satisfaction. *Computer in Human Behavior*, 23, 381-398.
- Whitehead, A. A. (2004). Characteristic of mobile application. *Salmre*, 2, 19-35.
- Wikipedia*. (2008a). Retrieved September 18, 2008, from <http://id.wikipedia.org/wiki/Internet>.
- Wikipedia*. (2008b). Retrieved September 18, 2008, from <http://en.wikipedia.org/wiki/M-commerce>.
- Wikipedia*. (2008c). Retrieved September 18, 2008, from [http://id.wikipedia.org/wiki/opera\\_mini](http://id.wikipedia.org/wiki/opera_mini).
- Wikipedia*. (2008d). Retrieved oktober 28, 2008, from [http://en.wikipedia.org/wiki/Mobile\\_device](http://en.wikipedia.org/wiki/Mobile_device).

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**LAMPIRAN 1**  
**INSTRUMEN PENELITIAN**

## KUESIONER

### **Analisis Pengaruh Confirmation on Mobile Devices, Confirmation on Mobile Services, Confirmation on Mobile Applications terhadap Satisfaction Pengguna Opera Mini pada Kalangan Mahasiswa di Batam**

---

Responden Yth,

- Mobile commerce adalah segala kegiatan atau proses bisnis yang berhubungan dengan transaksi komersial yang dilakukan melalui media komunikasi berupa wireless (*mobile device*)
- Responden diminta untuk mengisi kuesioner dengan teliti karena jika ada pertanyaan yang tidak dijawab maka kuesioner ini dianggap tidak berlaku.

#### **I. Karakteristik Responden**

Jenis Kelamin	<input type="radio"/> Pria	<input type="radio"/> Wanita		
Umur	<input type="radio"/> $\leq 20$ tahun	<input type="radio"/> 21-30 tahun	<input type="radio"/> $\geq 31$ tahun	
Jurusan	<input type="radio"/> Teknik Sipil	<input type="radio"/> Teknik Elektro	<input type="radio"/> Sistem Inforiasi	<input type="radio"/> Manajemen
	<input type="radio"/> Akuntansi	<input type="radio"/> Hukum	<input type="radio"/> Perhotelan	<input type="radio"/> Lainnya

Lingkari jawaban anda terhadap skala-skala dari pertanyaan-pertanyaan dibawah ini mulai dari:

- (1) Sangat Tidak Setuju; (2) Tidak Setuju; (3) Kurang Setuju; (4) Netral; (5) Cukup Setuju;**  
**(6) Setuju; (7) Sangat Setuju.**

#### **II. Mobile Devices ( Handphone, PDA )**

No	Pertanyaan-pertanyaan	STS	TS	KS	N	CS	S	SS
1	Pengalaman yang saya miliki dalam menggunakan mobile devices lebih baik dari yang saya perkirakan	1	2	3	4	5	6	7
2	Keuntungan / kelebihan dari mobile devices lebih baik dari yang saya perkirakan	1	2	3	4	5	6	7
3	Secara keseluruhan yang saya harapkan dalam menggunakan mobile devices tidak diragukan lagi	1	2	3	4	5	6	7

#### **III. Mobile Services ( Telkomsel, Indosat, ProXL )**

No	Pertanyaan-pertanyaan	STS	TS	KS	N	CS	S	SS
1	Pengalaman yang saya miliki dalam menggunakan mobile services lebih baik dari yang saya perkirakan	1	2	3	4	5	6	7
2	Keuntungan / kelebihan dari mobile services lebih baik dari yang saya perkirakan	1	2	3	4	5	6	7
3	Secara keseluruhan yang saya harapkan dalam menggunakan mobile services tidak diragukan lagi	1	2	3	4	5	6	7

#### IV. Mobile Applications ( OperaMini )

No	Pertanyaan-pertanyaan	STS	TS	KS	N	CS	S	SS
1	Pengalaman yang saya miliki dalam menggunakan mobile application lebih baik dari yang saya perkirakan	1	2	3	4	5	6	7
2	Keuntungan / kelebihan dari mobile application lebih baik dari yang saya perkirakan	1	2	3	4	5	6	7
3	Secara keseluruhan yang saya harapkan dalam menggunakan mobile application tidak diragukan lagi	1	2	3	4	5	6	7

#### V. Satisfaction ( Tingkat Kepuasan )

Secara keseluruhan bagaimana yang anda rasakan tentang pengalaman penggunaan *opera mini* anda?

1	Tidak Puas	1	2	3	4	5	6	7	Sangat Puas
2	Tidak menyenangkan	1	2	3	4	5	6	7	Sangat Menyenangkan
3	Sangat Menyebalkan	1	2	3	4	5	6	7	Mengasyikkan
4	Sangat Parah	1	2	3	4	5	6	7	Sangat Baik

Terima kasih atas partisipasi dan waktu anda.

