

PENGARUH PENDAPATAN DAN MOTIVASI KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PKL DI JALAN GADING FAJAR PADA MASA PANDEMI COVID-19

Laily Muzdalifah, S.Pd., M.M

Moch. Imam Syafi'i

Program Studi Manajemen, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo

e-mail : lailymuzdalifah.fe.unusida@gmail.com

Abstract

The purpose of this study was to determine the effect of income and consumer motivation on purchasing decisions on Street Vendors (PKL) on Jalan Gading Fajar Sidoarjo during the Covid-19 pandemic. This influence test is carried out to find out the effect partially and simultaneously

Quantitative research is the type of research used in this study. The research sample of 100 respondents. The primary data source is the result of filling out a questionnaire given to consumers who buy at PKL Jalan Gading Fajar. Data analysis technique is done by testing the hypothesis that is by doing a t test (partial) but also an F test (simultaneous).

The results of the study are known that the income variable has a significant effect on purchasing decisions. For consumer motivation variables have a significant influence on purchasing decisions. For simultaneous testing it is known that consumer income and motivation significantly influence purchasing decisions.

Keywords: income, consumer motivation, purchase decisions

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pendapatan dan motivasi konsumen terhadap keputusan pembelian pada Pedagang Kaki Lima (PKL) di jalan Gading Fajar Sidoarjo pada masa pandemi Covid-19. Uji pengaruh ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh secara parsial dan simultan

Penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini. Sampel penelitian berjumlah 100 responden. Sumber data primer merupakan hasil pengisian kuesioner yang diberikan pada konsumen yang membeli di PKL Jalan Gading Fajar. Teknik analisis data dilakukan dengan pengujian hipotesis yaitu melakukan uji t (parsial) selain itu juga dilakukan uji F (simultan).

Hasil dari penelitian yaitu diketahui bahwa variabel pendapatan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Untuk variabel motivasi konsumen memiliki pengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian. Untuk pengujian secara simultan diketahui bahwa pendapatan dan motivasi konsumen berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kata kunci : Pendapatan, motivasi konsumen, keputusan pembelian

1. LATAR BELAKANG

Sejak awal tahun 2020 dunia mengalami pandemik Covid-19. Covid-19 atau yang disebut dengan corona ini muncul pertama kali yaitu di kota Wuhan, China. Hampir semua bagian Negara dunia terpapar oleh virus ini termasuk di Indonesia. Semakin hari semakin kian melonjak kasus pasien yang terpapar covid-19. Berdasarkan informasi yang dikutip melalui situs halodoc bahwa kasus covid-19 yang pertama kali diumumkan yaitu oleh presiden Joko Widodo yakni tanggal 2 Maret 2020. Pada kasus pertama kali menjangkiti warga Negara Indonesia yang berasal dari kota Depok, Jawa Barat sebanyak 2 kasus.

Menurut berita yang dari Suara Surabaya bahwa Dinas Kesehatan Kabupaten Sidoarjo telah memastikan ada penambahan 2 kasus pasien Covid-19, sehingga untuk kabupaten Sidoarjo memiliki kasus positif Covid-19 sebanyak 3 pasien.

Sejak munculnya Covid-19 di Indonesia khususnya di Sidoarjo, semua lapisan masyarakat dianjurkan untuk tetap berada di rumah dan mengurangi aktivitas diluar rumah. Munculnya virus ini membuat masyarakat untuk waspada agar tidak terjangkit virus menular ini. Semua lapisan masyarakat disarankan untuk disiplin memakai masker ketika berada di luar rumah, sering melakukan cuci tangan terutama setelah beraktifitas dan menerapkan *physical distancing*.

