

PENGARUH KELOMPOK REFERENSI INFORMAL UTAMA TERHADAP KEPUTUSAN CALON MAHASISWA MEMILIH PRODI MANAJEMEN UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK

ERNI KURNIATI

Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik

Kampus GKB, Jl. Sumatra 101 GKB Gresik 61121 Jawa Timur Indonesia

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine whether or not the influence of the main informal reference group of family and friends in the decision selecting candidates who study programs Muhammadiyah Gresik University management either partially or simultaneously. The hypothesis formulated in this research is influential family and friends either partially or simultaneously to the applicant's decision. Analysis tools used logistic regression, hypothesis testing using chi-square test and wald test.

The calculations show that the free variables of family (x_1) and friends (x_2), which is partially or simultaneously have an influence on a candidate's decision. value for the family of (2.954), friends (1.663) which means that the influence of larger family than friends. Based on the results of this analysis is the University of Muhammadiyah Gresik management courses in particular should make promotions more to prospective students interested in college at the University of Muhammadiyah Gresik.

Key word : informal reference, decision, study programs.

PENDAHULUAN

Persaingan di era globalisasi saat ini tidak dapat dipungkiri kenyataannya. Hampir disegala bidang kehidupan, mau tidak mau setiap individu di tuntut untuk menguasai segala bidang kehidupan dan untuk mencapai kebutuhan tersebut setiap individu harus mempunyai keahlian dan keunggulan untuk mencapai suatu keinginan, mencukupi kebutuhan hidupnya serta bisa bersaing dengan individu-individu yang lain.

Keahlian serta kemampuan yang dimiliki tiap individu merupakan keunggulan bersaing dalam era sekarang. Guna mendukung hal tersebut harus disiapkan sumber daya manusia yang handal dan berkualitas, Sehingga dapat menjawab tantangan yang ada.

Sumber daya manusia yang berkualitas dicetak melalui lembaga-lembaga pendidikan yang dapat dilihat dari hasil kualitas kelulusannya, baik dalam kemampuan dan pengetahuan, sehingga akan dapat meningkatkan kemampuan tiap individu. Perguruan tinggi dengan produknya yang berupa jasa pendidikan merupakan lembaga pendidikan tertinggi yang berfungsi sebagai yang dicatumkan dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi sebagai tempat untuk menyelenggarakan pendidikan, penelitian, dan pengabdian pada masyarakat. Perguruan tinggi sebagai tempat individu untuk memperoleh pendidikan dan mengembangkan kemampuan, sehingga menjadi individu yang mempunyai keahlian tertentu dalam bidangnya.

Saat ini banyak program studi yang ditawarkan oleh perguruan tinggi yang mengaku memiliki kualitas yang baik, sehingga dapat membuat para

lulusan SMU sebagai calon mahasiswa menjadi bingung dalam menentukan perguruan tinggi mana yang akan dipilih atau yang menjadi pilihan. Para lulusan SMU memerlukan adanya pengarahan atau masukan dalam memilih program studi yang sesuai dengan minat harapan dan kemampuan individu tersebut.

Proses pengambilan keputusan calon mahasiswa menjadi hal yang paling penting dan menarik perhatian para pemasar dalam hal ini adalah program studi. Hal ini dikarenakan dalam proses ini banyak faktor atau variabel yang dipertimbangkan, dipersepsikan, dievaluasi dan adanya pihak yang mempengaruhi dalam mendapatkan suatu keputusan yang terbaik, sehingga pemasaran lebih condong untuk memusatkan perhatiannya pada proses pengambilan keputusan mahasiswa.

Calon mahasiswa dalam memilih program studi melibatkan suatu proses pengambilan keputusan yang rumit, namun tidak sedikit pula yang hanya merupakan pengaruh sosial, psikologis dan strategi pemasaran yang ditawarkan program studi di perguruan tinggi. Hal ini dikarenakan terdapat perbedaan dalam tingkatan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh calon mahasiswa, adanya pengambilan keputusan calon mahasiswa maka Program studi di perguruan tinggi harus lebih menonjolkan keunggulan yang ditawarkan Program studi.

