

BAB IV

DESKRIPSI, PEMBUKTISN HIPOTESISI, DAN PEMBAHASAN

A. DESKRIPSI DATA

1. Profil Toko Mekar Jaya

a. Sejarah Berdirinya Toko Mekar Jaya

Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep resmi didirikan pada tanggal 04 November 2015 dan mulai beroperasi pada tanggal 17 Januari 2016. Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep merupakan toko yang pada mulanya sebuah bangunan yang didirikan oleh Bupati Sumenep, yaitu K.H. Busyro Karim yang di berikan wewenang kepada beberapa warga setempat dengan sertifikat. Namun, dalam hal ini toko-toko tersebut tidak menjadi hak milik atau berpindah kepemilikan dari Pemerintah Kabupaten Sumenep kepada warga. Toko tersebut digunakan dengan menggunakan sistem sewa yang pembayarannya dilakukan setiap bulan sebesar Rp.22.500.¹

Awal mulanya Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep menjual pakaian, namun karena beberapa faktor yang menyebabkan ketidak jelasan dari penjualan tersebut akhirnya beralih menjadi toko yang menjual camilan, bahan-bahan pembuatan kue, snack-snack, rokok, aneka minuman dan beberapa sembako. Peralihan ini mulai dilaksanakan pada tahun 2017 tepat pada tanggal 17 Desember 2017. Sejak beralih, pengelola melakukan usaha yang sangat keras, mulai dari mencari pemasok dengan harga yang sangat murah dan memasarkan produk-produknya secara online, sampai memiliki pelanggan setiap diluar kecamatan.²

¹Maghfirotul Jamilah, Pengelola Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep, Wawancara lewat telepon, 13 September 2020.

²Ibid.,

Secara struktur toko ini adalah milik seorang kiyai dari sebuah pesantren yang bernama Pondok Pesantren Al-Muntaha, yaitu K. Uzair Dzailimi Karim, namun sejak dipasrahkan kepada Ibu Maghfirotul Jamilah di tahun 2017, pengelolaannya sepenuhnya dipasrahkan kepada Ibu Maghfirotul Jamilah. Sedangkan kerja sama atau akad yang digunakan adalah sistem bagi hasil dari pengelola dan pemilik setiap bulannya.³

Konsep bagi hasil yang diaplikasikan dalam akad bagi hasil ini adalah 40:50 (dari 100%) dari total keuntungan setiap bulan, sedangkan 10% dijadikan tabungan apabila sewaktu-waktu membutuhkan tambahan modal, misalkan pada waktu bulan Ramadhan karena membutuhkan banyak stok barang agar tidak kehabisan dari pemasoknya.⁴

b. Keuntungan Rata-Rata dan Bagi Hasil Toko Mekar Jaya

1) Penghasilan Toko Mekar Jaya Tahun 2019

Tabel 4.1
Penghasilan Toko Mekar Jaya Tahun 2019

No.	Bulan	Penghasilan	Keuntungan
1	Januari	Rp. 12.335.000	Rp. 1.233.500
2	Februari	Rp. 10.605.000	Rp. 1.060.500
3	Maret	Rp. 12.050.000	Rp. 1.205.000
4	April	Rp. 16.350.000	Rp. 1.635.000
5	Mei	Rp. 10.350.000	Rp. 1.035.000
6	Juni	Rp. 27.150.000	Rp. 2.715.000
7	Juli	Rp. 25.200.000	Rp. 2.520.000
8	Agustus	Rp. 14.500.000	Rp. 1.450.000
9	September	Rp. 17.750.000	Rp. 1.775.000
10	Oktober	Rp. 16.700.000	Rp. 1.670.000
11	November	Rp. 15.430.000	Rp. 1.543.000
12	Desember	Rp. 10.300.000	Rp. 1.030.000

³Maghfirotul Jamilah, Pengelola Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep.

⁴Ibid.,

Jumlah	Rp. 188.720.000	Rp. 18.872.000
---------------	------------------------	-----------------------

Sumber: Data Primer yang diolah, 2020

Berdasarkan table 4.1 diatas bisa dilihat bahwa keuntungan pertahun dari Toko Mekar Jaya sebesar Rp. 18.872.000. keuntungan ini akan dikurangi beberapa biaya harian lainnya, adapun biaya-biaya tersebut adalah:

Tabel 4.2
Pengeluaran harian Toko Mekar Jaya/Bulan Tahun 2019

No.	Jenis Pengeluaran	Harga Satuan	Jumlah	Total
1	Sewa took	Rp. 22.500	1	Rp. 22.500
2	Listrik	Rp. 25.000	1	Rp. 25.000
3	Ongkos taksi	Rp. 100.000	1	Rp. 100.000
4	Bensin	RP. 100.000	1	Rp. 100.000
5	Konsumsi	Rp. 5.000	30	Rp. 150.000
Jumlah				Rp. 397.500

Sumber: Data Primer yang diolah, 2020

- a) Sewa toko merupakan besaran biaya yang dikeluarkan Toko Mekar Jaya atas sewa toko yang ditempati. Sewa akan dibayarkan setiap bulan sekali sebesar Rp.22.500 kepada pemerintah setempat, dalam hal ini pemerintah Kabupaten Sumenep.
- b) Biaya listrik merupakan besaran biaya yang harus dikeluarkan Toko Mekar Jaya setiap bulannya untuk membeli token listrik, karena berupa token, besaran biayanya bersifat tetap setiap bulan, yaitu sebesar Rp.25.000.
- c) Ongkos taksi merupakan biaya jasa taksi ketika mengulak barang ke kota. Adapun besaran ini setiap bulannya tidak sama, akan berubah sesuai kondisi dan kebutuhan toko diwaktu itu. Besaran ongkos taksi ini sebesar Rp.100.000.
- d) Bensin merupakan besaran biaya perjalanan yang dikeluarkan untuk mengantarkan barang pesanan kepada pelanggan. Adapun biaya ini setiap

bulannya tetap, karena pelanggan masih konsisten untuk memesan setiap bulan. Biaya ini sebesar Rp. 100.000.

- e) Biaya konsumsi adalah biaya makan pengelola toko setiap harinya, yaitu sebesar Rp.150.000

Seluruh pengeluaran tersebut ditotal berjumlah Rp.397.500 dan ini akan diambil dari keuntungan yang didapatkan Toko Mekar Jaya setiap bulannya. Dari uraian ini dapat diperoleh jumlah keuntungan bersih dari penjualan pertahun adalah $(18.872.000 - (397.500 \times 12)) = \mathbf{Rp.14.102.000}$.

2) Bagi Hasil Toko Mekar Jaya

Uraian diatas menyebutkan bahwa keuntungan yang disepakati adalah 40:50 (dari 100%) dan 10% untuk tabungan, dari ini dapat diperoleh data sebagai berikut.