Anjuran yang diberikan membuat masyarakat mulai mengurangi aktivitas di rumah termasuk untuk melakukan kegiatan berbelanja diluar rumah. Beberapa masyarakat mulai

mengeluh adanya penurunan pendapatan. Menurut berita yang dari situs kompas bahwa untuk menanggapi Presiden mengumumkan 9 kebijakan terkait untuk penyelamatan ekonomi, salah satunya adalah pada pemegang kartu sembako murah diberikan bantuan sebesar Rp. 50.000 selama 6 bulan. Penurunan pendapatan yang dirasakan sebagian lapisan masyarakat termasuk yang dirasakan oleh para pedagang kaki lima atau yang biasa disebut PKL yang ada di Jalan Gading fajar Sidoarjo. Berdasarkan informasi awal beberapa dari pedagang kaki lima mengatakan bahwa terjadi penurunan pendapatan semenjak adanya kasus Covid-19 khususnya di Sidoarjo. Meskipun demikian masih ada beberapa konsumen yang tetap berbelanja di PKL Jalan Gading Fajar. Banyak faktor yang membuat beberapa masyarakat tetap pergi untuk berbelanja misalnya dengan adanya kebutuhan yang harus dipenuhi misalnya membeli makanan. Harga produk yang di jual oleh PKL di Jalan Gading Fajar yang tergolong murah menjadi salah satu faktor konsumen untuk tetap berbelanja di PKL Jalan Gading Fajar meskipun pada masa Pandemi Covid-19.

Pada permasalahan yang muncul sebagaimana diuraikan pada paragraf sebelumnya maka perlu dilakukan penelitian dengan judul pengaruh pendapatan dan motivasi konsumen terhadap keputusan pembelian pada pkl di Jl. Gading Fajar Sidoarjo pada masa pandemi covid-19.

2. RUMUSAN MASALAH

Adapun rumusan masalah dalam penelitian yang akan dilakukan yaitu :

- 1) Apakah ada pengaruh yang signifikan secara parsial antara pendapatan terhadap keputusan pembelian konsumen pada PKL di Jalan Gading Fajar pada masa pandemi Covid-19?
- 2) Apakah ada pengaruh yang signifikan secara parsial antara motivasi konsumen terhadap keputusan pembelian konsumen pada PKL di Jalan Gading Fajar pada masa pandemi Covid-19 ?
- 3) Apakah ada pengaruh yang signifikan secara simultan antara pendapatan dan motivasi konsumen terhadap keputusan pembelian konsumen pada PKL di Jalan Gading Fajar pada masa pandemi Covid-19 ?

3. HIPOTESIS

Hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

H1 : diduga ada pengaruh yang signifikan secara parsial antara pendapatan terhadap keputusan pembelian konsumen pada PKL di Jalan Gading Fajar pada masa pandemi Covid-19

H2 : diduga ada pengaruh yang signifikan secara parsial antara motivasi konsumen terhadap keputusan pembelian konsumen pada PKL di Jalan Gading Fajar pada masa pandemi Covid-19

H3 : diduga ada pengaruh yang signifikan secara simultan antara pendapatan dan motivasi konsumen terhadap keputusan pembelian konsumen pada PKL di Jalan Gading Fajar pada masa pandemi Covid-19

4. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Adapun penelitian kuantitatif menurut pendapat Sugiyono (2014:13) adalah metode penelitian yang berlandas pada filsafat positivisme, yang mana digunakan pada penelitian populasi atau sampel tertentu, sedangkan untuk teknik pengambilan sampel dilakukan secara random, menggunakan instrument penelitian dalam pengumpulan data, analisis datanya bersifat kuantitatif atau statistik yang mana tujuannya

untuk melakukan uji hipotesis yang sudah ditentukan.