Universitas Muhammadiyah Gresik merupakan salah satu perguruan tinggi yang ada di Gresik. Universitas Muhammadiyah Gresik yang mempunyai beberapa fakultas salah satunya Fakultas Ekonomi. Fakultas Ekonomi terdapat Prodi Manajemen. Prodi

Manajemen harus menonjolkan keunggulan yang dimiliki oleh Prodi Manajemen, Keunggulan merupakan salah satu bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan calon mahasiswa akan lebih mudah dan ini akan memberi dampak positif untuk Prodi Manajemen karena banyak calon mahasiswa yang tertarik untuk kuliah di bidang Manajemen

Dalam seleksi penerimaan mahasiswa baru Universitas Muhammadiyah Gresik membuka jalur SPMB (Seleksi Penerimaan Mahasiswa Baru) dengan adanya jalur SPMB calon mahasiswa baru dituntut untuk berhati-hati dalam menentukan pilihan Program Studi yang sesuai dengan minat dan kemampuan yang di miliki. Sikap berhati-hati dalam menentukan pilihan ini membuat calon mahasiswa mencari informasi yang sesuai, yang akurat tentang apa yang di cari dan informasi ini biasanya diperoleh dari lingkungan yang terdekat atau lingkungan eksternal yang ada disekitar atau tempat tinggal calon mahasiswa..

Calon mahasiswa akan memilih program studi yang berupa fasilitas layanan akademik di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik. Calon mahasiswa akan lebih memperhatikan kualitas dari produk itu sendiri yang nantinya akan dapat memberi manfaat bagi dirinya sendiri, dalam arti pembeli jasa pendidikan tidak hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan akan pendidikan, tetapi juga untuk kepuasan diri, seperti mengembangkan pribadi, mengejar cita-cita dan mengejar prestasi. Guna mengetahui hal tersebut maka faktor yang muncul dari diri calon mahasiswa yang mempengaruhi untuk memutuskan, seperti: motivasi, persepsi, belajar, kepercayaan dan sikap. Selain faktor tersebut juga didorong oleh faktor yang muncul karena dorongan kelompok atau orang lain yang dapat memberikan informasi tentang program studi yang diinginkan. Dorongan yang muncul dari kelompok atau orang lain, antara lain: kelompok referensi, peran dan status sosial. Dalam penelitian ini berfokus pada kelompok referensi.

Lingkungan eksternal disini adalah pengaruh orang lain atau kelompok tertentu yang dianggap memiliki kredibilitas tinggi, kelompok tertentu yang dimaksud disini adalah kelompok referensi. Menurut Sumarwan (2003;250) menyatakan "kelompok referensi(*reference group*) adalah seorang individu atau sekelompok orang yang secara nyata mempengaruhi perilaku seseorang".

Menurut Kotler (2003;184-187) "kelompok referensi terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung dan tidak langsung dari tingkah laku dan perilaku seseorang". Kelompok referensi dapat dibedakan menjadi beberapa kelompok: pertama, kelompok *membersip* dan *non membersip*. kedua, berdasarkan pengaruhnya kelompok tersebut diatas dibedakan menjadi kelompok *membersip* yang mempunyai pengaruh positif dan mempunyai pengaruh negatif. Begitu pula untuk kelompok *non membersip* berdasarkan sifatnya kelompok referensi

dibedakan menjadi kelompok informal utama, kelompok informal sekunder, kelompok formal utama dan sekunder.

Menurut Peter and Olson(2000;104) kelompok referensi informal utama adalah kelompok yang penting dikarenakan adanya tingkat *frekwensi* hubungan yang tinggi dan kedekatan antara tiap individu dengan anggota dari kelompok. Kelompok informal utama disini adalah keluarga (*family*) dan teman.