**LAMPIRAN 2**

**HASIL UJI STATISTIK**

### Karakteristik Responden

**Statistics**

		Jenis_Kelamin	Umur	Jurusan
N	Valid	385	385	385
	Missing	0	0	0
Mean		1,45	1,61	4,55
Median		1,00	2,00	5,00
Std. Deviation		,499	,591	2,128
Minimum		1	1	1
Maximum		2	3	8

**Jenis\_Kelamin**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pria	210	54,5	54,5	54,5
Wanita	175	45,5	45,5	100,0
Total	385	100,0	100,0	

**Umur**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid <= 20 Tahun	173	44,9	44,9	44,9
21-30 Tahun	191	49,6	49,6	94,5
>= 31 Tahun	21	5,5	5,5	100,0
Total	385	100,0	100,0	

**Jurusan**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Teknik Sipil	38	9,9	9,9	9,9
	Teknik Elektro	34	8,8	8,8	18,7
	Sistem Informasi	62	16,1	16,1	34,8
	Manajemen	48	12,5	12,5	47,3
	Akuntansi	77	20,0	20,0	67,3
	Hukum	46	11,9	11,9	79,2
	Perhotelan	32	8,3	8,3	87,5
	Lainnya	48	12,5	12,5	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

**Karakteristik Variabel****Descriptive Statistics**

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
MD	385	5,00	2,00	7,00	4,8779	,92724
MS	385	5,00	2,00	7,00	4,7758	1,01362
MA	385	5,00	2,00	7,00	4,8805	1,04866
SA	385	4,50	2,50	7,00	5,0260	,93922
Valid N (listwise)	385					

**Karakteristik Variabel****Descriptive Statistics**

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
MD	385	5,00	2,00	7,00	4,8779	,92724
MS	385	5,00	2,00	7,00	4,7758	1,01362
MA	385	5,00	2,00	7,00	4,8805	1,04866
SA	385	4,50	2,50	7,00	5,0260	,93922
Valid N (listwise)	385					

**Hasil Uji *Outlier*****Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Zscore(MD1)	385	-3,43727	1,97151	,0000000	1,00000000
Zscore(MD2)	385	-2,85711	2,03172	,0000000	1,00000000
Zscore(MD3)	385	-2,63971	1,91355	,0000000	1,00000000
Zscore(MS1)	385	-3,33539	1,95633	,0000000	1,00000000
Zscore(MS2)	385	-2,32368	1,91621	,0000000	1,00000000
Zscore(MS3)	385	-3,35357	1,93431	,0000000	1,00000000
Zscore(MA1)	385	-2,54601	1,86142	,0000000	1,00000000
Zscore(MA2)	385	-2,48359	1,85087	,0000000	1,00000000
Zscore(MA3)	385	-3,22502	1,75147	,0000000	1,00000000
Zscore(SA1)	385	-2,92886	1,93993	,0000000	1,00000000
Zscore(SA2)	385	-2,81852	1,81879	,0000000	1,00000000
Zscore(SA3)	385	-2,67401	1,74442	,0000000	1,00000000
Zscore(SA4)	385	-2,66271	1,72951	,0000000	1,00000000
Valid N (listwise)	385				

### Hasil Uji Validitas

**Communalities**

	Initial	Extraction
MD1	1,000	,743
MD2	1,000	,797
MD3	1,000	,717
MS1	1,000	,742
MS2	1,000	,833
MS3	1,000	,763
MA1	1,000	,814
MA2	1,000	,839
MA3	1,000	,777
SA1	1,000	,675
SA2	1,000	,747
SA3	1,000	,807
SA4	1,000	,726

Extraction Method: Principal Component Analysis

**Component Matrix**

	Component			
	1	2	3	4
MD1	,659	,456	,241	,206
MD2	,672	,518	,221	,171
MD3	,710	,428	,079	,150
MS1	,766	,145	-,090	-,356
MS2	,772	,172	-,187	-,416
MS3	,722	,088	-,259	-,409
MA1	,731	-,126	-,382	,342
MA2	,785	-,140	-,391	,224
MA3	,765	-,199	-,330	,209
SA1	,744	-,274	,211	,043
SA2	,735	-,309	,330	-,044
SA3	,773	-,286	,358	-,009
SA4	,723	-,351	,275	-,067

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 4 components extracted.