Populasi pada penelitian adalah populasi tak terhingga. Populasi pada penelitian ini merupakan konsumen atau pembeli yang berbelanja pada PKL Jl. Gading Fajar pada masa pandemik Covid-19. Untuk teknik pengambilan sampel yang dilakukan pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan teknik *non probability sampling incidental* yang mana teknik penentuan sampel ini berdasarkan kebetulan bertemu dengan peneliti. Untuk ukuran sampel dalam penelitian ini merupakan sampel yang tidak diketahui atau tak hingga, sehingga untuk penentuan ukuran sampel dalam penelitian dapat menggunakan rumus berikut ini : (Widiyanto, 2008:59) :

$$n = \frac{Z^2}{4(Moe)^2}$$

Keterangan :

n : ukuran sampel

Z : Skor pada tingkat signifikansi tertentu (derajat keyakinan ditentukan 95%) maka Z = 1,96

Moe : Margin of error dengan tingkat kesalahan maksimum adalah 10%

Berdasarkan rumus pengukuran sampel tersebut maka penentuan ukuran sampel diketahui berjumlah 97 orang dan dibulatkan menjadi 100 responden.

Untuk teknik pengumpulan data yang dipakai pada penelitian yakni memakai kuesioner yang diberikan pada konsumen yang berbelanja di PKL Jl. Gading Fajar pada masa pandemik Covid-19, dokumentasi dan melakukan observasi di lapangan. Untuk penyebaran kuesioner dalam penelitian ini yakni menggunakan skala *likert*.

Data primer dan data sekunder merupakan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini. Data primer dalam penelitian ini merupakan hasil pengisian angket yang diberikan dan diisi oleh responden yaitu konsumen yang berbelanja di PKL Jl. Gading Fajar. Data sekunder pada penelitian ini berupa dokumentasi foto kegiatan transaksi konsumen dengan pedagang PKL, jurnal, buku referensi, internet.

Untuk indikator yang digunakan pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Menurut Riduwan dan Sunarto(2009:384) bahwa untuk menunjukkan tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrument maka dapat dilakukan uji validitas. Bila instrument dapat dikatakan valid jika nilai r hitung $>$ dari nilai r tabel (Riduwan dan Sunarto,2009 ;353). Reliabilitas menunjukkan bahwa instrument dapat dipercaya bila digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrument tersebut sudah dianggap baik (Riduwan dan Sunarto, 2009;384). Menurut Ghazali (2016;43) menjelaskan bahwa Jika koefisien *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,7 maka pertanyaan dinyatakan reliabel.

Untuk uji asumsi klasik maka dilakukan uji normalitas , heteroskedastisitas , multikolinieritas , linieritas , autokorelasi. Selain itu dalam penelitian dilakukan uji regresi linier berganda, uji t (secara parsial), uji F (secara simultan), uji koefisien korelasi dan uji Determinasi.

5. HASIL PENELITIAN DAN DISKUSI

Berdasarkan hasil olah data uji validitas dengan sample 100 responden sedangkan $df = n - 2 = 100 - 2 = 98$, dengan $\alpha = 5\%$, maka r tabel = 0,1966. Adapun hasil pengujian tersebut adalah sebagai berikut :

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	12.50	4.495	.567	.943
X1.2	12.63	3.569	.748	.891
X1.3	12.55	3.402	.922	.823
X1.4	12.57	3.379	.924	.822

Pada tabel uji validitas untuk item pertanyaan pada variabel pendapatan diketahui bahwa nilai r hitung $>$ r tabel yang mana r tabel sebesar 0,1966. Kesimpulan dari hasil tersebut yaitu bahwa item pertanyaan pada variabel pendapatan dinyatakan valid.

Variabel	Indikator
Pendapatan (X1) (Faisal H. Basri, 1995;86)	1. Pendapatan gaji serta upah
	2. Pendapatan berasal dari usaha
	3. Pendapatan berasal dari transfer rumah tangga lain
	4. Pendapatan lain-lain seperti sewa, deviden, pensiun, beasiswa, dsb
Motivasi konsumen (X2) (Hizkia E. Mawey, 2013;795)	1. Harga dari produk
	2. Kualitas suatu produk
	3. Ketersediaan suatu barang
	4. Tren terhadap produk yang ada di lingkungan sosial
Keputusan pembelian (X3) (Kotler & Keller, 2009; 184-191)	1. Pengenalan masalah
	2. Pencarian informasi
	3. Evaluasi alternatif
	4. Keputusan pembelian
	5. Perilaku pascapembelian

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	12.30	1.061	.775	.943
X2.2	12.36	1.061	.877	.909
X2.3	12.37	1.044	.853	.916
X2.4	12.35	1.078	.906	.901

Untuk tabel uji validitas pada item pertanyaan yang terdapat pada variabel motivasi konsumen dapat diketahui yakni nilai r hitung $>$ r tabel dengan r tabel yaitu 0,1966. Bahwa dari hasil tersebut dapat disimpulkan item pertanyaan pada variabel motivasi konsumen dinyatakan valid.