Sebagian besar orang adalah anggota dari beberapa kelompok informal primer dan sebagian lagi merupakan anggota dari kelompok formal primer, yang kemudian menjadi pertanyaan adalah *Mengapa seseorang menggunakan kelompok-kelompok tersebut mempengaruhi apa yang dirasakan konsumen, apa yang dipikirkan konsumen, dan apa yang dilakukan konsumen ?*. secara mendasar, seseorang akan mengidentifikasi dan mendedikasikan diri terhadap suatu kelompok tertentu untuk tiga hal, yaitu 1. Untuk memperoleh pengetahuan 2. Mendapatkan reward dan menghindari hukuman (punishment) 3. Memperoleh makna bagi pembentukan, modifikasi, atau memelihara konsep pribadi.

Keluarga menurut Alma (2004:98-99) keluarga adalah lingkungan terdekat dengan individu dan sangat mempengaruhi nilai-nilai serta perilaku seseorang dalam mengkonsumsi barang atau pengguna jasa. Dimasyarakat ada dua keluarga yaitu: keluarga kecil (*nuclear family*) yang terdiri dari ayah, ibu, anak satu atau dua anak dan keluarga besar (*extended family*) yang terdiri dari ayah, ibu, anak banyak, kakek, nenek, keponakan, yang berdiam dalam satu atap.

Dalam memilih program studi tidak hanya dipengaruhi oleh keluarga saja tapi dipengaruhi oleh kelompok lain yaitu teman dimana teman akan memberi informasi atau ajakan agar calon mahasiswa memilih program studi yang diminati.

Pemberian pengaruh yang berupa informasi.pertimbangan bahkan paksaan dapat terjadi dalam proses pengambilan keputusan memilih program studi manajemen. Program studi Manajemen harus lebih baik dalam segala hal, karena informasi yang diterima oleh calon mahasiswa harus benar-benar ada agar mahasiswa tidak kecewa.

RUMUSAN MASALAH

Sesuai dengan latar belakang di atas dapat di buat rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah kelompok referensi informal utama yang terdiri dari keluarga dan teman mempunyai pengaruh secara simultan terhadap keputusan calon mahasiswa memilih Program Studi Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Gresik?
2. Apakah kelompok referensi informal utama yang terdiri dari keluarga dan teman mempunyai pengaruh secara parsial terhadap keputusan calon mahasiswa memilih Program Studi Manajemen

pada Universitas Muhammadiyah Gresik?

Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah dan tinjauan pustaka diatas, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah

1. Ada pengaruh dari kelompok referensi informal utama yang terdiri dari keluarga dan teman secara simultan terhadap keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen pada Universitas Muhammadiyah Gresik.
2. Ada pengaruh dari kelompok referensi informal utama yang terdiri dari keluarga dan teman secara parsial terhadap keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen pada Universitas Muhammadiyah Gresik.

METODE

Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan metode kuantitatif (*Asosiatif Kausal*) dengan menggunakan alat statistik *logistik regression*. Alat statistik tersebut digunakan untuk mengetahui pengaruh kelompok referesi informal utama dalam pengambilan keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen pada Universitas Muhammadiyah Gresik.

Populasi yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah calon mahasiswa yang akan menempuh studi di Universitas Muhammadiyah Gresik angkatan 2009 yang terdiri dari semua program studi yang ada di Universitas Muhammadiyah Gresik sebesar 200 calon mahasiswa.

Teknik pengambilan sampling yang digunakan adalah *proportionate stratified random sampling*. Sampel dalam penelitian ini adalah sebagian calon mahasiswa Universitas Muhammadiyah Gresik angkatan tahun 2009. Sampel yang diambil dari populasi yaitu 100 dari 200 calon mahasiswa yang terdiri dari beberapa fakultas. (indiartoro dan sopomo, 2002;125).