**Rotated Component Matrix**

	Component			
	1	2	3	4
MD1	,238	,159	,796	,166
MD2	,200	,145	,830	,219
MD3	,191	,268	,727	,283
MS1	,314	,215	,314	,706
MS2	,249	,244	,285	,794
MS3	,226	,291	,177	,772
MA1	,237	,818	,234	,185
MA2	,277	,792	,206	,303
MA3	,336	,750	,167	,273
SA1	,698	,317	,221	,197
SA2	,789	,198	,200	,214
SA3	,811	,211	,255	,200
SA4	,775	,227	,137	,236

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 6 iterations.

**Component Transformation Matrix**

Component	1	2	3	4
1	,562	,491	,462	,480
2	-,575	-,248	,753	,203
3	,592	-,656	,327	-,336
4	-,058	,517	,337	-,785

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

## **Hasil Uji Reliabilitas**

### **1. Confirmation on Mobile Devices**

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,831	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
MD1	9,8575	3,641	,662	,794
MD2	9,7625	3,615	,733	,724
MD3	9,7678	3,581	,676	,779

### **2. Confirmation on Mobile Services**

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,855	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
MS1	9,5989	4,363	,715	,809
MS2	9,6596	3,828	,782	,744
MS3	9,5805	4,392	,688	,833

### 3. Confirmation on Mobile Applications

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,880	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
MA1	9,7995	4,663	,747	,849
MA2	9,8259	4,356	,810	,792
MA3	9,7889	4,463	,749	,848

### 4. Satisfaction

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,879	4

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SA1	15,1425	8,694	,697	,861
SA2	15,1029	8,230	,746	,843
SA3	15,1214	7,678	,796	,822
SA4	15,1161	8,024	,721	,853

## Hasil Uji Regresi

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

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	MA, MD, MS		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: SA

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

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,716 <sup>a</sup>	,513	,509	,65416	1,653

a. Predictors: (Constant), MA, MD, MS

b. Dependent Variable: SA

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

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	168,851	3	56,284	131,527	,000 <sup>a</sup>
	Residual	160,473	375	,428		
	Total	329,324	378			

a. Predictors: (Constant), MA, MD, MS

b. Dependent Variable: SA

### Coefficients<sup>b</sup>

Model	Unstandardized Coefficients			t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,232	,201				
	MD	,194	,046	,190	,000	,581	1,721
	MS	,255	,049	,271	,000	,475	2,103
	MA	,332	,044	,367	,000	,542	1,844

a. Dependent Variable: SA

**Collinearity Diagnostics**

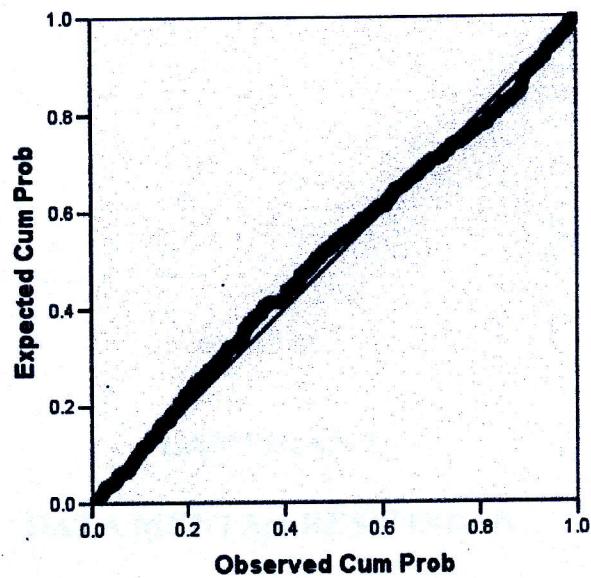
Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions			
				(Constant)	MD	MS	MA
1	1	3,948	1,000	,00	,00	,00	,00
	2	,023	13,057	,74	,01	,12	,23
	3	,016	15,581	,17	,49	,11	,56
	4	,013	17,543	,09	,50	,77	,21

a. Dependent Variable: SA

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	3,3360	6,7060	5,0402	,66835	379
Std. Predicted Value	-2,550	2,492	,000	1,000	379
Standard Error of Predicted Value	,034	,188	,063	,023	379
Adjusted Predicted Value	3,3371	6,7000	5,0403	,66857	379
Residual	-2,62159	1,95918	,00000	,65156	379
Std. Residual	-4,008	2,995	,000	,996	379
Stud. Residual	-4,029	3,005	,000	1,002	379
Deleted Residual	-2,65280	1,97172	-,00008	,65896	379
Stud. Deleted Residual	-4,114	3,037	-,001	1,006	379
Mahal. Distance	,040	30,129	2,992	3,443	379
Cook's Distance	,000	,070	,003	,006	379
Centered Leverage Value	,000	,080	,008	,009	379

a. Dependent Variable: SA

**Hasil Uji Normalitas****Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual****Dependent Variable: SA**

**LAMPIRAN 3**  
**DATA MENTAH RESPONDEN**