Item-Total Statistics				One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Normal Parameters ^{a,b}	Unstandardized Predicted Value
Y1	32.93	6.530	.978	.98	Mean	37.0500000
Y2	32.93	6.530	.978	.98	Std.	1.24950859
Y3	32.93	6.530	.978	.98	Deviation	
Y4	32.93	6.530	.978	.98	Most Extreme Differences	Absolute .393
Y5	32.96	6.665	.818	.98	Positive	.393
Y6	32.94	6.481	.950	.98	Negative	.262
Y7	32.96	6.645	.830	.98	Kolmogorov-Smirnov Z	3.926
Y8	32.91	6.507	.923	.98	Asymp. Sig. (2-tailed)	.000
Y9	32.91	6.507	.923	.98		

a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.

Pada tabel uji validitas untuk item pertanyaan pada variabel keputusan konsumen menyatakan yakni nilai r hitung > r tabel yang mana r tabel yaitu 0,1966. Bahwa dari hasil tersebut dapat disimpulkan item pertanyaan pada variabel keputusan konsumen dinyatakan valid.

Untuk melakukan uji reliabilitas, Jika koefisien *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,7 maka pertanyaan dapat dinyatakan reliabel.

Tabel tersebut diatas menunjukkan bahwa hasil pengujian normality yang mana menggunakan Kolmogorov - Smirnov Z yaitu nilai Sig 0,00 < 0,05 dapat disimpulkan bahwa regresi berdistribusi tidak normal.

Uji linearitas menurut Sarjono dan Julianita (2011:80) bahwa uji linieritas dilakukan dengan melihat pada tabel ANOVA. Dari tabel ANOVA dapat diketahui apabila nilai signifikansi pada *Deviation from Linearity* > 0,05 maka hubungan antarvariabel adalah linear.

Variabel	Cronbach's Alpha	Nilai Alpha Standar	Kriteria
Pendapatan (X1)	0,903	0.70	reliabel
Motivasi konsumen (X2)	0,936	0.70	reliabel
Keputusan pembelian (Y)	0,984	0.70	reliabel

Pada tabel diatas dijelaskan bahwa semua variabel memiliki nilai alpha > 0,7 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel pada penelitian tersebut yaitu reliabel.

Pada uji normalitas, menurut Sarjono dan Julianita (2011;64) apabila angka signifikansi uji kolmogorov-smirnov sig. > 0,05 menunjukkan bahwa data berdistribusi normal begitu juga sebaliknya. Untuk uji normalitas dapat dijelaskan pada tabel berikut :

Tabel uji Linieritas

Variabel	<i>Deviation from Linierity</i>	Sig
Pendapatan*Keputusan Pembelian	0.276	0.05
Motivasi konsumen*Keputusan Pembelian	0.383	0.05

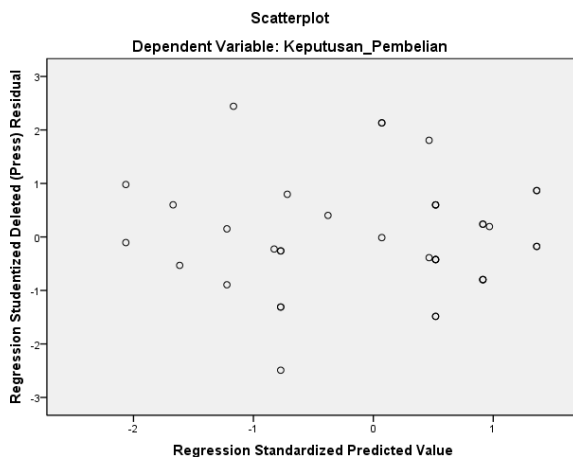
Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa dari varibel Pendapatan (X1) terhadap keputusan Pembelian dengan nilai *Deviation from Linierity* sebesar 0.276 > 0.05, Motivasi Konsumen (X2) terhadap keputusan Pembelian dengan nilai *Deviation from Linierity* sebesar 0.383 > 0.05 yang mana dari hasil tersebut dapat disimpulkan hubungan antar variabel adalah linier.