VARIABEL PENELITIAN

variabel penelitian yaitu keputusan pemilihan program studi, keluarga, dan teman.

a. Keputusan pemilihan (Y)

adalah keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen di Universitas Muhammadiyah Gresik sebagai tempat untuk meraih ilmu dan gelar sarjana. Indikatornya adalah:

1. Persepsi
2. Harapan

b. Keluarga (X_1)

adalah segala bentuk pengaruh yang diberikan oleh pihak keluarga terhadap calon mahasiswa, baik itu berupa pemberian informasi, pertimbangan, maupun paksaan.

c. Teman (X_2)

adalah peranan kelompok teman sebaya terhadap calon mahasiswa baik dalam memberikan informasi pertimbangan, maupun paksaan. Indikantornya:

1. Teman belajar
2. Teman main
3. Kakak kelas atau adik kelas

Pengukuran variabel dalam penelitian ini menggunakan skala *likert*. Data variabel dari skala nominal dalam penelitian ini adalah angka 1 untuk sangat tidak besar, angka 2 untuk tidak besar, angka 3 untuk netral, angka 4 untuk besar dan angka 5 untuk sangat besar.

Teknik Pengambilan Data

Suatu penelitian pada umumnya merupakan usaha untuk memperoleh fakta-fakta mengembangkan dan menguji kebenaran dengan cara-cara mengumpulkan dan mencatat serta menganalisis data yang diperoleh dari objek yang diteliti. Pengumpulan data penelitian dapat dilakukan dengan cara kuesioner, yaitu data atau pertanyaan yang harus dijawab atau diisi oleh calon mahasiswa.

Teknik Analisis dan Uji Hipotesis

Dalam penelitian ini, teknik analisis statistic yang digunakan adalah *logistik regression* yang digunakan untuk mengetahui hubungan *variable-variabel* bebas (*Independent Variable*) yang terdiri atas keluarga dan kelompok teman sebaya terhadap *variable* tergantung (*Dependent Variable*) yaitu pengambilan keputusan yang dilakukan oleh calon mahasiswa dalam memilih program studi manajemen pada Universitas Muhammadiyah Gresik. Adapun persamaan *logistik regression* sebagai berikut:

$$P(K/TK) = \frac{1}{1 + e - (a + b_1 \cdot X_1 + b_2 \cdot X_2)}$$

Keterangan :

P (K/TK) : Keputusan pemilihan

a : Konstanta

b_1 dan b_2 : Koefisien variabel bebas

X_1 : Keluarga

X_2 : Teman Sebaya

e : Bilangan eksponensial = 2,718

Untuk menguji signifikansi parsial pengaruh variabel independen terhadap variabe dependen digunakan nilai signifikansi **Wald Statistik** (Uji Wald). Jika nilai signifikansi *Wald Statistik* < α 0,05 maka pengaruhnya signifikan.

Untuk menguji kesesuaian model digunakan nilai signifikansi uji **Chi Square Hosmer & Lameshow**. Jika nilai signifikansi uji Chi Square < α 0,05 maka model tidak fit, sebaliknya jika nilai signifikansi > α 0,05 maka fit model.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Obyek

Universitas Muhammadiyah Gresik didirikan sebagai upaya meningkatkan amal usaha Muhammadiyah dibidang pendidikan tinggi, karena pada saat itu di daerah Kabupaten Tingkat II Gresik belum ada

Perguruan Tinggi. Berdasarkan Surat Keputusan Pimpinan Daerah Muhammadiyah Kabupaten Gresik Majelis Pendidikan Pengajaran dan Kebudayaan Nomor : E.1/017-V/1980 tanggal 25 Mei 1980, berdirilah Universitas Muhammadiyah Gresik yang peresmian dilakukan oleh Bupati KDH Tingkat II Kabupaten Gresik Bapak Kolonel Wasiaji, SH yang juga sebagai pelindung. Berlokasi di Jl. Sumatera 101 GKB Randu Agung Gresik.