Tabel 4.3
Keuntungan/Bagi Hasil Pertahun Toko Mekar Jaya

No	Penerima	Keuntungan
1	Pemilik	$40\% \times 14.102.000 = \text{Rp.}5.640.000$
2	Pengelola	$50\% \times 14.102.000 = \text{Rp.}7.051.000$
3	Simpanan	$10\% \times 14.102.000 = \text{Rp.}1.411.200$

Sumber: Data Primer yang diolah, 2020

Tabel 4.3 sudah menggambarkan setiap keuntungan yang didapatkan baik oleh pemilik maupun pengelola. Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa keuntungan yang diperoleh pemilik adalah sebesar Rp. 5.640.000 pertahun, keuntungan pengelola sebesar Rp.7.051.000 pertahun, dan tabungan untuk jaga-jaga sebesar Rp.1.411.200 pertahun.

2. Deskripsi Umum Responden

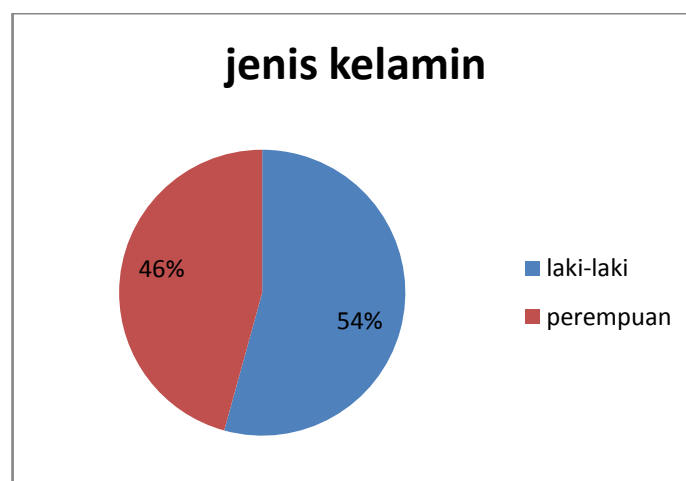
a. Jenis Kelamin

Data terkait jenis kelamin mengenai responden penelitian di Toko Mekar Jaya Bluto adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Jenis kelamin responden

NO	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki-laki	38 orang	54%
2	Perempuan	32 orang	46%

Gambar 4.1
Jenis kelamin responden



Data diatas dapat menginformasikan bahwa responden berdasarkan jenis kelamin terdiri dari, responden dengan jenis kelamin laki-laki sebanyak 38 orang dengan presentase (54%) dan berjenis kelamin perempuan sebanyak 32 orang dengan presentase (46%).

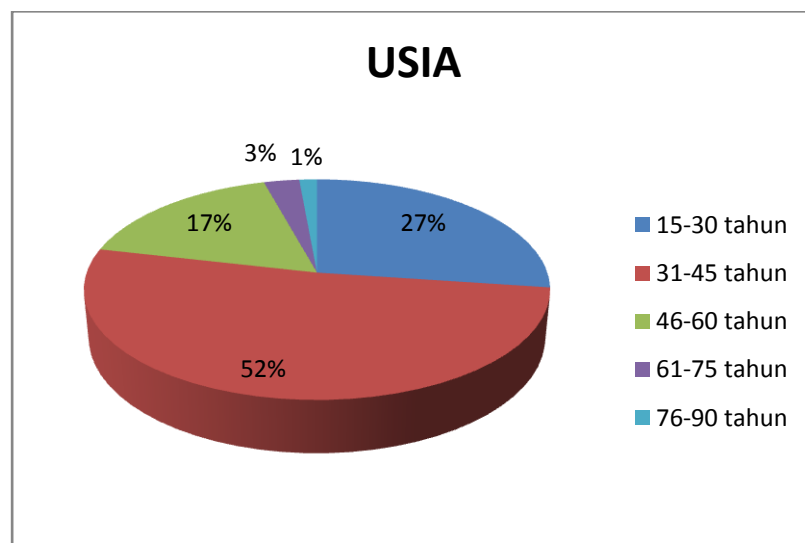
b. Usia

Data mengenai usia responden, peneliti mengelompokkannya menjadi lima kategori, berikut adalah perinciannya:

Table 4.5
Usia responden

NO	Usia	Jumlah	Presentase
1	15-30 tahun	19 orang	27%
2	31-45 tahun	36 orang	52%
3	46-60 tahun	12 orang	17%
4	61-75 tahun	2 orang	3%
5	76-90 tahun	1 orang	1%

Gambar 4.2
Usia responden



Gambar diatas menunjukkan bahwa kategori usia yang berpartisipasi dalam penelitian ini didominasi oleh responden yang berusia antara usia 31-45 tahun sebanyak 36 orang (52%), usia 15-30 tahun sebanyak 19 orang (27%), usia 46-60 tahun sebanyak 12 orang (17%), usia 61-75 tahun sebanyak 2 orang (3%), usia 76-90 tahun sebanyak 1 orang (1%). Dari data ini dapat disimpulkan bahwa responden terbanyak terdiri dari responden dengan rentang usia 31-45 tahun sebanyak 36 orang dan paling sedikit terdiri dari usia 76-90 tahun yaitu sebanyak 1 orang.

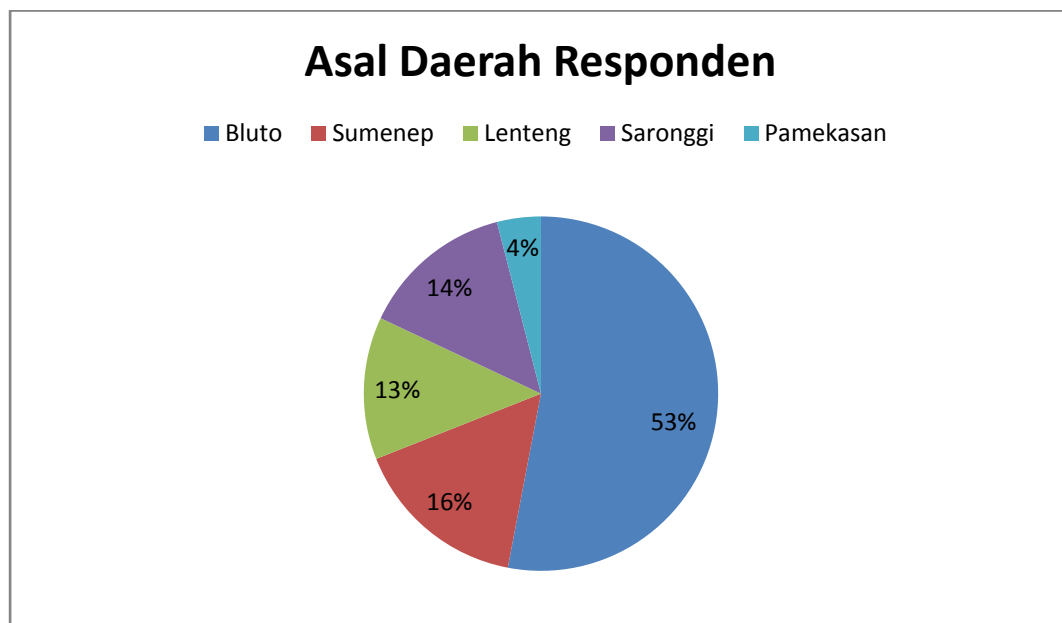
c. Asal Daerah Responden

Data mengenai asal daerah responden, peneliti mengelompokkannya menjadi lima kategori, berikut adalah rinciannya:

Table 4.6
Asal responden

NO	Asal	Jumlah	Presentase
1	Bluto	37 orang	53%
2	Sumenep	11 orang	16%
3	Lenteng	9 orang	13%
4	Saronggi	10 orang	14%
5	Pamekasan	3 orang	4%

Gambar 4.2
Asal responden



Gambar diatas menunjukkan bahwa kategori usia yang berpartisipasi dalam penelitian ini didominasi oleh responden yang berasal dari Bluto sebanyak 37 orang (53%), dari Sumenep sebanyak 11 orang (16%), dari Saronggi sebanyak 10 orang (14%), Dari Lenteng sebanyak 9 orang (13%), dari Pamekasan sebanyak

3 orang (4%). Dari data ini dapat disimpulkan bahwa responden terbanyak terdiri dari responden dari Bluto sebanyak 37 orang dan paling sedikit terdiri dari Pamekasan sebanyak 3 orang.

3. Analisis Deskriptif

Pada penelitian ini instrument yang digunakan adalah kuesioner. Kuesioner yang disebar sebanyak 70 kuesioner, yang terdiri dari 3 butir pertanyaan dari variabel X_1 (*Equilibrium*), 3 butir pertanyaan dari variabel X_2 (*Responsibility*) dan 2 butir pertanyaan dari variabel Y (*Loyalitas Pembeli*). Adapun tanggapan (respon) responden yang berpartisipasi pada penelitian ini yaitu:

a. *Equilibrium* (X1)

Tabel 4.7
Skor Variabel *Equilibrium* (X1)

Item No	SS		S		N		TS		STS		Total
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	34	49%	34	49%	2	3%	0	0%	0	0%	70
2	36	51%	32	46%	2	3%	0	0%	0	0%	70
3	30	43%	35	50%	5	7%	0	0%	0	0%	70
Jumlah	100	48%	101	48%	9	4%	0	0%	0	0%	210

Sumber: Data Primer diolah, 2020

Berdasarkan Tabel 4.7 menunjukkan bahwa responden memberikan tanggapan pada item pertanyaan *Equilibrium* (X1) dengan jawaban sangat setuju sebanyak 100 dari jumlah jawaban yang dikalkulasikan dari 3 item pertanyaan responden, menjawab setuju sebanyak 101 dari jumlah jawaban yang dikalkulasikan dari 3 item pertanyaan responden, dan menjawab netral sebanyak 9 dari jumlah jawaban yang dikalkulasikan dari 3 item pertanyaan responden

$$\text{Skor} = ((\sum \text{SS} \times 5) + (\sum \text{S} \times 4) + (\sum \text{N} \times 3) + (\sum \text{TS} \times 2) + (\sum \text{STS} \times 1)) : (n \times 5 \times 3)$$

$$= ((100 \times 5) + (101 \times 4) + (9 \times 3) + (0 \times 2) + (0 \times 1)) : (70 \times 5 \times 3)$$

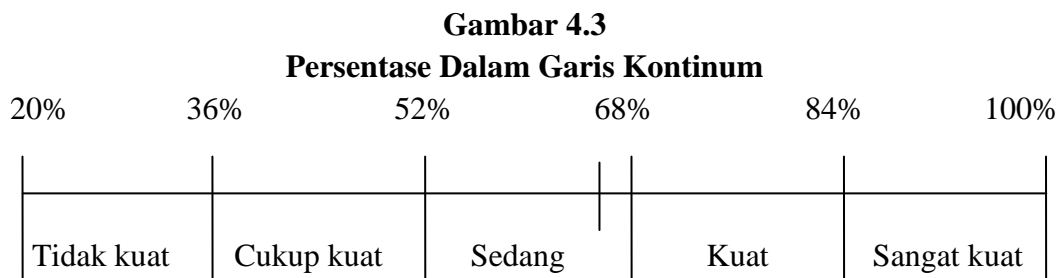
$$= (500) + (404) + (27) : (1.050)$$

$$= (931) : (1.050)$$

$$= 0,886 \times 100\%$$

$$= 88,6\% \text{ (sangat kuat)}$$

Jumlah skor kriterium (bila setiap butir menjawab skor tertinggi) = $70 \times 5 \times 3$. Skor tiap butir = 5, jumlah butir pertanyaan = 3, jumlah responden = 70 dan jumlah skor pengumpulan data = 1.050, berarti *Equilibrium* (X1) berdasarkan keputusan untuk melaksanakan Loyalitas Pembeli (Y) menurut persepsi 70 responden di Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep yaitu $931 : 1.050 = 0,886$ atau 88,6%. Secara kontinum dapat dibuat kategori sebagai berikut:



Berdasarkan Gambar 4.3 dapat dilihat garis kontinumnya 88,6% yaitu berada diantara garis 84-100% dengan tingkat kekuatan variabel yang sedang diteliti yaitu dikategorikan sangat kuat.

a. Responsibility (X2)

Tabel 4.8
Skor Variabel Responsibility (X2)

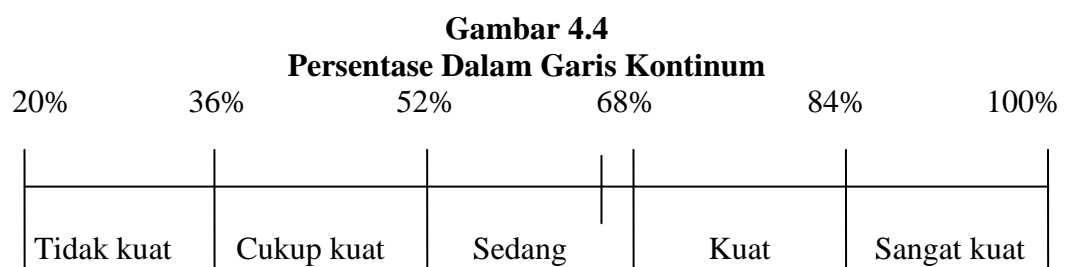
Item	SS		S		N		TS		STS		Total
No	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	24	34%	29	41%	16	23%	1	1%	0	0%	70
2	25	36%	32	46%	12	17%	1	1%	0	0%	70
3	25	36%	37	53%	7	10%	1	1%	0	0%	70
Jumlah	74	35%	98	47%	35	17%	3	1.40%	0	0%	210

Sumber: Data Primer diolah, 2020

Berdasarkan Tabel 4.8 menunjukkan bahwa responden memberikan tanggapan pada item pertanyaan *Responsibility* (X2) dengan jawaban sangat setuju sebanyak 74 dari jumlah jawaban yang dikalkulasikan dari 3 item pertanyaan responden, menjawab setuju sebanyak 98 dari jumlah jawaban yang dikalkulasikan dari 3 item pertanyaan responden, menjawab netral sebanyak 35 dari jumlah jawaban yang dikalkulasikan dari 3 item pertanyaan responden, dan yang menjawab tidak setuju sebanyak 3 dari jumlah jawaban yang dikalkulasikan dari 3 item pertanyaan responden.

$$\begin{aligned}
 \text{Skor} &= ((\sum SSx5) + (\sum Sx4) + (\sum Nx3) + (\sum TSx2) + (\sum STSx1)) : (nx5x3) \\
 &= ((74x5) + (98x4) + (35x3) + (3x2) + (0x1)) : (70x5x3) \\
 &= (370) + (392) + (70) + (6) : (1.050) \\
 &= (838) : (1.050) \\
 &= 0,798x 100\% \\
 &= 79,8\% \text{ (kuat)}
 \end{aligned}$$

Jumlah skor kriterium (bila setiap butir menjawab skor tertinggi) = $70x5x3$. Skor tiap butir = 5, jumlah butir pertanyaan = 3, jumlah responden = 70 dan jumlah skor pengumpulan data = 1.050, berarti *Responsibility* (X2) berdasarkan keputusan untuk melaksanakan *Loyalitas Pembeli* (Y) menurut persepsi 70 responden di Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep yaitu $838 : 1.050 = 0,798$ atau 79,8%. Secara kontinum dapat dibuat kategori sebagai berikut:



Berdasarkan Gambar 4.4 dapat dilihat garis kontinumnya 79,8% yaitu berada diantara garis 68-84% dengan tingkat kekuatan variabel yang sedang diteliti yaitu dikategorikan kuat.

a. Loyalitas Pembeli (Y)

Tabel 4.9
Skor Variabel Loyalitas Pembeli(Y)

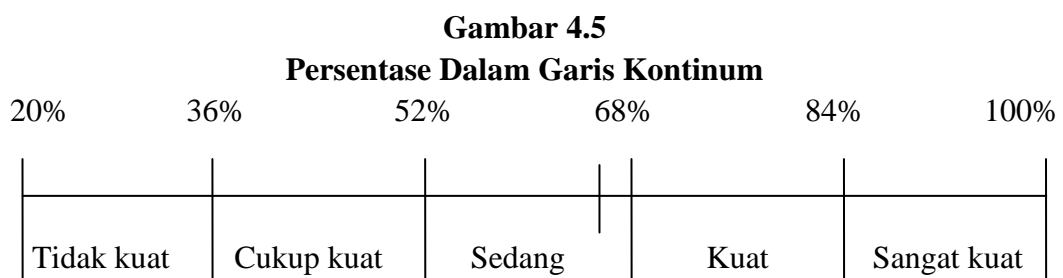
Item No	SS		S		N		TS		STS		Total
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	12	14%	43	61%	14	20%	1	1%	0	0%	70
2	13	19%	46	66%	11	16%	0	0%	0	0%	70
3	35	36%	32	49%	3	16%	0	0%	0	0%	70
4	32	46%	35	50%	3	16%	0	0%	0	0%	70
Jumlah	92	33%	156	55%	31	11%	1	0.3%	0	0%	280

Sumber: Data Primer diolah, 2020

Berdasarkan Tabel 4.9 menunjukkan bahwa responden memberikan tanggapan pada item pertanyaan Loyalitas Pembeli (Y) dengan jawaban sangat setuju sebanyak 92 dari jumlah jawaban yang dikalkulasikan dari 4 item pertanyaan responden, menjawab setuju sebanyak 156 dari jumlah jawaban yang dikalkulasikan dari 4 item pertanyaan responden, menjawab netral sebanyak 31 dari jumlah jawaban yang dikalkulasikan dari 4 item pertanyaan responden, dan yang menjawab tidak setuju sebanyak 1 dari jumlah jawaban yang dikalkulasikan dari 4 item pertanyaan responden.

$$\begin{aligned}
 \text{Skor} &= ((\sum \text{SS} \times 5) + (\sum \text{S} \times 4) + (\sum \text{N} \times 3) + (\sum \text{TS} \times 2) + (\sum \text{STS} \times 1)) : (n \times 5 \times 4) \\
 &= ((92 \times 5) + (156 \times 4) + (31 \times 3) + (1 \times 2) + (0 \times 1)) : (70 \times 5 \times 4) \\
 &= (460) + (624) + (93) + (2) : (1.400) \\
 &= (1.179) : (1.400) \\
 &= 0,842 \times 100\% \\
 &= 84,2\% \text{ (sangat kuat)}
 \end{aligned}$$

Jumlah skor kriterium (bila setiap butir menjawab skor tertinggi) = $70 \times 5 \times 4$. Skor tiap butir = 5, jumlah butir pertanyaan = 4, jumlah responden = 70, dan jumlah skor pengumpulan data = 1.400, berarti Loyalitas Pembeli(Y) berdasarkan keputusan untuk melaksanakan Loyalitas Pembeli(Y) menurut persepsi 70 responden di Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep yaitu $1.179 : 1.400 = 0,842$ atau 84,2%. Secara kontinum dapat dibuat kategori sebagai berikut:



Berdasarkan Gambar 4.5 dapat dilihat garis kontinumnya 84,2% yaitu berada diantara garis 84%-100% dengan tingkat kekuatan variabel yang sedang diteliti yaitu dikategorikan sangat kuat.

4. Uji Kualitas Data

Berdasarkan instrumen penelitian yang digunakan, kualitas data yang dihasilkan dapat dinilai melalui uji validitas dan uji realibilitas. Uji kualitas instrument dilakukan untuk menguji kualitas suatu instrument penelitian, maka uji validitas dan uji realibilitas pada penelitian ini menggunakan SPSS. Berikut adalah hasil uji validitas dan uji realibilitas pada penelitian ini.

a. Uji Validitas

Uji validitas ini menggunakan alat bantu SPSS koefisien korelasi tiap pertanyaan akan dibandingkan dengan r tabel dengan taraf signifikansi 5% (0,05). Jika nilai korelasi suatu pertanyaan lebih kecil dari r tabel maka pertanyaan tersebut tidak valid dan apabila nilai korelasi suatu pertanyaan lebih besar dari r

table maka pertanyaan tersebut valid. Berikut ini penelitian yang memaparkan hasil uji validitas setiap item pertanyaan dengan jumlah responden 70 dan tingkat signifikan sebesar 5% (0,05) maka nilai r tabel sebesar 0,198.

Table 4.10
Hasil Uji Validitas Variabel *Equilibrium*(X1), *Responsibility* (X2), dan *Loyalitas Pembeli* (Y)

No.	Hasil r hitung:r tabel Uji Validitas	Keterangan
X1.1	0,783>0,198	Valid
X1.2	0,789>0,198	Valid
X1.3	0,814>0,198	Valid

Sumber: hasil uji spssv20, 2020.

Berdasarkan data diatas dapat dijelaskan bahwa seluruh item dari masing-masing pertanyaan pada variabel *Equilibrium* (X1) diketahui bahwasanya nilai item1 diperoleh nilai r_{hitung} 0,783 dan signifikansinya 0,000, item2 diperoleh nilai r_{hitung} 0,789 dan signifikansinya 0,000, dan item3 diperoleh nilai r_{hitung} 0,814 dan signifikansinya 0,000. Dari hasil tersebut dapat kita ketahui bahwasanya masing-masing item pertanyaan variabel X1 diperoleh $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan tingkat signifikansinya $0,000 < 0,05$. Dari hal tersebut bisa disimpulkan bahwasanya variabel *Equilibrium* dapat dikatakan valid.

Tabel 4.11
Hasil Uji Validitas Variabel *Responsibility*(X2)

No.	Hasil r hitung:r tabel Uji Validitas	Keterangan
X2.1	0,869>0,198	Valid
X2.2	0,848>0,198	Valid
X2.3	0,733>0,198	Valid

Sumber: hasil uji spssv20, 2020.

Berdasarkan data diatas dapat dijelaskan bahwa seluruh item dari masing-masing pertanyaan pada variabel *Responsibility* (X2) diketahui

bahwasanya nilai item1 diperoleh nilai r_{hitung} 0,869 dan signifikansinya 0,000, item2 diperoleh nilai r_{hitung} 0,848 dan signifikansinya 0,000, dan item3 diperoleh nilai r_{hitung} 0,733 dan signifikansinya 0,000. Dari hasil tersebut dapat kita ketahui bahwasanya masing-masing item pertanyaan variabel X2 diperoleh $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan tingkat signifikansinya $0,000 < 0,05$. Dari hal tersebut bisa disimpulkan bahwasanya variabel *Responsibility* dapat dikatakan valid.

Tabel 4.12
Hasil uji validitas variabel Loyalitas Pembeli(Y)

No.	Hasil r hitung:r tabel Uji Validitas	Keterangan
Y1.1	0,685>0,198	Valid
Y1.2	0,728>0,198	Valid
Y1.3	0,808>0,198	Valid
Y1.4	0,617>0,198	Valid

Sumber: hasil uji spssv20, 2020.

Berdasarkan data diatas dapat dijelaskan bahwa seluruh item dari masing-masing pertanyaan pada variabel Loyalitas Pembeli (Y) diketahui bahwasanya nilai item1 diperoleh nilai r_{hitung} 0,685 dan signifikansinya 0,000 dan item2 diperoleh nilai r_{hitung} 0,728 dan signifikansinya 0,000, item3 diperoleh nilai r_{hitung} 0,808 dan signifikansinya 0,000, dan item4 diperoleh nilai r_{hitung} 0,617 dan signifikansinya 0,000. Dari hasil tersebut dapat kita ketahui bahwasanya masing-masing item pertanyaan variabel X2 diperoleh $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan tingkat signifikansinya $0,000 < 0,05$. Dari hal tersebut bisa disimpulkan bahwasanya variabel Loyalitas Pembeli dapat dikatakan valid.

Berdasarkan uji validitas dari masing-masing variabel telah diketahui bahwa nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan signifikansinya $0,000 < 0,05$ dari seluruh item

pertanyaan yang terdapat di setiap variabel, dari ini dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan pada ketiga variabel tersebut valid.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui konsistensi jawaban responden atas kuesioner yang diberikan. Dalam penelitian ini untuk menentukan kuesioner reliabel menggunakan *alpha cronbach* pada program SPSS. kriteria suatu instrumen penelitian dikatakan reliabel jika $\alpha > 0,60$ dan dikatakan tidak reliabel jika $\alpha < 0,60$.

Table 4.13
Hasil Uji Reliabilitas

No.	Nilai <i>alpha cronbach</i>	Keterangan
X1	0,709>0,60	Reabil
X2	0,754>0,60	Reabil
Y	0,667>0,60	Reabil

Sumber: hasil uji spss v20, 2020.

Dari keterangan tabel di atas dapat diketahui bahwa variabel *Equilibrium*(X1) memiliki nilai *alpha cronbach* 0,709>0,60. Dengan demikian variabel *Equilibrium*(X1) dapat dikatakan reabil, variabel *Responsibility* (X2) memiliki nilai *alpha cronbach* 0,754>0,60. Dengan demikian variabel *Equilibrium* dapat dikatakan reabil, dan variabel *Loyalitas Pembeli* (Y) memiliki nilai *alpha cronbach* 0,667>0,60. Dengan demikian variabel *Loyalitas Pembeli*(Y) dapat dikatakan reabil.

Berdasarkan uji reliabilitas ketiga variabel tersebut, diketahui bahwa masing-masing nilai *alpha cronbach*> 0,60. Maka dapat disimpulkan bahwa semua variabel dapat dikatakan reabil.

5. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinearitas

Tabel 4.14
Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Nilai VIF	Keterangan
<i>Equilibrium</i> (X1)	0.804<10	Tidak terjadi multiko
<i>Responsibility</i> (X2)	0.804<10	Tidak terjadi multiko

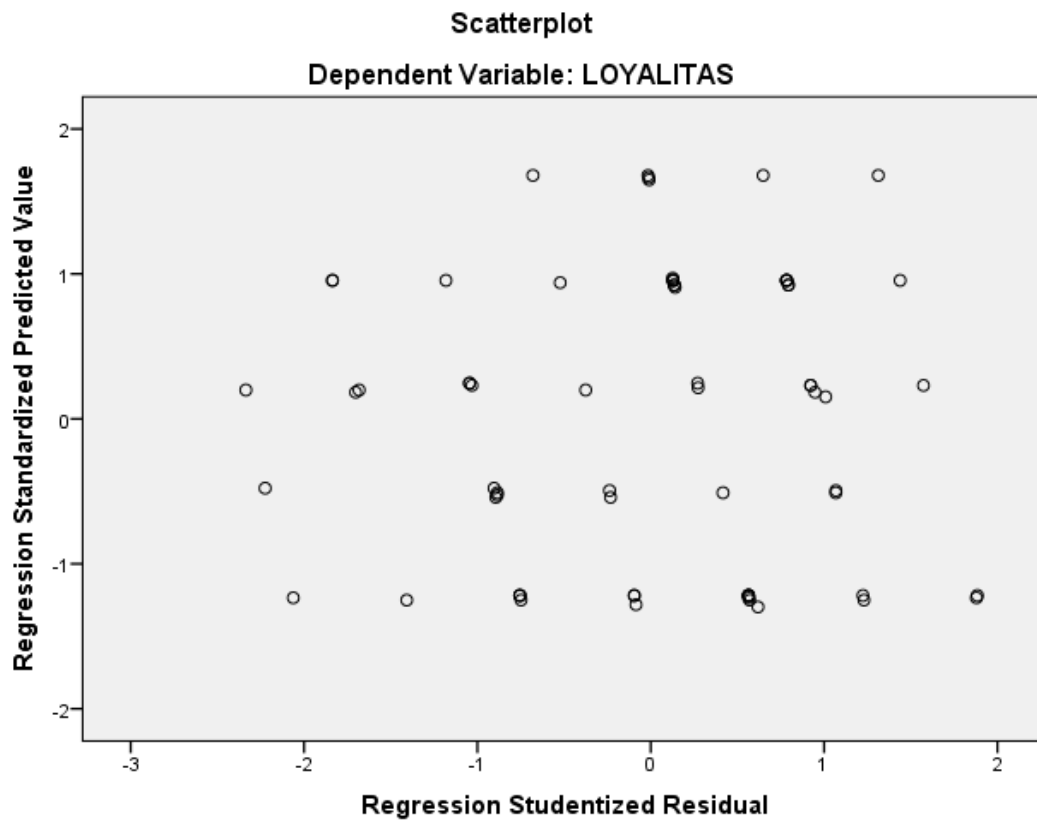
Sumber: hasil uji spssv20, 2020

Dari hasil pengujian Multikoloniaritas diatas diketahui bahwa nilai toleran berada diatas 0,1 dari kedua variabel dan nilai VIF dibawah 10, dari hal ini dapat diketahui bahwa tidak ada masalah multikoloniaritas pada variabel *Equilibrium* dan *Responsibility* (sebagai variabel independen) dalam model regresi yang digunakan.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dilakukan dengan maksud menguji apakah dalam model regresi terjadi perbedaan varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah homoskedastisitas atau tidak terjadi Heteroskedastisitas . dalam penelitian ini, untuk mencari tahu terjadi tidaknya Heteroskedastisitas salah satunya dengan menggunakan uji grafik *Scatterplot* yang dihasilkan dari pengolahan data dengan menggunakan program SPSS seperti terlihat pada gambar di bawah ini:

Tabel 4.15
Hasil Uji Heteroskedastisitas



Tabel 4.16

Hasil Uji Glajser

Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Hasil Uji Glajser (Sig)	Keterangan
<i>Equilibrium (X1)</i>	0,573>0,05	Tidak terjadi heteroskedastisitas
<i>Responsibility (X2)</i>	0,062>0,05	Tidak terjadi heteroskedastisitas

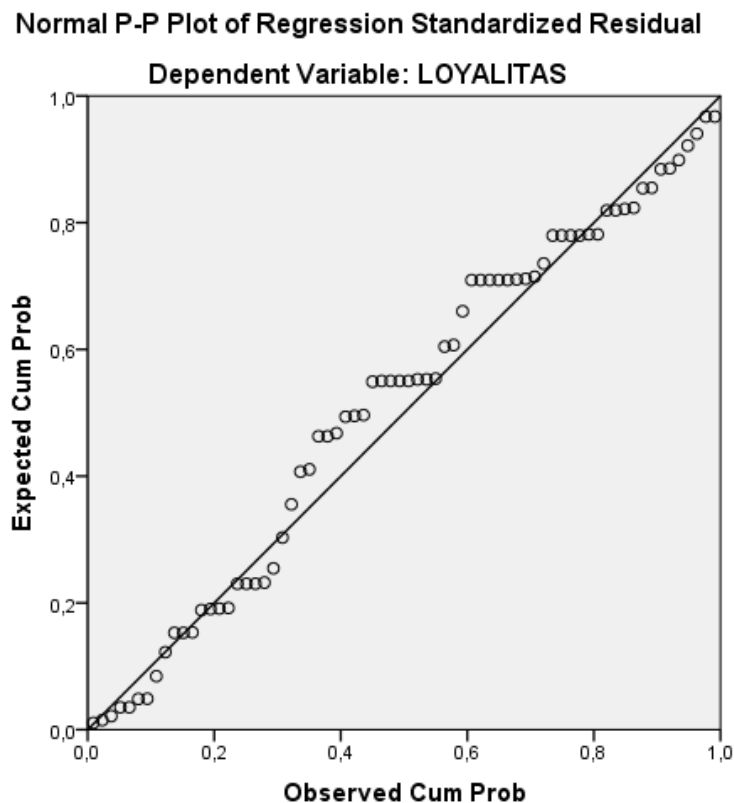
Sumber: hasil uji spssv20, 2020

Berdasarkan tabel diatas, dengan penyebaran titik yang tersebar maka dapatdiketahui bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

c. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah kedua variabel berdistribusi normal atau tidak. Dalam penelitian ini cara yang dilakukan untuk menguji kenormalan data adalah dengan menggunakan Grafik Normal P-P Plot yaitu jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonalnya, maka model regresi yang digunakan memenuhi asumsi normalitas. Selain itu, jika pada tabel *test of normality* dengan menggunakan *one sample Kolmogorof –Smirnov* nilai Sig > 0,05, maka data berdistribusi normal. Adapun hasil ujinya sebagaimana berikut:

Tabel 4.17
Hasil uji normalitas



Berdasarkan table tersebut, diketahui bahwa tidak terjadi normalitas dibuktikan dengan titik-titik yang mengikuti arah garis diagonal dan mengelilingi

garis diagonal. Sedangkan berdasarkan uji *kolmogorof-smirnor* nilai signifikansi uji normalitas $0,342 > 0,05$, maka dapat diketahui bahwa dalam uji normalitas dapat dikatakan berdistribusi normal.

B. PEMBUKTIAN HIPOTESIS

1. Uji Analisis Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui besaran dan arah pengaruh variabel bebas, dalam hal ini Kepuasan dan Kepercayaan terhadap variabel terikatnya yaitu Komitmen nasabah. Melalui analisis regresi linear berganda, diuji kebenaran hipotesis yang telah ditetapkan untuk kemudian diinterpretasikan hasilnya. Dengan uji linier berganda ini akan menentukan hasil, apakah memang ada hubungan atau pengaruh antara variabel-variabel X terhadap variabel Y. Dari hasil pengujian statistik diperoleh besarnya koefisien regresi masing-masing sebagai berikut:

Tabel 4.18
Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Variabel	Nilai beta
<i>Equilibrium</i> (X1)	-1,233
<i>Responsibility</i> (X2)	0,035

Sumber: hasil uji spssv20, 2020

Dari hasil tabel 4.18 di atas maka analisis persamaan regresi adalah:

$$Y = a + b_1 \cdot X_1 + b_2 \cdot X_2 + e$$

Persamaan di atas dapat diuraikan sebagai berikut:

$$Y \text{ (Loyalitas Pembeli)} = 20,442$$

- a. (Konstanta) = 20,442 Merupakan nilai konstanta sebesar 20,442 menyatakan bahwa meskipun tidak dipengaruhi oleh variabel *Equilibrium* (X_1) dan

variabel *Responsibility* (X_2), maka Loyalitas Pembeli di Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep 20,442.

- b. b_1 (*Equilibrium*) = -0,225, Merupakan nilai koefisien variabel *Equilibrium* (X_1) memberikan nilai -0,225 (bertanda positif) menandakan bahwa jika (X_1) *Equilibrium* naik 1 satuan sedangkan variabel lain tetap maka Loyalitas Pembeli naik sebesar -0,225.
- c. b_2 (*Responsibility*) = 0,05, Merupakan nilai koefisien variabel *Responsibility* (X_2) memberikan nilai 0,05 (bertanda positif) menandakan bahwa jika (X_2) *Responsibility* naik 1 satuan sedangkan variabel lain tetap maka Loyalitas Pembeli naik sebesar 0,05.

Dari hasil koefisien regresi yang didapat menunjukkan, *Responsibility* ($b_2 = 0,05$) menjadi faktor terbesar yang mempengaruhi Loyalitas Pembeli, sementara *Equilibrium* ($b_1 = -0,225$) menjadi faktor terendah yang mempengaruhi Loyalitas Pembeli. Dari ini dapat disimpulkan bahwa variabel X_2 memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap variabel Y daripada variabel X_1 .

2. Uji Signifikan Simultan/ Uji Serentak (UJI F)

Uji statistik F atau uji model menunjukkan secara bersama-sama pengaruh semua variabel independen atau variabel bebas yaitu (*Equilibrium* dan *Responsibility*) yang dimasukkan dalam model-model terhadap variabel dependen atau variabel terikat. langkah-langkah pengujiannya sebagai berikut:

a. Membuat Hipotesis

H_0 : Kepuasan dan Kepercayaan secara simultan tidak mempunyai pengaruh terhadap Komitmen nasabah.

H_a : Kepuasan dan Kepercayaan secara simultan mempunyai pengaruh terhadap Komitmen nasabah.

b. Menentukan taraf signifikan

Pada penelitian ini tingkat signifikan yang digunakan adalah 0,05 ($\alpha=5\%$), tingkat signifikan sebesar 0,00% atau 0,000 seperti yang ada dalam tabel berikut:

Tabel 4.19
Hasil Uji Simultan/Seretak (Uji F)

Variabel	Nilai F hitung	Nilai F tabel	Keterangan
<i>Equilibrium</i> (X1) dan <i>Responsibility</i> (X2)	1,320	3.13	1,320<3,12 Variabel X tidak berpengaruh pada variabel Y

Sumber: hasil uji spssv20, 2020

$$F_{\text{tabel}} = n - k - 1 = 70 - 2 - 1 = 67 \text{ adalah } 3,13$$

c. Kaidah pengujian

Jika, $F_{\text{hitung}} \leq F_{\text{tabel}}$ maka terima H_0

Jika $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ maka tolak H_0

d. Membandingkan F_{hitung} dan F_{tabel}

Nilai (1,320 < 3,13)

e. Mengambil keputusan

Dari hasil pengujian dengan SPSS berdasarkan pengujian statistik metode F, dimana tingkat signifikan yang diperoleh lebih besar yakni sebesar 0,274 dari standart signifikan yakni 5% (0,05) dan perbandingan antara F_{hitung} dan F_{tabel} , dimana nilai F_{hitung} dan F_{tabel} (1,320 < 3,13), maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan dapat disimpulkan semua variabel independen tidak

berpegaruh secara simultan. Hasil pengujian ini menyatakan bahwa *Equiblrrium* dan *Responsibility* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Loyalitas Pembeli. Kesimpulannya adalah model tersebut yakni *Equiblrrium* dan *Responsibility* tidak memiliki pengaruh terhadap Loyalitas Pembeli.

3. Uji Signifikan Individual (Uji t)

Uji individual atau uji t merupakan uji untuk menguji apakah semua variabel bebas (*Equiblrrium* dan *Responsibility*) secara sendiri-sendiri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat (Loyalitas Pembeli). Dengan $\alpha = 0,05$. Hipotesis diuji dengan pengambilan keputusan jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima (H_a ditolak), tetapi jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan menerima H_a . Uji statistik t dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui besaran dan arah pengaruh *Equiblrrium* dan *Responsibility* terhadap Loyalitas Pembeli. Berikut merupakan kriteria dalam pengambilan keputusan:

$$H_0 \text{ diterima} = t_{hitung} < t_{tabel}$$

$$H_0 \text{ diterima} = t_{hitung} \geq t_{tabel}$$

Tabel 4.20
Hasil Uji Individu (Uji t)

Variabel	Nilai t_{hitung}	Keterangan
<i>Equilibrium</i> (X1)	-1,233	-1,233 < 1,667, variabel X1 tidak berpengaruh terhadap Y
<i>Responsibility</i> (X2)	0,035	0,035 < 1,667, variabel X2 tidak berpengaruh terhadap Y

Sumber: hasil uji spssv20, 2020

Untuk kriteria Uji t dilakukan pada tingkat $\alpha = 5\%$ (0,05). Nilai t_{tabel} untuk $n = 70 - 2 - 1 = 67$ adalah 1,667

a. Pengaruh *Equilibrium* terhadap Loyalitas Pembeli

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah *Equilibrium* secara individual/parsial mempunyai hubungan yang signifikan terhadap komitmen nasabah, dari pengolahan data SPSS *for windows versi 20*. maka dapat diperoleh hasil uji t sebagai berikut:

$$t_{\text{hitung}} = -1,233$$

$$t_{\text{tabel}} = 1,667$$

dari kriteria pengambilan keputusan:

$$H_0 \text{ ditolak: } t_{\text{hitung}} \leq 1,667$$

$$H_a \text{ ditolak: } t_{\text{hitung}} \geq 1,667$$

Secara parsial pengaruh Kepuasan terhadap komitmen nasabah diperoleh $t_{\text{hitung}} -1,233 < 1,667$ dan hasil uji signifikansi individual pada Loyalitas Pembeli memperoleh nilai sig sebesar 0,222. Pada taraf signifikansi 5% (0,05). Adapun nilai sig. t $0,222 > 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa H_a ditolak, artinya secara parsial *Equilibrium* tidak memiliki pengaruh signifikansi terhadap Loyalitas Pembeli.

b. Pengaruh *Responsibility* Terhadap Loyalitas Pembeli

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah *Responsibility* secara individual mempunyai hubungan yang signifikan terhadap Loyalitas Pembeli, dari pengolahan data SPSS *for windows versi 20* maka dapat diperoleh hasil uji t sebagai berikut:

$$t_{\text{hitung}} = 0,035$$

$$t_{\text{tabel}} = 1,667$$

dari kriteria pengambilan keputusan:

$$H_0 \text{ ditolak: } t_{\text{hitung}} \leq 1,667$$

$$H_a \text{ ditolak : } t_{\text{hitung}} \geq 1,667$$

Secara *parsial* pengaruh *Responsibility* terhadap Loyalitas Pembeli diperoleh $t_{\text{hitung}} 0,035 < 1,667$ dan hasil uji signifikansi individual pada Loyalitas Pembeli memperoleh nilai sig nilai sig. $t 0,972 > 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima, artinya secara *parsial Responsibility* tidak memiliki pengaruh secara signifikan terhadap Loyalitas Pembeli

4. Koefisien Determinasi

Pada dasarnya koefisiennya determinasi (R^2) mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilainya adalah antara nol sampai dengan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

Tabel 4.21
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Variabel	Nilai R Square	Nilai R	Keterangan
<i>Equilibrium</i> (X1) dan <i>Responsibility</i> (X2)	0,038	0,195	Kebaikan variabel X sebesar 3,8%

Sumber: hasil uji spssv20, 2020

Berdasarkan hasil perhitungan yang tampak pada tabel 4.21 koefisien determinasi diatas, besarnya adjusted R^2 adalah 0,038 ini berarti 3,8%. Angka tersebut mengandung arti bahwa *Equilibrium* dan *Responsibility* berpengaruh terhadap Loyalitas Pembeli sebesar 3,8%, sedangkan sisanya (100%-3,8%=96,2%) dipengaruhi oleh variabel lain diluar model regresi. Besarnya pengaruh variabel lain disebut sebagai eror (e).

C. PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis statistik yang telah dilakukan terhadap masing-masing variabel penelitian maka peneliti memberikan pembahasan terhadap permasalahan yang diangkat didalam penelitian ini, yaitu:

H1: *Equilibrium* dan *Responsibility* Berpengaruh Secara Parsial Terhadap Loyalitas Pembeli

1. Pengaruh Variabel *Equilibrium* terhadap Loyalitas Pembeli

Equilibrium atau perlakuan adil dari seorang penjual merupakan salah satu indikator yang dapat meningkatkan kenyamanan dan Loyalitas Pembeli. Dengan menggunakan variabel ini, akan diukur tingkat kelayakan pembeli dengan menggunakan variabel ini. Perilaku adil penjual dapat digunakan untuk mempengaruhi Loyalitas Pembeli karena setiap orang menginginkan agar tidak ada yang dibeda-bedakan. Hal ini, hanya bisa didapatkan apabila penjual memiliki rasa perlakuan adil terhadap semua pembelinya. Hal ini berkenaan dengan yang disampaikan oleh Mardalis yang mengatakan bahwa kualitas jasa penjual adalah faktor yang juga mempengaruhi Loyalitas Pembeli.

Berdasarkan pengujian menggunakan aplikasi SPSS versi 20 dapat diketahui bahwa *Equilibrium*/adil tidak berpengaruh secara signifikan terhadap

Loyalitas Pembeli. Hal ini dapat dilihat dari uji parsial (uji t) yang menunjukkan bahwa tingkat signifikan Kepuasan 0,222 yang tidak memenuhi syarat karena terlalu besar dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa *Equilibrium* (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pembeli di Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Arde Prayoga yang menyatakan bahwa *Equilibrium*/adil tidak berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan.

2. Pengaruh Variabel *Responsibility* terhadap Loyalitas Pembeli

Responsibility atau tanggung jawab dianggap sebagai hal yang penting untuk menjaga hubungan dan meningkatkan hubungan dan memperbesar kemungkinan kelayakan pembeli. Tanggung jawab dianggap sebagai pondasi hubungan agar hubungan tercipta dengan baik dan berjalan semestinya. *Responsibility* juga diprediksi memiliki pengaruh terhadap loyalitas pembeli, karena dengan kita memiliki sikap yang tanggung jawab, hal itu akan membuat pembeli menaruh kepercayaan terhadap kita sehingga pembeli akan terus melakukan pembelian produk kita berdasarkan kepercayaan yang telah ia berikan kepada kita. Menjaga rasa percaya dengan menjalankan tanggung jawab memang sulit, tetapi akan lebih sulit ketika kita menodai kepercayaan yang telah pembeli berikan kepada kita. Kepercayaan pembeli/konsumen adalah ketersediaan seseorang untuk bertingkah laku tertentu karena keyakinan bahwa perusahaan/toko memberikan apa yang di harapkan dan suatu harapan

yang umumnya dimiliki seseorang bahwa kata, janji atau pernyataan orang lain dapat dipercaya.⁵

Berdasarkan pengujian menggunakan aplikasi SPSS versi 20 dapat diketahui bahwa *Responsibility* berpengaruh tidak signifikan terhadap Loyalitas Pembeli. Hal ini dapat dilihat dari uji parsial (uji t) yang menunjukkan bahwa tingkat signifikan Kepercayaan 0,972 yang tidak memenuhi syarat karena lebih besar dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa *Responsibility tidak* berpengaruh secara signifikan terhadap Loyalitas Pembeli di Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep. Dengan demikian uji t menyatakan bahwa *Responsibility tidak* berpengaruh secara signifikan terhadap Loyalitas Pembeli sehingga membuktikan bahwa *Responsibility tidak* memberikan kontribusi dalam meningkatkan kelayakan pembeli di Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep.

H2: *Equilibrium* dan *Responsibility* Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Loyalitas Pembeli di Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep

Berdasarkan pengujian menggunakan aplikasi SPSS versi 20.0 dapat diketahui bahwa *Equilibrium* dan *Responsibility* memberikan pernyataan bahwa keduanya tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Pembeli dengan nilai signifikansi sebesar 0,274 yang tidak memenuhi syarat lebih kecil dari 0,05. Dari hasil pengujian dengan SPSS berdasarkan pengujian statistik metode F, berhasil membuktikan bahwa *Equilibrium* dan *Responsibility tidak* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Loyalitas Pembeli

⁵R. Neny Kusuma Dewi, Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Toko UD. Putra TS Majalengka, *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Akuntansi*, Volume. 4, Nomor. 2 (juli-Desember 2017), hlm. 90.

Secara simultan *Equilibrium* dan *Responsibility* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Loyalitas Pembeli di Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep. Berdasarkan hasil tersebut menunjukkan bahwa *Equilibrium* dan *Responsibility* memiliki tidak memberikan kontribusi dalam memabngaun Loyalitas Pembeli di Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep.

Dalam penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fitry Alhiqmah Gucciani yang menyatakan bahwa Etika Bisnis Pengusaha Muslim tidak berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan.⁶

Berdasarkan hasil perhitungan yang tampak pada tabel 4.21 koefisien determinasi diatas, besarnya adjusted R^2 adalah 0,038 ini berarti 3,8%. Angka tersebut mengandung arti bahwa *Equilibrium* dan *Responsibility* berpengaruh terhadap Loyalitas Pembeli sebesar 3,8%, sedangkan sisanya (100%-3,8%=96,2%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan atau diteliti oleh peneliti, seperti ketauhidan penjual, kehendak bebas, dan ihsan/berbuat baik, kepuasan konsumen, layanan jasa, dan citra perusahaan. Variabel lain yang tidak dimasukkan oleh peneliti disebut dengan eror (e).

Berdasarkan hasil observasi dari peneliti, peneliti mendapatkan kesimpulan bahwa kedua variabel (*Equilibrium* dan *Responsibility*) memiliki pengaruh terhadap Loyalitas Pembeli dibuktikan dengan mempunyai Toko Mekar Jaya Bluto Sumenep bersaing dengan toko yang sama yang sudah ada sebelumnya, namun dengan adanya nilai koefisien determinasi yang terbilang rendah sehingga hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kedua variabel (*Equilibrium* dan

⁶Fitry Alhiqmah Gucciani, Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Loyalitas Konsumen Studi Kasus Pada Hotel Sofyyan Inn Specia Bandung, *Jurnal Prosiding Keuangan dan Perbankan Syariah*, Volume 2, Nomor 2, (Agustus, 2016), Hlm. 15.

Responsibility) tidak berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pembeli dikarenakan faktor eror, yaitu adanya variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini seperti: aksioma dasar etika bisnis Islam lainnya (*unity, free will, dan benevolence*), kepuasan pelanggan, citra perusahaan, dan kualitas jasa.