Uji autokorelasi juga dilakukan dalam penelitian ini. Uji autokorelasi yang mana untuk mengetahui adiadanya suatu korelasi dengan menggunakan uji Durbin - Watson (Sarjono dan Julianita, 2011: 84), dengan ketentuan berikut ini :

- 1) Jika nilai DW berada diantara dU sampai dengan 4 – dU maka koefisien korelasi = nol maka tidak terjadi autokorelasi.
- 2) Jika nilai DW < daripada dL, koefisien korelasi > 0, maka terjadi autokorelasi positif.
- 3) Jika nilai DW < 4 – dL, koefisien korelasi < nol, maka terjadi autokorelasi negatif.
- 4) Jika nilai DW terletak di antara 4 – dU dan 4 – dL, maka hasilnya tidak dapat disimpulkan.

Pada penelitian ini nilai durbin watson sebesar 1.822. nilai dU = 1.7152 (4-dU = 2,2848) yang ditentukan dengan melihat nilai Du < DW < 4-Du dimana 1.7152 < 1.822 < 2.2848 dengan demikian dapat diartikan bahwa regresi tidak terjadi autokorelasi.

Pada pengujian heterokedastisitas menggunakan scatterplot yang mana menurut Sarjono dan Julianita (2011;70) jika scatterplot menunjukkan titik - titik menyebar secara acak, baik pada bagian atas angka 0 atau pada bagian bawah angka 0 dari sumbu vertikal atau sumbu Y, dengan demikian maka tidak terjadi adanya heterokedastisitas. Untuk uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Pada gambar tersebut dapat diketahui bahwa data titik – titik terlihat menyebar secara acak, sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi Heteroskedastisitas pada model regresi.

Menurut Sarjono dan Julianita (2011:74) menyatakan bahwa tidak terjadi gejala multikolinieritas diantara variabel bebas jika nilai VIF < 10 dan jika VIF > 10 maka terjadi gejala multikolinieritas diantara variabel bebas.

Hasil Uji Multikolinieritas

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Stres Kerja	0,956	1,046
	Kepuasan Kerja	0,956	1,046

Berdasarkan tabel tersebut diatas menunjukkan nilai Tolerance dan VIF di kurang dari 10. Oleh karena itu dapat ditarik kesimpulan bahwa persamaan regresi pada penelitian yang telah dilakukan merupakan persamaan regresi yang baik.

Tabel dibawah ini menunjukkan hasil dari pengujian regresi linier berganda. Adapun tabel tersebut yaitu :

Coefficients ^a				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1	(Constant)	1.317	.379	
	Pendapatan	.035	.106	.031
	Motivasi Konsumen	.931	.198	.440

a. Dependent Variable: Keputusan Konsumen

Berdasarkan tabel diatas adapun persamaan dari model regresi linier dilihat dengan rumus berikut ini :

$$Y = a + b X_1 + b X_2 + b X_3$$

$$Y = 1.317 + 0.035X_1 + 0.931X_2$$

Rumus tersebut diatas menjelaskan bahwa:

- 1) Apabila nilai konstanta sebesar 1.317 menyatakan jika tidak ada 2 variabel bebas, maka keputusan pembelian sebesar 1.317.
- 2) Apabila nilai Koefisien variabel pendapatan sebesar 0.035 menyatakan bahwa penambahan pendapatan sebesar 1 maka akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 0.035.

3) Apabila nilai Koefisien variabel motivasi konsumen sebesar 0.931 menyatakan bahwa penambahan motivasi konsumen sebesar 1 akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 0.931.

Untuk melakukan uji parsial (uji t) menurut Sugiyono (2010:250) dengan ketentuan apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima sedangkan apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Hasil dari uji t dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.317	.379		6.604	.000
Pendapatan	.035	.106	.031	2.331	.000
Motivasi Konsumen	.931	.198	.440	4.703	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Konsumen

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa untuk variabel pendapatan $t_{hitung} = 2.331 > t_{tabel} = 1.660$ dengan sig. $0.000 < 0.05$ maka H_0 ditolak sedangkan H_a diterima. Untuk variabel motivasi konsumen diketahui bahwa $t_{hitung} = 4.703 > t_{tabel} = 1.660$ dengan sig. $0.00 < 0.05$ maka H_0 ditolak sedangkan H_a diterima.

Adapun uji hipotesis untuk uji F (simultan) terlihat pada tabel dibawah ini :

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	154.566	2	77.283	11.287	.000 ^a
	Residual	664.184	97	6.847		
	Total	818.750	99			

a. Predictors: (Constant), Motivasi Konsumen, Pendapatan

b. Dependent Variable: Keputusan Konsumen

Untuk uji F (Simultan) menurut Riduwan dan Sunarto (2009; 340) menentukan bahwa :

- 1) Apabila nilai probabilitas $0.05 \leq$ nilai probabilitas sig, maka H_0 diterima dan H_a ditolak artinya tidak signifikan.
- 2) Apabila nilai probabilitas $0.05 \geq$ nilai probabilitas sig, maka H_0 ditolak dan H_a diterima artinya signifikan

Pada tabel tersebut diatas dapat diketahui bahwa $F_{hitung} = 11.287 > F_{tabel} = 3.09$ dengan sig. $0.00 < 0.05$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil pada uji F tersebut menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara pendapatan dan motivasi konsumen terhadap keputusan pembelian.

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.734 ^a	.789	.772	2.617

a. Predictors: (Constant), Motivasi Konsumen, Pendapatan

b. Dependent Variable: Keputusan Konsumen

Untuk menentukan koefisien korelasi, dalam buku Sugiyono (2010:250) untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi dapat melihat pedoman pada tabel berikut:

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat kuat

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa koefisien korelasi (R) = 0.734. Pada hasil tersebut menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara pendapatan dan motivasi konsumen terhadap keputusan pembelian.

Menurut Sugiyono (2010:277) bahwa dalam menentukan koefisien Determinasi, persamaan regresi linier berganda dapat dikatakan semakin baik jika nilai koefisien determinasi (R^2) semakin besar (mendekati 1) dan cenderung meningkat nilainya sejalan dengan peningkatan jumlah variabel bebas.

Untuk menguji koefisien determinasi diketahui bahwa R-square sebesar 0.789 atau 78,9%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pendapatan dan motivasi konsumen mempengaruhi keputusan pembelian sebesar 78,9% dan 21,1% dipengaruhi oleh variabel lain.

Pada hasil penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa pendapatan memiliki

pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi pendapatan konsumen maka semakin tinggi pula keputusan pembelian begitu juga sebaliknya. Hasil penelitian yang dilakukan Vourtdacsbelina (2014) mendukung hasil penelitian ini. Selain itu pada hasil penelitian untuk uji hipotesis ke-2 menunjukkan bahwa motivasi konsumen juga berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi motivasi yang diberikan kepada konsumen maka peluang untuk melakukan keputusan pembelian menjadi semakin besar. Untuk hasil penelitian dalam pengujian secara bersama-sama (secara simultan) antar variabel menunjukkan bahwa pendapatan dan motivasi konsumen berpengaruh signifikan secara simultan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan dari hasil penelitian menunjukkan bahwa jika pendapatan konsumen meningkat dan ditambahkan dengan memberikan motivasi kepada konsumen maka mampu meningkatkan keputusan pembelian, begitu juga sebaliknya.

6. KESIMPULAN

Hasil penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik beberapa kesimpulan. Adapun kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil penelitian ini yaitu :

- 1) Pendapatan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian.
- 2) Motivasi konsumen berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian.
- 3) Pendapatan dan motivasi konsumen secara bersama-sama (simultan) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian.

DAFTAR PUSTAKA

Basri, Faisal H. 1995. **Perekonomian Indonesia Menjelang Abad XXI, Distorsi, Peluang dan Kendala**. Jakarta : Erlangga.

Fautngiljanan, Vourtdacsbelina Virgine, dkk. 2014. **Gaya Hidup dan Pendapatan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential di Kota Manado**. Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, bisnis dan akuntansi . Volume 2 nomor 3. ISSN 2303-1174. Hal. 1192-1202. <https://media.neliti.com/media/publications/2279-ID-gaya-hidup-dan-tingkat-pendapatan-pengaruhnya-terhadap-keputusan-menggunakan-pro.pdf> diakses, 15 maret 2020.

Gozali, Imam. 2016. **Aplikasi Analisis Multivariete dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8) cetakan ke VIII**. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

halodoc.com. 2 Maret 2020. **Begini Kronologi Lengkap Virus Corona Masuk Indonesia**. diakses pada 4Maret 2020 dari <https://www.halodoc.com/kronologi-lengkap-virus-corona-masuk-indonesia>.

Hariartanto, Aditya, dkk. 2015. **Pengaruh Motivasi dan Persepsi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Tiket Pesawat (Survei pada Konsumen Terminal Tiket Malang)**. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Volume 28 Nomor 1. <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/1141>, diakses : 4 Maret 2020.

kompas.com. 26 Maret 2020. **9 Kebijakan Ekonomi Jokowi di Tengah Pandemi Covid-19 : Penangguhan Cicilan hingga Relaksasi Pajak**. diakses pada 27 maret 2020 dari <https://nasional.kompas.com/read/2020/03/26/07412441/9-kebijakan-ekonomi-jokowi-di-tengah-pandemi-covid-19-penangguhan-cicilan?page=all>.

Kotler dan Keller. 2009. **Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1**. Jakarta ; Erlangga.

Mawey, Hizkia Elfran. 2013. **Motivasi, Persepsi dan Sikap Konsumen Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Produk PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado**. Jurnal EMBA Volume 1 nomor 4. ISSN. 2303 - 1174. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emb/article/view/2807/2358>, diakses : 3 Maret 2020.

Sutriati, dkk. 2018 . **pengaruh Pendapatan dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial FKIP Universitas Riau**. Jurnal Online Mahasiswa FKIP. Vol. 5 Edisi 1. ISSN 2355-6897. <https://jom.unri.ac.id/index.php/JOMFKIP/article/view/19817/19156> diakses : 3 Maret 2020

Riduwan & Sunarto. 2009. **Pengantar Statistika Untuk Penelitian Pendidikan, Sosial, Ekonomi Komunikasi dan bisnis**. Bandung : alfabeta.

Sarjono, Haryadi dan Julianita, Winda. 2011. **SPSS vs LISREL : Sebuah Pengantar, Aplikasi untuk Riset**. Jakarta : Penerbit Salemba empat.

suarasurabaya.net. 23 Maret 2020. **Dua Pasien Positif COVID-19 dari Sidoarjo Dirawat di RKZ Surabaya**. Diakses pada 25 Maret 2020 dari <https://www.suarasurabaya.net/kelanakota/2020/dua-pasien-positif-covid-19-dari-sidoarjo-dirawat-di-rkz-surabaya/>.

Sugiyono. 2010. **Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D**. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. 2014. **Metode Penelitian Bisnis**. Bandung : Alfabeta.

Widiyanto, Ibnu. 2008. **Pointers : metodologi Penelitian**. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.