Kuesioner yang di sebarakan dalam penelitian ini sebanyak 40 kuesioner, kuesioner dapat diketahui gambaran identitas responden seperti di bawah ini :

Tabel 1. Jumlah Responden Berdasarkan Usia

No	Usia (Tahun)	Total	
		Frekuensi	%
1	< 17	72	72
2	17	18	18
3	> 18	10	10
jumlah		100	100

Tabel 2. Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Total	
		Frekuensi	%
1	Laki-laki	42	42%
2	Perempuan	58	58%
jumlah		100	100

Pada pengujian validitas dalam penelitian ini digunakan untuk melihat valid atau tidaknya suatu data dari kuesioner. Uji validitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. Rekapitulasi Hasil Uji Validitas seluruh variabel bebas

Butir Pertanyaan	r	Sig	Keterangan
X1			
X1.1	0,666	0,000	Valid
X1.2	0,549	0,000	Valid
X1.3	0,701	0,000	Valid
X1.4	0,606	0,000	Valid
X1.5	0,651	0,000	Valid
X2			
X2.1	0,625	0,000	Valid
X2.2	0,707	0,000	Valid
X2.3	0,669	0,000	Valid
X2.4	0,588	0,000	Valid
X2.5	0,539	0,000	Valid

Dari hasil uji validitas instrumen semua variabel didapatkan r hitung > r kritis (0,198), sehingga seluruh item dapat dikatakan valid.

Tabel 6. Rekapitulasi Hasil Uji Reliabilitas seluruh variable

Variabel	Alpha	Keterangan
Keluarga (X1)	0,619	Reliabel
Teman (X2)	0,613	Reliabel

Tabel di atas menunjukkan bahwa pengaruh keluarga (X1) sebesar 0,619 (alpha > 0,6) dan pengaruh teman (X2) sebesar 0,613 (alpha > 0,6). Hal ini menunjukkan bahwa dua variabel tersebut dapat dinyatakan reliabel.

Tabel 7. Hasil Uji Regresi

Var	Koef.	Wald	Sig	Exp B	Ket
Keluarga	2,954	15,784	0,000	19,191	Sig.
Teman	1,663	6,644	0,010	5,273	Sig.
Konstanta	-17,158	7,626	0,000	0,000	
R Chi Square Hosmer & Lameshow Signifikansi					7,170
Chi Square Signifikansi					0,411
Nagelkerde R ²					48,473
					0,000
					0,519

Dari tabel di atas maka model regresi logistik adalah sebagai berikut:

$$Y = \frac{1}{1 + 2,718^{-\{-17,158+2,954(X1)+1,663(X2)\}}}$$

Nilai koefisien regresi logistik variabel keluarga (X1) adalah 2,954 artinya, jika variabel keluarga (X1) berubah, maka keputusan memilih program studi manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik (Y) akan berubah dengan anggapan regresi logistik sebesar 2,954, dengan anggapan variabel lainnya tetap. Tanda positif pada nilai koefisien regresi melambangkan hubungan yang searah antara X1 dan Y, artinya apabila keluarga (X1) semakin kuat, maka responden memutuskan memilih program studi manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik dengan asumsi variabel lain konstan.

Nilai koefisien regresi logistik variabel teman (X2) adalah 1,663 artinya, jika variabel teman (X2) berubah, maka keputusan memilih program studi manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik (Y) akan berubah dengan koefisien regresi logistik sebesar 1,663, dengan anggapan variabel lainnya tetap. Tanda positif pada nilai koefisien regresi melambangkan hubungan yang searah antara X2 dan Y, artinya apabila teman (X2) semakin kuat, maka responden memutuskan memilih program studi manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Gresik dengan asumsi variabel lain konstan.

Koefisien Determinasi Regresi Logistik

Nilai koefisien determinasi R Square (R^2) 0,519. hal ini menunjukkan bahwa dari persamaan tersebut sejumlah 51,9% dari perubahan nilai Y dipengaruhi oleh kedua variabel bebas yang diteliti. Sedangkan sisanya 48,1% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel-variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini.

Nilai Odd Rasio

Nilai odd rasio adalah menunjukkan besarnya kemungkinan adanya pengaruh dalam memilih program studi manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik karena variabel tersebut dibandingkan variabel yang lain:

- a. Nilai odd rasio variabel pengaruh keluarga adalah 19,191 Ini berarti besarnya faktor calon mahasiswa masuk manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik karena pengaruh keluarga adalah 19,191 kali lebih besar bila dibandingkan dengan yang menyatakan tidak berpengaruh.
- b. Nilai odd rasio variabel pengaruh teman adalah 5,273 Ini berarti besarnya faktor calon mahasiswa masuk manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik karena pengaruh teman adalah 5,273 kali lebih besar bila dibandingkan dengan yang menyatakan tidak berpengaruh.

Hasil perhitungan menunjukkan nilai koefisien determinasi R square (R^2) 0,519. Hal ini menunjukkan bahwa dari persamaan tersebut sejumlah 51,9% dari perubahan nilai Y dipengaruhi oleh kedua variabel bebas yang diteliti. Sedangkan sisanya 48,1% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel-variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini.

Nilai signifikansi untuk pengaruh keluarga dan teman sebaya secara simultan adalah 0,000 ($p < 0,05$). Oleh karena nilai signifikansi ini lebih kecil dari 0,05 maka ada pengaruh keluarga dan teman terhadap keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen. Hasil ini sesuai dengan teori bahwa kelompok referensi adalah kelompok yang memiliki interaksi paling kuat di antara masing-masing anggotanya. Hal itu dikarenakan adanya kedekatan di antara anggotanya yang dimungkinkan oleh adanya frekuensi kontak atau hubungan yang sangat tinggi di antara anggotanya, misalnya: keluarga dan kelompok teman.

Sedangkan untuk pengaruh keluarga, hasil pengujian statistik dengan menggunakan uji regresi logistik menunjukkan nilai signifikansi 0,000 ($p < 0,05$). Oleh karena nilai signifikansi ini lebih kecil dari 0,05 maka ada pengaruh keluarga terhadap keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen. Nilai odd rasio variabel keluarga adalah

19,191 Ini berarti besarnya faktor risiko kemungkinan adanya pengaruh keluarga dalam keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik adalah 19,191 kali lebih besar dibandingkan dengan variabel yang lain.

Pada variabel pengaruh teman memiliki nilai odd rasio 5,273 Ini berarti besarnya faktor calon mahasiswa memilih program studi manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik karena pengaruh teman adalah 5,273 kali lebih besar dibandingkan dengan yang menyatakan tidak berpengaruh. Hasil pengujian statistik dengan menggunakan uji regresi logistik menunjukkan nilai signifikansi 0,010 ($p < 0,05$). Oleh karena nilai signifikansi ini lebih kecil dari 0,05 maka ada pengaruh teman terhadap keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen.

Dominasi pengaruh keluarga dibandingkan pengaruh teman dapat dilihat pada uji Wald. Hasil uji Wald sebesar 15,784 dengan nilai signifikansi untuk pengaruh keluarga adalah 0,000 ($p < 0,05$) sedangkan pengaruh teman memiliki hasil uji Wald sebesar 6,644 dengan nilai signifikansi 0,010 ($p < 0,05$). Semakin besar nilai uji Wald maka semakin dominan. Sesuai dengan teori bahwa konsumen cenderung menerima pengaruh dari kelompok referensi bila informasi yang diterima dapat diandalkan dan relevan dengan permasalahan yang dihadapi, dan apabila sumber dapat dipercaya. Keluarga sebagai kelompok referensi yang paling dekat dan memiliki hubungan emosional yang kuat pada konsumen mampu menjadi sumber informasi dan pengaruh yang terpecah.

Pembuktian Hipotesis

Sesuai dengan hipotesis penelitian pada bab II yaitu: (1) terdapat pengaruh dari keluarga dan teman secara simultan terhadap keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik, maka dilakukan pembuktian hipotesa dengan uji *Chi Square* untuk mengetahui pengaruh secara simultan dalam satu model. Dari tabel 4.20 dapat diketahui bahwa nilai signifikansi untuk pengaruh keluarga dan teman secara simultan adalah 0,000 ($p < 0,05$). Oleh karena nilai signifikansi ini lebih kecil dari 0,05 maka ada pengaruh keluarga dan teman terhadap keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen.

Untuk hipotesa selanjutnya yaitu: (2) terdapat pengaruh dari keluarga dan teman secara parsial terhadap keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik, maka pengujian hipotesis dilakukan dengan uji Wald. Untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh dapat dilihat dari signifikansinya. Apabila nilai signifikansi hasil hitung lebih besar dari 0,05 ($p > 0,05$) maka tidak ada pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat.

Sebaliknya apabila nilai signifikansi hasil hitung lebih kecil 0,05 ($p < 0,05$) maka model dinyatakan ada pengaruh.

Pembuktian hipotesis dengan uji Wald untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas secara individual (secara parsial) terhadap variabel terikat dalam satu model. Dari tabel 4.20, diketahui bahwa:

1. Hasil uji Wald sebesar 15,784 dengan nilai signifikansi untuk pengaruh keluarga adalah 0,000 ($p < 0,05$). Oleh karena nilai signifikansi ini lebih kecil dari 0,05 maka ada pengaruh keluarga terhadap keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen.
2. Hasil uji Wald sebesar 6,644 dengan nilai signifikansi untuk pengaruh teman adalah 0,010 ($p < 0,05$). Oleh karena nilai signifikansi ini lebih kecil dari 0,05 maka ada pengaruh teman terhadap keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen.

Dari hasil uji Wald dapat terlihat bahwa pada variabel pengaruh keluarga memiliki nilai lebih besar daripada nilai pada variabel pengaruh teman, sehingga dapat dikatakan bahwa pengaruh keluarga lebih dominan dibandingkan pengaruh teman. Sedangkan nilai pengujian model fit Hosmer and Lemeshow menunjukkan signifikansi Chi Square adalah 0,411 ($p > 0,05$) maka ada kesesuaian antara data dengan model.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan metode regresi logistik dan dari hasil pembahasan yang telah dikemukakan maka dapat disimpulkan:

1. Nilai koefisien determinasi R square (R^2) 0,519. Hal ini menunjukkan bahwa dari persamaan tersebut sejumlah 51,9% dari perubahan keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik dipengaruhi oleh kedua variabel bebas yang diteliti. Sedangkan sisanya 48,1% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel-variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini.
2. Nilai signifikansi untuk pengaruh keluarga dan teman secara simultan adalah 0,000 ($p < 0,05$). Oleh karena nilai signifikansi ini lebih kecil dari 0,05 maka ada pengaruh keluarga dan teman terhadap keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen.
3. Adapun secara parsial, terdapat pengaruh dari keluarga dan teman terhadap keputusan calon mahasiswa memilih program studi manajemen pada fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik dilakukan dengan uji Wald untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas secara individual (secara parsial) terhadap variabel terikat dalam satu model. Hasil uji Wald sebesar 15,784 untuk variabel keluarga (X_1) dan hasil uji Wald untuk variabel teman (X_2)

adalah sebesar 6,644. Makin besar nilai uji Wald maka makin dominan variabel tersebut mempengaruhi keputusan memilih program studi manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik.

SARAN

1. Untuk pengaruh keluarga yang pada penelitian ini memiliki hasil lebih dominan, dapat disarankan agar pihak program studi manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik lebih memperhatikan faktor-faktor pengaruh yang antara lain: lokasi, reputasi atau citra, fasilitas atau sarana dan prasarana, kualitas lulusan serta mutu staf pengajar yang dimiliki. Dari hasil analisis dapat dilihat tingkat pengaruh cukup besar terhadap keputusan memilih program studi. Peningkatan kualitas pendidikan dengan lebih mengacu akan adanya strategi pemasaran, yaitu lebih terbuka dalam menggambarkan kualitas program pendidikan yang dimiliki. Hal ini dapat dilakukan dengan pengadaan brosur tentang Fakultas Ekonomi khususnya program studi manajemen..
2. Dari hasil analisis data dilihat terdapat pengaruh teman pada faktor-faktor pengaruh yang antara lain: lokasi, reputasi atau citra, fasilitas atau sarana dan prasarana, kualitas lulusan serta mutu staf pengajar yang dimiliki. Oleh karena itu perlu dilakukan pendekatan lebih lanjut pada calon mahasiswa dari pihak program studi manajemen. Pendekatan dilakukan dengan promosi dengan adanya informasi perbaikan sarana dan prasarana seperti pemberian beasiswa, kerjasama dengan perusahaan-perusahaan, dan teknologi fasilitas penunjang pendidikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari h, 2004. *Manajemen pemasaran dan pemasaran dasar*. penerbit alfa beta, Bandung.
- Assael, Henry. 1995. *Consumer Behaviour and Marketing Action*. fifth edision.south western college publishing.
- Gujarat. Damadar. n. 2003. *Basic Econometrics*. edition four. New York. mcgraw hill companies.
- Hadi. Sutrisno. 2004. *Metodologi Reseach*. Andi offset. Yogyakarta.
- Indiartono,nur and Supomo bambang. 2002 *Metodelogi penelitian bisnis*. Edisi pertama . BPFE.Yogyakarta.
- John.c.mowen/michael minor, 2002. *Perilaku konsumen*. edisi lima. PT. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, Philip, 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran edisi delapan*, prentice hall.
- Kotler, philip, 2003. *Manajemen Pemasaran*. Edisi dua belas, prentice hall.
- Lovelock, Christopher, 2001. *Sevice Marketing: people teknologi, strategi, founth edition*.prentice hall.

- Lupiadi, Hamdani, 2006. *Pemasaran Jasa*. edisi dua. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Malhotra, Naresh. K. 1999. *Marketing Research : An Applied Research Third Edition*. New Jersey. Prentice hall.
- Mangkunegara. Anwar prabu. 2005. *Perilaku Konsumen*, penerbit Mandar Maju. Bandung.
- Payne, Andrian. 2001. *Pemasaran Jasa*. edisi pertama. penerbit Andi. Yogyakarta.
- Peter J. Paul and Jerry c.olsen. 2000. *Perilaku Konsumen dan Strategi pemasaran*. edisi empat. penerbit Erlangga. Jakarta.
- Santoso, Singgih. 2002. *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik*. Penerbit PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Santoso, Singgih dan Fandy Tjiptono. 2002. *Riset Pemasaran Konsep dan aplikasi dengan SPSS*. Elexmedia Komputindo
- Sekaran, Uma. 2006. *Metodelogi Penelitian Untuk Bisnis*. edisi empat. buku dua. salemba empat. Jakarta.
- Setiadi. J. Nugroho. 2008, *Perilaku Konsumen (konsep dan implikasi untuk strategi dan penelitian pemasaran)*. Kencana media group
- Singaribun, Masri dan Soffian Effendi. 1999 *Metodelogi Penelitian Survei* Jakarta PT. Pustaka. LP3ES Indonesia.
- Widayat, 2004. *Metodelogi Penelitian Pemasaran (aplikasi software spss)*. edisi pertama. Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang.