

**PENGARUH SISTEM PEMBAYARAN TUNAI DAN NON TUNAI  
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA BAKSO  
MEKAR JAYA DI JALAN HARMONIKA BARU**

**SKRIPSI**

**OLEH :**

**M.SYAHREZA  
218320120**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2025**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 17/12/25

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)17/12/25

**PENGARUH SISTEM PEMBAYARAN TUNAI DAN NON TUNAI  
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA BAKSO  
MEKAR JAYA DI JALAN HARMONIKA BARU**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Medan Area

**OLEH :**

**M.SYAHREZA  
218320120**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2025**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 17/12/25

Access From (repository.uma.ac.id)17/12/25

### HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Pembayaran Tunai dan Non Tunai Terhadap Keputusan Pembelian Pada Bakso Mekar Jaya di Jalan Harmonika Baru  
Nama : M.Syahreza  
NPM : 218320120  
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis / Manajemen

Disetujui Oleh:

Komisi Pembimbing

Pembanding

(Wan Rizca Amelia, S.E, M.Si)

(Amrin Mulia Utama Nst, S.E, M.M)

Pembimbing

Pembanding

Mengetahui :



(Ahmad Rafli, BBA (Hons), MMgt, Ph.D, CIMA)

Dekan

(Dr. Fitriani Tobing, S.E, M.Si)

Ka. Prodi Manajemen

Tanggal Lulus : 12 Agustus 2025

### **HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS**

Saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Pengaruh Sistem Pembayaran Tunai dan Non Tunai terhadap Keputusan Pembelian pada Bakso Mekar Jaya di Jalan Harmonika Baru” yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dicantumkan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya unsur plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 25 Maret 2025



**M. Syahreza**  
218320120



## **HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI**

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Syahreza  
NPM : 218320120  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Jenis karya : Tugas Akhir Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul “Pengaruh Sistem Pembayaran Tunai dan Non Tunai terhadap Keputusan Pembelian pada Bakso Mekar Jaya di Jalan Harmonika Baru”. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir/skripsi/tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan

Pada tanggal : 16 Agustus 2025

Yang menyatakan,

  
M. Syahreza

## DAFTAR RIWAYAT HDUP

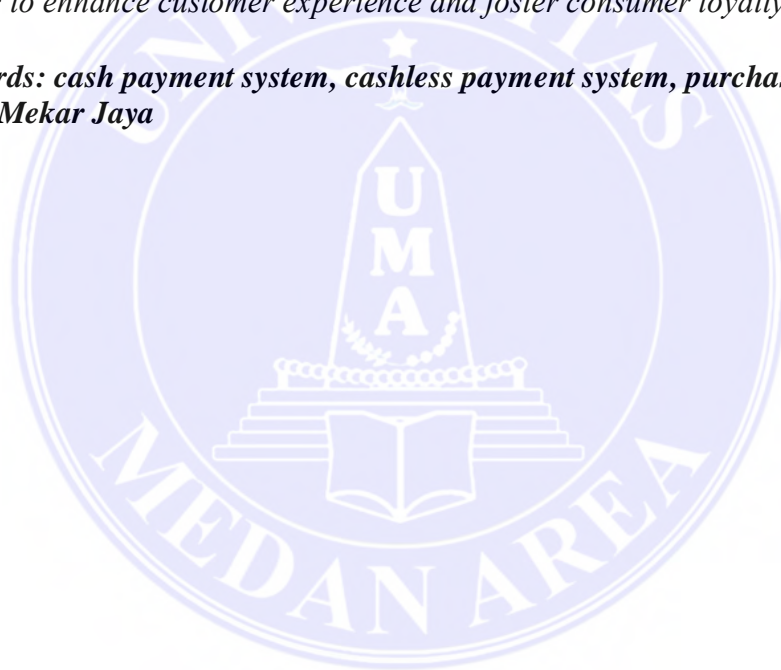


Data Pribadi	Keterangan
<b>Nama</b>	M. Syahreza
<b>NPM</b>	218320120
<b>Tempat, Tanggal Lahir</b>	Medan, 02 Mei 2003
<b>Nama Orang Tua</b>	
- Ayah	Sarno
- Ibu	Anik Supadmi
<b>Riwayat Pendidikan</b>	
- SD	SD IT SITI HAJAR
- SMP	SMP IT SITI HAJAR
- SMA/SMK	SMA KEMALA BHAYANGKARI 1 MEDAN
<b>No. HP/WA</b>	085182468319
<b>Email</b>	mhdsyahrezaa@gmail.com

## ABSTRACT

*This study aims to analyze the influence of cash and cashless payment systems on purchasing decisions at Bakso Mekar Jaya, located on Jalan Harmonika Baru. With the increasing use of cashless payment systems across various sectors, it is essential to understand how consumer preferences in choosing payment methods impact their purchasing decisions. This research employs a quantitative approach using multiple linear regression analysis processed through SPSS 26. Data were collected through questionnaires distributed to 96 respondents who are customers of Bakso Mekar Jaya. The results indicate that both cash and cashless payment systems have a positive and significant effect on purchasing decisions. Cashless payment is perceived as more practical and efficient, while cash remains the preferred choice for some consumers who feel more comfortable with traditional methods. Therefore, business owners are advised to provide diverse payment options to enhance customer experience and foster consumer loyalty.*

**Keywords:** *cash payment system, cashless payment system, purchasing decisions, Bakso Mekar Jaya*



## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh sistem pembayaran tunai dan non-tunai terhadap keputusan pembelian di Bakso Mekar Jaya, Jalan Harmonika Baru. Dengan meningkatnya penggunaan sistem pembayaran non-tunai di berbagai sektor, penting untuk memahami bagaimana preferensi konsumen dalam memilih metode pembayaran dapat memengaruhi keputusan pembelian. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode regresi linear berganda yang diolah menggunakan SPSS 26. Data dikumpulkan melalui kuesioner yang disebarakan kepada 96 responden yang merupakan pelanggan Bakso Mekar Jaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pembayaran tunai dan non-tunai memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Sistem pembayaran non-tunai dinilai lebih praktis dan efisien, sedangkan pembayaran tunai tetap menjadi pilihan utama bagi sebagian konsumen yang merasa lebih nyaman dengan metode konvensional. Oleh karena itu, pemilik usaha disarankan untuk menyediakan beragam metode pembayaran guna meningkatkan pengalaman pelanggan dan mendorong loyalitas konsumen.

**Kata kunci:** sistem pembayaran tunai, sistem pembayaran non-tunai, keputusan pembelian, Bakso Mekar Jaya



## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah Swt, karena berkat rahmat dan hidayahnya penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi ini, yang disusun gunanya sebagai untuk memenuhi syarat dalam pembuatan skripsi. Adapun judul yang telah diajukan adalah **"Sistem Pembayaran tunai dan non tunai"**.

Skripsi ini saya persembahkan sepenuhnya kepada dua orang hebat dalam hidup saya, Ayah saya Sarno dan Ibu saya Anik Supadmi. Keduanya lah yang membuat segalanya menjadi mungkin sehingga saya bisa sampai pada tahap di mana skripsi ini akhirnya selesai. Terima kasih atas segala pengorbanan, nasehat dan doa baik yang tidak pernah berhenti kalian berikan kepadaku. Aku selamanya bersyukur dengan keberadaan kalian sebagai orangtua ku.


Penulis menyadari bahwa dalam penulisan proposal skripsi ini tidak akan dapat selesai tanpa ada bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dadan Ramdan, M.Eng., M.Sc , sebaga Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Ahmad Rafiki, BBA (Hons), MMgt, Ph.D, CIMA, Sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area.
3. Ibu Dr.Fitriani Tobing, SE, M.si, sebagai Ketua Program Studi Manajemen Ekonomi dan Bisnis.

4. Ibu Wan Rizca Amelia, SE, M.Si, Sebagai Dosen Pembimbing yang telah menyempatkan untuk membimbing, memberikan arahan, motivasi serta masukan sepanjang persiapan penelitian skripsi saya.
5. Bapak/Ibu penguji , Sebagai dosen penguji saya yang memberikan kritik dan saran dalam penyelesaian skripsi saya.
6. Bapak H. Amrin Mulia Utami, Nst SE, MM, Sebagai Dosen Pembimbing saya yang telah memberikan masukan dan arahan untuk tahapan penyelesaian skripsi saya.
7. Ibu Nindya Yunita, S.pd, M.Si, sebagai Dosen Sekertaris yang juga memberikan saran dan arahan kepada saya dalam penyusunan skripsi saya.
8. Seluruh Dosen Universitas Medan Area yang selama ini telah membekali ilmu pengetahuan kepada saya.
9. Terimakasih kepada Widya yang selalu berkontribusi dan memberikan semangat kepada saya dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena kontribusi berupa kritik dan saran sangat diperlukan demi meningkatkan kualitas skripsi ini. Penulis berharap bahwa skripsi ini dapat memberikan manfaat, baik bagi pengembangan ilmu pengetahuan maupun bagi masyarakat luas

Medan, 06 Maret 2025

  
M.Syahreza

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRACT .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>ix</b>
 <b>BAB 1 PENDAHULUAN .....</b>	 <b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	5
1.3. Pertanyaan Penelitian .....	6
1.4. Tujuan Penelitian.....	6
1.5. Manfaat Penelitian.....	6
 <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	 <b>9</b>
2.1 Keputusan Pembelian.....	9
2.1.1 Pengertian Keputusan Pembelian .....	9
2.1.2 Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian .....	9
2.1.3 Indikator Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian .....	10
2.2 Sistem Pembayaran Tunai .....	12
2.2.1 Pengertian Pembayaran Tunai .....	12
2.2.2 Faktor Yang Mempengaruhi Pembayaran Tunai .....	12
2.2.3 Indikator Yang Mempengaruhi Pembayaran Tunai .....	14
2.3 Sistem Pembayaran Non-Tunai.....	15
2.3.1 Pengertian Sistem Pembayaran Non-Tunai.....	15
2.3.2 Faktor Yang Mempengaruhi Pembayaran Non-Tunai .....	16
2.3.3 Indikator Yang Mempengaruhi Pembayaran Non -Tunai .....	18
2.4 Penelitian Terdahulu .....	20
2.5 Kerangka Konseptual .....	23
2.6 Hipotesis .....	23
 <b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	 <b>25</b>
3.1 Jenis Penelitian.....	25
3.2 Tempat Dan Waktu Penelitian .....	25
3.2.1 Tempat Penelitian.....	25
3.2.2 Waktu Penelitian .....	25
3.3 Populasi dan sampel .....	26
3.3.1 Populasi.....	26
3.3.2 Sampel.....	26
3.4 Definisi operasional .....	28
3.5 Jenis dan Sumber Data .....	30
3.6 Teknik Pengumpulan Data .....	30
3.7 Teknik Analisis Data .....	31

3.7.1 Uji Validitas dan Realibilitas.....	31
3.7.2 Uji Asumsi Klasik .....	35
3.7.3 Uji Statistik .....	37
3.7.4 Koefisien Determinasi (R <sup>2</sup> ) .....	39
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>40</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	40
4.2 Penyajian Data Responden .....	41
4.3 Hasil Analisis Statistik Deskriptif.....	44
4.4 Penyajian Data Angket Responden .....	45
4.5 Uji Asumsi Klasik.....	51
4.5.1 Uji Normalitas .....	51
4.5.2 Uji Multikolinieritas .....	54
4.5.3 Uji Heterokedastisitas .....	55
4.6 Uji Regresi Linier Berganda .....	55
4.7 Uji Hipotesis.....	57
4.7.1 Uji Simultan (Uji F) .....	57
4.7.2 Uji Parsial (Uji T).....	58
4.8 Uji Koefisien Determinasi (R <sup>2</sup> ).....	59
4.9 Pembahasan.....	60
4.9.1 Pengaruh Pembayaran Tunai terhadap Keputusan Pembelian.....	60
4.9.2 Pengaruh Pembayaran non Tunai terhadap Keputusan Pembelian.....	62
4.9.3 Pengaruh Pembayaran Tunai dan Pembayaran non Tunai terhadap Keputusan Pembelian.....	64
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>67</b>
5.1 Kesimpulan .....	67
5.2 Saran.....	68
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>70</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>73</b>



## DAFTAR TABEL

1.1 Data penjualan 6 bulan terakhir Bakso Mekar Jaya .....	4
2.1 Penelitian Terdahulu .....	20
3.1 Pelaksanaan dan Waktu Penelitian .....	26
3.2 Definisi Operasional .....	28
3.3 Bobot Nilai Angket .....	31
4.1 Jenis Kelamin Responden.....	42
4.2 Usia Responden.....	42
4.3 Pekerjaan Responden.....	43
4.4 Frekuensi Pembelian .....	43
4.5 Skala Nilai .....	45
4.6 Statistik Deskriptif Variabel Pembayaran Tunai.....	46
4.7 Statistik Deskriptif Variabel Pembayaran Non Tunai ( $X_2$ ) .....	48
4.8 Statistik Deskriptif Variabel Pembayaran Keputusan Pembelian (Y) .....	49
4.10 Uji <i>Kolmogorov-Smirnov</i> .....	53
4.11 Uji Nilai <i>Tolerance</i> dan VIF .....	54
4.12 Hasil Regresi Linier Berganda .....	56
4.13 Hasil Uji F .....	57
4.14 Hasil Uji T .....	58
4.15 Hasil Uji Koefisien Determinasi .....	59

## DAFTAR GAMBAR

2.1 Kerangka Konseptual.....	23
4.1 Lokasi Bakso Mekar Jaya .....	40
4.2 Struktur Organisasi .....	41
4.3 Histogram .....	52
4.4 Normality P-plot.....	53
4.5 Scatterplot .....	55



## DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuisioner Penelitian .....	73
2. Data Sampel Penelitian .....	79
3. Hasil Uji Validitas .....	88
4. Hasil Uji Reliabilitas .....	96
5. Uji Asumsi Klasik .....	96
6. Hasil Uji Regresi Linier Berganda .....	98
7. Hasil Uji Hipotesis .....	99
8. Surat Pengantar Riset dari Fakultas .....	100
9. Balasan Surat Izin Riset Penelitian .....	101



## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Sistem pembayaran merupakan komponen penting dalam perekonomian global (Handayani & Soeparan, 2022). Sistem pembayaran perlu memastikan terlaksananya pembayaran yang dimanfaatkan oleh dunia usaha dan Masyarakat umum. Eksekusi kebijakan moneter dan stabilitas sistem keuangan bergantung pada sistem pembayaran (Raon, De Leon, & Dui, 2021).

Sistem pembayaran merupakan sesuatu komponen yang sangat penting dalam sebuah perekonomian di dunia. Dalam sistem pembayaran seharusnya menjamin terlaksananya transaksi pembayaran yang digunakan oleh masyarakat umum dan sebuah organisasi perusahaan. Di dalam peranan, sistem pembayaran selain untuk keperluan masyarakat ini juga penting untuk kestabilan keuangan dan pelaksanaan kebijakan moneter. Bank Indonesia sendiri telah melakukan banyak kebijakan yang terfokus pada aspek utama seperti keamanan, efisiensi, perluasan akses dan perlindungan (Yudistira, Djaelani, & ABS, 2021).

Keadaan ekonomi akan berkembang sejalan dengan berkembangnya pengetahuan dan teknologi yang dimiliki oleh manusia. Begitu pula dengan inovasi sistem pembayaran (Gayo, 2022). Seiring dengan berjalannya waktu, perubahan cara pembayaran yang berkembang di Indonesia saat ini telah berkembang cukup maju, pembayaran yang sebelumnya hanya dilakukan secara tunai, sekarang telah bertambah menjadi non tunai (Abadi, 2021). Jadi sebelumnya kita hanya mengenal pembayaran secara tunai saja sebagai sistem



pembayaran yang menggunakan uang kertas dan logam dalam kegiatan transaksi sehari hari.

Sistem pembayaran yang merupakan salah satu pilar penopang stabilitas sistem keuangan telah berkembang, yang semula hanya menggunakan uang tunai, kini sudah merambah pada sistem pembayaran digital atau bisa disebut sebagai electronic money (e-money). Kemajuan teknologi dalam sistem pembayaran menggeser peranan uang tunai (currency) sebagai alat pembayaran kedalam bentuk pembayaran non tunai yang lebih efisien dan ekonomis. Pembayaran non tunai umumnya dilakukan tidak dengan menggunakan uang sebagai alat pembayaran melainkan dengan cara transfer antar bank ataupun transfer intra bank melalui jaringan internal bank sendiri. Selain itu pembayaran non tunai juga dapat dilakukan dengan menggunakan kartu sebagai alat pembayaran, misalnya dengan menggunakan kartu ATM, kartu debit, dan kartu kredit (Tarantang, Awwaliyah, Astuti, & Munawaroh, 2019).

Pembayaran secara tunai merupakan yang paling sederhana dengan cara membayar dengan sejumlah uang sesuai dengan harga yang telah tertera pada apa yang sudah dibeli. Sistem pembayaran non tunai sendiri kini mulai dikenal masyarakat luas dan menjadi pilihan. Kepraktisannya menjadi salah satu alasan mengapa alat pembayaran nontunai menjadi pilihan masyarakat (Pramuhadi, 2019). Selain itu, sistem pembayaran non tunai menawarkan beragam fitur menggiatkan yang memikat para pelanggan serta semakin banyaknya merchant yang menerima pembayaran nontunai juga menjadi salah satu faktor yang membuat alat pembayaran ini semakin dilirik (Nawawi, 2020). Dari analisa diatas

peneliti menyimpulkan peningkatan perilaku masyarakat terhadap sistem pembayaran non tunai saat ini menarik untuk di cermati.

Sejumlah orang tua mungkin lebih memilih pembayaran tunai, sementara yang lain lebih memilih menggunakan solusi pembayaran digital. Oleh karena itu, keberagaman sistem pembayaran menjadi suatu aspek yang perlu mendapat perhatian lebih lanjut karena menciptakan tantangan sekaligus peluang dalam mengelola hubungan antara sekolah, orang tua dan siswa (Atikasari, 2024). Alat pembayaran tunai lebih banyak menggunakan uang kartal (uang kertas dan logam). Uang kartal masih memainkan peran penting khususnya untuk transaksi bernilai kecil (Fatmawati, 2017).

Lebih spesifik, berdasarkan data jumlah usaha makanan dan minuman jenis UMKM di Medan adalah 38.343 UMKM. Data tersebut diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS).

Bakso Mekar Jaya Di Jl. Harmonika Baru Kec Medan Selayang merupakan usaha kecil(usaha rumah tangga) yang aktifitas usaha menjual Mi Ayam Bakso. Menu andalannya adalah Mi Ayam Bakso dan Mi Bakso. Konsumen terbesar dari Bakso Mekar Jaya ini adalah Pengunjung pasien dari Rumah Sakit Murni Teguh Methodist dimana kebanyakan mereka menggunakan mata uang nominal besar Rp.50.000 - Rp.100.000 sedangkan pembelian berkisar Rp.15.000-Rp.40.000.

**Tabel 1.1 Data penjualan 6 bulan terakhir Bakso Mekar Jaya**

BULAN	PENGHASILAN (RP)
JULI 2024	Rp. 37.500.000
AGUSTUS 2024	Rp. 54.000.000
SEPTEMBER 2024	Rp. 48.000.000
OKTOBER 2024	Rp. 45.000.000
NOVEMBER 2024	Rp. 33.000.000
DESEMBER 2024	Rp. 50.000.000

Dari permasalahan sistem pembayaran tunai dan sistem pembayaran non tunai di Bakso Mekar Jaya, terlihat belum mengoptimalkan strategi pemasarannya dan meningkatkan daya tarik serta loyalitas pelanggan. Penelitian ini akan memberikan wawasan yang berguna bagi warung dalam merancang kampanye pemasaran yang lebih efektif dan mempertahankan posisi kompetitif di Jalan Harmonika Baru salah satunya Bakso Mekar Jaya

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas yang telah mendorong saya tertarik untuk melakukan penelitian “Pengaruh Sistem Pembayaran Tunai Dan Non-Tunai Terhadap Keputusan Pembelian Pada Bakso Mekar Jaya Di Jalan Harmonika Baru ”.

Seiring dengan perkembangan teknologi beredar pula pembayaran non tunai(cashless) dikenal dengan QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard). Pada kesehariannya Bakso Mekar Jaya tidak mengikuti perkembangan ini dan konsumen mahasiswa kesulitan yang berakibat penjualan menurun.

## 1.2 Perumusan Masalah

Faktor keamanan dan kepercayaan menjadi pertimbangan penting dalam pemilihan metode pembayaran. Meskipun pembayaran non tunai dianggap lebih aman dari risiko kehilangan atau pencurian, beberapa konsumen masih meragukan keamanan data pribadi mereka dalam transaksi digital. Di sisi lain, efisiensi operasional yang ditawarkan oleh sistem pembayaran non tunai, seperti kecepatan transaksi dan akurasi pencatatan, menjadi daya tarik tersendiri bagi pemilik usaha untuk mengadopsinya. Namun, implementasi sistem baru ini juga memerlukan investasi dan pembelajaran yang tidak sedikit.

Saat ini, tren penggunaan pembayaran non tunai terus meningkat, terutama di kalangan generasi muda yang lebih adaptif terhadap teknologi. Fenomena ini didorong oleh berbagai faktor, termasuk kenyamanan, program promosi dari penyedia layanan pembayaran digital, dan gaya hidup yang semakin mobile. Namun, di sisi lain, sebagian masyarakat masih memilih pembayaran tunai karena alasan privasi, kontrol pengeluaran yang lebih baik, atau kebiasaan yang sulit diubah. Dorongan pemerintah untuk meningkatkan transaksi non tunai sebagai bagian dari upaya inklusi keuangan dan ekonomi digital semakin memperkuat urgensi bagi UMKM seperti Bakso Mekar Jaya untuk beradaptasi. Kebijakan ini bertujuan untuk meningkatkan transparansi transaksi, mengurangi peredaran uang palsu, dan mendorong pertumbuhan ekonomi digital. Dalam konteks ini, penelitian tentang pengaruh sistem pembayaran tunai dan non tunai terhadap keputusan pembelian menjadi sangat relevan dan penting untuk memahami dinamika perubahan perilaku konsumen dan implikasinya bagi kelangsungan usaha mikro di era digital.



### 1.3. Pertanyaan Penelitian

Dengan hasil analisis terhadap fenomena yang banyak terjadi dilingkungan sekitar dan diambil dari kondisi Bakso Mekar Jaya dapat disimpulkan beberapa permasalahan yang ada diantaranya adalah sebagai berikut

- a) Apakah Pembayaran Tunai berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian di Bakso Mekar Jaya?
- b) Apakah Pembayaran Non-Tunai berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian di Bakso Mekar Jaya?
- c) Apakah Pembayara Tunai dan Pembayaran Non-Tunai secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan pembelian di Bakso Mekar Jaya?

### 1.4. Tujuan Penelitian

Setelah melakukan pengkajian teori, maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

- a) Untuk mengetahui berpengaruh positif dan signifikan pembayaran tunai terhadap Keputusan pembelian di Bakso Mekar Jaya
- b) Untuk mengetahui berpengaruh positif dan signifikan pembayaran non-tunai terhadap Keputusan pembelian di Bakso Mekar Jaya
- c) Untuk mengetahui berpengaruh positif dan signifikan pembayaran tunai dan non-tunai terhadap Keputusan pembelian di Bakso Mekar Jaya

### 1.5. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat bagi orang lain maupun bagi penulis itu sendiri, yaitu bagi:

### 1. Manfaat bagi Peneliti:

- a) Meningkatkan pemahaman mendalam tentang perilaku konsumen dalam konteks sistem pembayaran modern, khususnya di sektor UMKM kuliner.
- b) Mengembangkan keterampilan dalam merancang dan melaksanakan penelitian ilmiah yang relevan dengan isu-isu kontemporer dalam manajemen pemasaran dan ekonomi digital.
- c) Memperoleh pengalaman praktis dalam menganalisis data dan menginterpretasikan hasil penelitian yang berkaitan dengan preferensi pembayaran konsumen dan dampaknya terhadap keputusan pembelian.
- d) Memperluas wawasan tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh UMKM dalam mengadopsi teknologi pembayaran baru.
- e) Mengasah kemampuan berpikir kritis dalam mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen di era digital.

### 2. Manfaat bagi Masyarakat:

- a) Meningkatkan kesadaran tentang berbagai opsi pembayaran yang tersedia dan potensi manfaatnya dalam transaksi sehari-hari.
- b) Memberikan pemahaman lebih baik tentang bagaimana pilihan metode pembayaran dapat mempengaruhi pengalaman berbelanja dan keputusan pembelian.
- a) Mendorong diskusi publik tentang kelebihan dan kekurangan sistem pembayaran tunai dan non tunai dalam konteks lokal.

- b) Membantu konsumen dalam membuat keputusan yang lebih informasi tentang metode pembayaran yang paling sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka.
- c) Berkontribusi pada upaya inklusi keuangan dengan meningkatkan pemahaman masyarakat tentang sistem pembayaran digital.

### 3. Manfaat bagi Pemilik Usaha (Bakso Mekar Jaya):

- a) Memberikan wawasan berharga tentang preferensi pembayaran pelanggan dan bagaimana hal tersebut mempengaruhi keputusan pembelian mereka.
- b) Membantu dalam pengambilan keputusan strategis terkait adopsi atau peningkatan sistem pembayaran non tunai di Bakso Mekar Jaya.
- c) Menyediakan data yang dapat digunakan untuk mengoptimalkan strategi pemasaran dan meningkatkan layanan pelanggan.
- d) Mengidentifikasi potensi peningkatan penjualan dan efisiensi operasional melalui penerapan sistem pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.
- e) Meningkatkan pemahaman tentang perilaku konsumen di era digital, yang dapat membantu dalam merancang promosi dan program loyalitas yang lebih efektif.
- f) Memberikan gambaran tentang posisi usaha dalam menghadapi tren digitalisasi pembayaran, yang dapat membantu dalam perencanaan pengembangan usaha jangka panjang.
- g) Membantu mengidentifikasi potensi segmen pasar baru yang mungkin tertarik dengan opsi pembayaran tertentu.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Keputusan Pembelian**

##### **2.1.1 Pengertian Keputusan Pembelian**

Menurut Schiffman dan Kanuk (2015), keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti harga, kualitas produk, promosi, serta kemudahan akses pembayaran. Dari pendapat diatas penulis menyatakan bahwa keputusan pembelian adalah keputusan yang diambil konsumen untuk membeli suatu produk atau layanan setelah mempertimbangkan berbagai hal. Keputusan pembelian merupakan tahap akhir dalam proses pengambilan keputusan konsumen.

Pada bisnis kuliner seperti Bakso Mekar Jaya, keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh harga produk, rasa, pelayanan, serta sistem pembayaran yang disediakan. Konsumen cenderung memilih metode pembayaran yang mudah dan efisien untuk mengurangi waktu dan tenaga yang dibutuhkan dalam proses transaksi.

##### **2.1.2 Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian**

Menurut Kotler dan Keller (2007) mengemukakan terdapat empat faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu:

- a) Faktor budaya, Budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku paling dasar. Masing masing budaya yang dimiliki oleh konsumen terdiri dari



sejumlah sub-budaya yaitu kebangsaan, agama, kelompok ras, dan wilayah geografis.

- b) Faktor Sosial, faktor sosial adalah faktor yang dipengaruhi oleh orang-orang disekitar kita. Faktor sosial memiliki beberapa komponen seperti, kelompok acuan, keluarga, serta peran, dan status sosial.
- c) Faktor Pribadi, faktor pribadi merupakan karakteristik yang dimiliki oleh konsumen yang mampu mempengaruhi keputusan pembelian. Karakteristik tersebut meliputi usia dan tahap dalam siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, kepribadian, dan konsep diri, serta nilai dan gaya hidup pembeli.
- d) Faktor Psikologis, faktor psikologis seperti motivasi, persepsi, belajar, kepercayaan dan memori akan menentukan keputusan pembelian konsumen sesuai dengan kebutuhan psikologis yang timbul seperti hierarki kebutuhan yang dikemukakan oleh Maslow (1970) yaitu terdiri dari kebutuhan fisik, kebutuhan keamanan, kebutuhan sosial, kebutuhan penghargaan, kebutuhan aktualisasi diri.

### 2.1.3 Indikator Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian

Menurut Schiffman dan Kanuk (2015), keputusan pembelian konsumen dapat dipahami melalui beberapa indikator yang mencerminkan proses berpikir dan pertimbangan konsumen sebelum melakukan pembelian. Indikator-indikator keputusan pembelian tersebut meliputi:

1. Kebutuhan dan Keinginan (Needs and Wants): Konsumen akan membuat keputusan pembelian ketika mereka merasa ada kebutuhan yang harus dipenuhi atau keinginan yang ingin dicapai.
2. Pencarian Informasi (Information Search): Konsumen mencari informasi dari berbagai sumber untuk membuat keputusan yang lebih baik, baik dari sumber internal (pengalaman pribadi) maupun eksternal (teman, iklan, internet).
3. Evaluasi Alternatif (Evaluation of Alternatives): Setelah mengumpulkan informasi, konsumen membandingkan berbagai produk atau merek berdasarkan atribut seperti harga, kualitas, fitur, dan reputasi merek
4. Keputusan Pembelian (Purchase Decision): Setelah mengevaluasi alternatif, konsumen memilih produk atau jasa yang mereka rasa paling memenuhi kebutuhan mereka. Namun, keputusan ini juga dapat dipengaruhi oleh faktor lain seperti ketersediaan produk atau pengaruh sosial.
5. Perilaku Pasca Pembelian (Post-Purchase Behavior): Setelah melakukan pembelian, konsumen akan mengevaluasi apakah produk tersebut memenuhi ekspektasi mereka. Kepuasan atau ketidakpuasan akan memengaruhi keputusan pembelian di masa mendatang.
6. Pengaruh Sosial (Social Influences): Teman, keluarga, dan kelompok referensi juga dapat memengaruhi keputusan pembelian, baik secara langsung maupun tidak langsung.

7. Faktor Situasional (Situational Factors): Keadaan atau situasi pada saat pembelian, seperti suasana toko, promosi, atau bahkan suasana hati konsumen, dapat memengaruhi keputusan pembelian.

## **2.2 Sistem Pembayaran Tunai**

### **2.2.1 Pengertian Pembayaran Tunai**

Pembayaran tunai adalah metode transaksi yang dilakukan secara langsung menggunakan uang kartal, yaitu uang kertas dan uang logam. Dalam sistem ini, penjual dan pembeli melakukan pertukaran barang atau jasa dengan sejumlah uang yang dibayarkan di tempat tanpa perantara alat elektronik atau sistem digital (Syahda et al., 2024). Jenis pembayaran ini telah menjadi bagian dari aktivitas ekonomi sehari-hari masyarakat karena dianggap praktis, mudah dipahami, dan tidak bergantung pada teknologi tambahan. Menurut penelitian Ardizzi, De Franceschis, & Giammatteo (2018), pembayaran tunai merupakan alat pembayaran yang tidak memerlukan sistem rekening antar pihak untuk melakukan transaksi. Selain itu, pembayaran tunai tidak menghadapi risiko gagal bayar, penipuan pembayaran, atau pencurian identitas, yang sering kali menjadi masalah dalam sistem pembayaran elektronik.

### **2.2.2 Faktor Yang Mempengaruhi Pembayaran Tunai**

Menurut Hernandez, Jonker, & Kosse (2014) ada beberapa faktor yang memengaruhi penggunaan pembayaran tunai, yaitu:

1. Kontrol Anggaran (Budget Control)

Salah satu alasan utama konsumen menggunakan tunai adalah untuk mengendalikan pengeluaran mereka. Penggunaan tunai memungkinkan

konsumen secara fisik melihat dan merasakan uang yang keluar, sehingga membantu mereka lebih sadar akan batas pengeluaran. Ini sangat berguna bagi konsumen yang ingin mengelola anggaran dengan lebih ketat.

## 2. Preferensi Transaksi Kecil

Pembayaran tunai lebih sering digunakan untuk transaksi bernilai kecil. Hernandez dan Jonker menemukan bahwa konsumen lebih memilih tunai untuk transaksi kecil karena lebih praktis dan cepat, serta menghindari biaya tambahan yang mungkin dikenakan untuk transaksi kartu.

## 3. Perbedaan Demografis

Faktor demografi, seperti usia dan tingkat pendidikan, juga memengaruhi pilihan pembayaran. Orang yang lebih tua cenderung lebih memilih pembayaran tunai karena kebiasaan dan tingkat kenyamanan yang lebih rendah dengan teknologi pembayaran digital. Di sisi lain, mereka dengan pendidikan yang lebih tinggi atau usia lebih muda cenderung lebih memilih metode pembayaran non-tunai, seperti kartu debit.

## 4. Kepercayaan Terhadap Teknologi dan Sistem Keuangan

Sebagian konsumen masih lebih memilih pembayaran tunai karena mereka merasa lebih aman dan tidak bergantung pada teknologi yang mungkin rentan terhadap kesalahan atau gangguan. Konsumen yang tidak sepenuhnya mempercayai keamanan sistem pembayaran elektronik lebih cenderung menggunakan tunai.

## 5. Kebiasaan dan Psikologis

Kebiasaan memainkan peran penting dalam pilihan pembayaran. Konsumen yang terbiasa menggunakan tunai, terutama kelompok usia

yang lebih tua, cenderung melanjutkan kebiasaan ini, meskipun ada opsi pembayaran yang lebih modern dan nyaman.

### 2.2.3 Indikator Yang Mempengaruhi Pembayaran Tunai

Menurut Syahda et al. (2024), Berdasarkan penelitian tersebut, beberapa indikator yang relevan dalam pembayaran tunai adalah:

#### 1. Kemudahan Akses Uang Tunai

Kemudahan akses terhadap uang tunai menjadi salah satu alasan utama masyarakat masih memilih metode pembayaran ini. Di Indonesia, uang tunai tersedia dalam berbagai pecahan baik dalam bentuk logam maupun kertas, mulai dari pecahan kecil seperti Rp 100 hingga Rp 100.000. Ketersediaan uang dalam berbagai nominal ini memberikan fleksibilitas bagi masyarakat dalam melakukan transaksi, terutama untuk kebutuhan harian seperti belanja di warung, pasar tradisional, atau saat membayar ongkos transportasi lokal. Akses yang mudah terhadap uang tunai, baik melalui ATM, bank, atau penukaran langsung, memperkuat daya tarik metode pembayaran ini.

#### 2. Kecepatan Transaksi

Salah satu keunggulan pembayaran tunai adalah kecepatan proses transaksinya. Dengan menggunakan uang tunai, konsumen tidak perlu bergantung pada perangkat digital, jaringan internet, atau sistem pembayaran elektronik. Transaksi dilakukan secara langsung antara penjual dan pembeli tanpa perantara sistem. Hal ini sangat membantu dalam situasi yang membutuhkan penyelesaian transaksi secara cepat, seperti di lokasi yang tidak memiliki sinyal atau perangkat pembayaran non-tunai.



### 3. Keamanan Transaksi

Meskipun uang tunai memiliki keunggulan dalam kemudahan dan kecepatan, aspek keamanan menjadi salah satu indikator penting dalam evaluasi metode ini. Risiko kehilangan uang karena pencurian, kelalaian, atau bencana (misalnya kebakaran atau banjir) masih cukup tinggi. Selain itu, peredaran uang palsu juga menjadi ancaman bagi transaksi tunai, terutama di tempat-tempat yang kurang memiliki sistem deteksi keaslian uang. Oleh karena itu, tingkat keamanan dalam penggunaan uang tunai perlu diperhatikan oleh konsumen maupun penyedia barang/jasa.

### 4. Kebiasaan dan Preferensi

Faktor kebiasaan memainkan peran signifikan dalam preferensi masyarakat terhadap pembayaran tunai. Sebagian besar masyarakat, khususnya generasi yang belum terbiasa dengan teknologi digital, cenderung merasa lebih nyaman dan aman menggunakan uang tunai. Budaya transaksi tunai telah terbentuk kuat dalam aktivitas perdagangan tradisional. Selain itu, pembayaran tunai memberikan rasa kontrol yang lebih nyata terhadap pengeluaran karena uang yang dikeluarkan terlihat dan terasa secara fisik.

## 2.3 Sistem Pembayaran Non-Tunai

### 2.3.1 Pengertian Sistem Pembayaran Non-Tunai

Pengertian sistem pembayaran non tunai yaitu sebuah sistem yang didalamnya terdapat peraturan, kontrak, teknis dan fasilitas sebagai sarana untuk proses penyampaian, pengesahan maupun instruksi pembayaran yang membantu klancaran suatu pertukaran “nilai” antar perorangan maupun pihak lain seperti

bank maupun lembaga dalam negeri maupun lembaga dalam negeri maupun internasional (Mangani, 2009).

### 2.3.2 Faktor Yang Mempengaruhi Pembayaran Non-Tunai

#### 1. Tingkat Pendidikan dan Literasi Keuangan

Menurut Journal of Financial Services Marketing (2009), literasi keuangan merupakan faktor penting yang memengaruhi penggunaan pembayaran non-tunai. Individu dengan tingkat pendidikan dan pemahaman keuangan yang lebih tinggi cenderung lebih sadar akan manfaat serta risiko dari penggunaan metode pembayaran non-tunai, dan oleh karena itu lebih mungkin mengadopsinya.

#### 2. Kemajuan Teknologi dan Infrastruktur Digital

Dahlberg (2009) menyatakan bahwa kemajuan teknologi dan infrastruktur digital seperti internet, smartphone, dan perangkat pembayaran digital lainnya memainkan peran penting dalam adopsi sistem pembayaran non-tunai. Ketersediaan infrastruktur yang mendukung transaksi digital secara langsung memengaruhi tingkat penggunaan pembayaran non-tunai di masyarakat.

#### 3. Keamanan dan Kepercayaan Pengguna

Menurut Kahn dan Liñares-Zegarra (2016) persepsi keamanan menjadi faktor kunci dalam adopsi pembayaran non-tunai. Kepercayaan pengguna terhadap perlindungan data dan keamanan transaksi, seperti enkripsi data, sangat memengaruhi penerimaan dan penggunaan metode ini.

#### 4. Kebijakan Pemerintah dan Regulasi

Menurut OECD (2017), dukungan kebijakan pemerintah seperti regulasi yang mendorong penggunaan pembayaran non-tunai, pembatasan transaksi tunai, serta pengembangan infrastruktur pembayaran digital dapat mempercepat adopsi pembayaran non-tunai.

#### 5. Pendapatan dan Kondisi Ekonomi

Menurut Kredina et al. (2022) pendapatan individu berperan besar dalam keputusan untuk menggunakan metode pembayaran non-tunai. Individu dengan pendapatan lebih tinggi lebih sering menggunakan pembayaran non-tunai karena akses yang lebih baik ke layanan perbankan serta kecenderungan untuk mencoba teknologi baru yang lebih efisien.

#### 6. Biaya Transaksi

Menurut Baumol (1952) dalam model pengelolaan kas, biaya transaksi juga memengaruhi preferensi penggunaan pembayaran non-tunai. Semakin rendah biaya yang dikenakan dalam penggunaan alat pembayaran non-tunai (seperti biaya administrasi kartu kredit atau layanan dompet digital), semakin besar kecenderungan masyarakat untuk beralih ke metode ini.

#### 7. Promosi dan Insentif

Menurut Pramuhadi (2019), promosi dari penyedia layanan pembayaran non-tunai, seperti cashback, diskon, atau poin loyalitas, berperan penting dalam meningkatkan penggunaan pembayaran non-tunai. Konsumen lebih tertarik menggunakan metode ini karena keuntungan tambahan yang diberikan.

### 2.3.3 Indikator Yang Mempengaruhi Pembayaran Non -Tunai

Menurut Mangani (2009), dalam kajiannya tentang pembayaran non-tunai, beberapa indikator utama yang digunakan untuk mengukur adopsi dan perkembangan sistem pembayaran non-tunai adalah:

#### 1. Volume Transaksi Non-Tunai

Indikator ini mengukur jumlah transaksi yang dilakukan dengan menggunakan instrumen pembayaran non-tunai, seperti kartu debit, kartu kredit, transfer elektronik, dan alat pembayaran digital lainnya. Semakin tinggi volume transaksi ini, semakin besar adopsi masyarakat terhadap sistem pembayaran non-tunai.

#### 2. Nilai Transaksi Non Tunai

Nilai total dari transaksi non-tunai mencerminkan seberapa besar uang yang beredar melalui sistem pembayaran non-tunai. Indikator ini sering digunakan untuk menilai sejauh mana masyarakat dan bisnis menggunakan metode pembayaran digital dalam aktivitas sehari-hari.

#### 3. Jumlah Pengguna Alat Pembayaran Non-Tunai

Ini mencakup jumlah individu dan bisnis yang menggunakan alat pembayaran non-tunai, baik berupa kartu debit, kartu kredit, atau dompet digital. Pertumbuhan jumlah pengguna merupakan indikator penting adopsi sistem non-tunai di suatu wilayah atau negara.

#### 4. Penetrasi Infrastruktur Pembayaran Non-Tunai

Ketersediaan dan cakupan infrastruktur yang mendukung pembayaran non-tunai, seperti mesin EDC (Electronic Data Capture), ATM, dan akses ke layanan perbankan online atau mobile banking, merupakan faktor penting yang mendukung peningkatan transaksi non-tunai.

#### 5. Kecepatan dan Efisiensi Pemrosesan Transaksi

Sistem pembayaran non-tunai yang efisien dapat memproses transaksi dengan cepat dan tanpa hambatan. Waktu yang dibutuhkan untuk memproses pembayaran merupakan faktor utama yang mempengaruhi adopsi oleh pengguna.

#### 6. Tingkat Penggunaan Teknologi Pembayaran

Ini mencerminkan seberapa banyak teknologi seperti mobile banking, internet banking, dan pembayaran berbasis aplikasi yang digunakan oleh masyarakat. Perkembangan teknologi yang memfasilitasi pembayaran non-tunai sering dikaitkan dengan peningkatan akses dan kenyamanan bagi pengguna.

#### 7. Keamanan Transaksi Non-Tunai

Keamanan dalam transaksi non-tunai sangat penting karena risiko penipuan, pencurian identitas, atau kebocoran data dapat menurunkan kepercayaan masyarakat terhadap metode pembayaran ini. Indikator keamanan yang baik adalah jumlah atau tingkat pelaporan kasus penipuan yang rendah.



## 2.4 Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu**

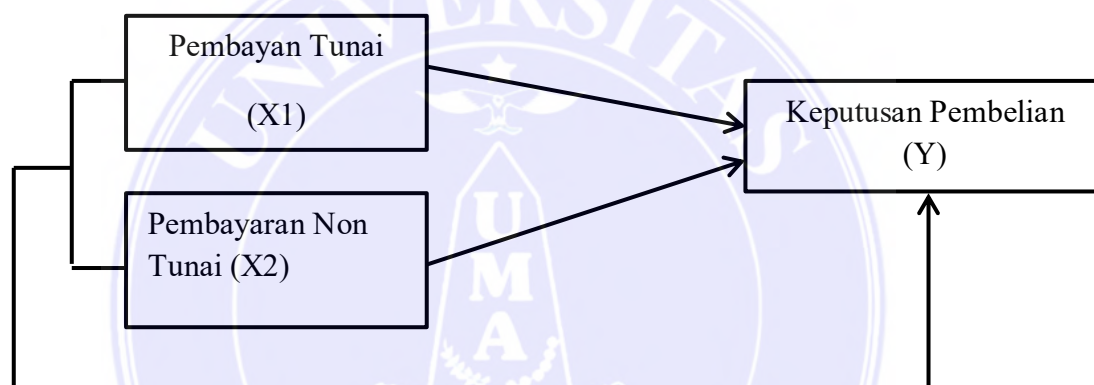
No	Penulis & Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Ramadhan Putra Gayo (2023)	Dualisme Sistem pembayaran Tuna vs E-Money Di Tinjau Persektif Utility Theorie	Hasil peneltian menjawab bahwa tentang Uang Elektronik. Penerapan sistem utility/pemanfaatan penggunaan alat pembayaran e money memberikan manfaat yang cukup signifikan, diantaranya lebih efisien, mudah untuk dibawa, menghindari terjadi tindak kriminal, dapat mengurangi jumlah uang tunai yang dikelola dan mengurangi biaya cash handling; mempercepat waktu transaksi;meningkatkan akurasi transaksi; mengurangi kesalahan teknis/administrasi yang disebabkan oleh human error; relatif lebih ramah lingkungan dibandingkan dengan uang tunai terutama dari sisi kebersihan dan kesehatann. Hanya saja pemberlakuan e money harus mendapatkan
2	Riki Saputra Perkasa (2023)	Transformasi Pembayaran Konsumen : Preferensi dan Perilaku dalam pembayaran Tunai Dan Non Tunai	Hasil perhitungan menunjukkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan nilai signifikansi sebesar 0,000; nilai ini kurang dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa Minat Belanja dan Kepuasan Pelanggan memiliki pengaruh positif dan signifikan dalam pembayaran konsumen. Sehingga 1) Konsumen lebih menyukai system belanja online dikarenakan terdapat system gratis biaya kirim dan kemudahan dalam bertransaksi, 2) Konsumen lebih memilih pembayaran nontunai selama berbelanja online dikarenakan kemudahan proses pembayaran dan lebih efisien tidak perlu keluar rumah, 3) Konsumen lebih menyukai pembayaran tunai saat belanja offline dikarenakan proses yang mudah dan cepat. Secara garis besar, konsumen lebih menyukai system belanja online. Untuk metode pembayaran belanja online, konsumen lebih memilih pembayaran nontunai.
3.	Luthfiyah Yasmin Nasution	Implementasi Sistem Pembayaran Tunai Dengan Gopay pada	Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi sistem pembayaran jasa transportasi online secara tunai dan gopay telah sesuai dengan

No	Penulis & Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
	(2021)	Gojek Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam	ekonomi Islam. Dibuktikan dengan telah sesuainya transaksi sistem pembayaran secara tunai dengan akad jual beli jasa atau manfaat dalam ekonomi Islam.
4.	Yeni Alfiana (2024)	Sistem Pembayaran Tunai dan Non Tunai pada PT. Kedamaia	Hasil penelitian ini menunjukkan nilai sig cash ratio bernilai $0.347 > 0.05$ , tidak ada perbedaan cash ratio antara laporan laba rugi sebelum dan sesudah sistem pembayaran non-tunai. Nilai sig Debt to Total Asset Ratio bernilai $0.245 > 0.05$ , tidak ada perbedaan Debt to Total Asset Ratio antara laporan laba rugi sebelum dan sesudah sistem pembayaran non tunai. nilai sig Debt to Equity Ratio bernilai $0.188 > 0.05$ , tidak ada perbedaan Debt to Equity Ratio antara laporan laba rugi sebelum dan sesudah sistem pembayaran non-tunai. Nilai sig Profit Margin bernilai $0.915 > 0.05$ , tidak adanya perbedaan Profit Margin pada laporan laba rugi sebelum dan sesudah sistem pembayaran non-tunai. Ini menunjukkan bahwa perbedaan sebelum dan sesudah sistem pembayaran non-tunai terhadap laporan laba rugi, tidak ada perbedaan signifikan, walaupun hanya sebagian dari beberapa variabel.
5.	Brahmantyo Yudistira (2019)	Pengaruh Pembayaran Tunai Dan Non Tunai Terhadap Motivasi Kerja Driver Grab di Kota Malang	Hasil analisis deskriptif adalah Driver GRAB di Kota Malang mempersepsikan jika pembayaran tunai dan non tunai sama saja dengan meningkatkan motivasi kerja Driver GRAB Kota Malang. Namun dampaknya tunai dan non tunai pembayarannya berbeda. Berdasarkan nilai koefisien regresi dapat diketahui bahwa koefisien variabel pembayaran non tunai lebih besar dari pada koefisien variabel pembayaran tunai. Hal ini menunjukkan bahwa pembayaran non tunai lebih berpengaruh terhadap motivasi kerja Pengemudi GRAB dibandingkan pembayaran tunai.
6.	Fatmaniwati (2022)	Analisis Penyebab Sistem Pembayaran	Melalui teknik analisis deskriptif kualitatif berupa analisis domain, penelitian ini menghasilkan

No	Penulis & Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
		tunai mendominasi system pembayaran non tunai (Studi kasus Giant Express, Indomaret dan Alfamart)	temuan-temuan: Pertama: Berdasarkan pengetahuan, para konsumen telah benar dalam pengetahuannya tentang sistem pembayaran tunai dan sistem pembayaran non tunai, akan tetapi pengetahuan tersebut hanya sebatas dasar tentang pengertian dan salah satu contohnya. Kedua: Terdapat lima penyebab konsumen pasar swalayan lebih memilih riil atau terlihat menggunakan sistem pembayaran tunai, yaitu mudah, cepat, kebiasaan, kebutuhan dan wujudnya yang riil atau terlihat.
7.	Haris Abdullah (2018)	Perancangan Sistem Pembayaran Non – Tunai Tranportasi Publik Darat Moda Jalan Raya (Studi Kasus : Angkutan Kota Dan Bus Kota)	Hasil dari penelitian ini berupa model atau rancangan Sistem Pembayaran Transportasi Publik Non – Tunai yang bertujuan untuk mempermudah dan memperaman proses transaksi pembayaran transportasi publik bagi penumpang dan pengemudi khususnya angkutan kota dan bus kota. Serta untuk memenuhi kebutuhan informasi bagi lembaga yang bertanggung jawab terhadap sistem yang dirancang.
8.	Wulan Atikasari (2024)	Optimalisasi Manajemen Keuangan Sekolah Melalui Sistem Pembayaran Tunai Dan Nontunai	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan sistem pembayaran tunai dan nontunai memberikan dampak yang signifikan dalam mengoptimalkan manajemen keuangan sekolah di Brawijaya Smart School Malang. Hal ini mencakup pelaporan keuangan yang lebih mudah, pelacakan transaksi lebih baik, dan meningkatkan penerimaan keuangan sekolah, karena didukung dengan adanya kerjasama dengan pihak Bank Mandiri dan sistem pembayaran yang fleksibel yang sesuai dengan kebutuhan dan kenyamanan orang tua siswa, namun juga dihadapkan pada tantangan-tantangan berupa keterlambatan pembayaran, keterbatasan pengetahuan teknologi di kalangan orang tua siswa, dan keterbatasan infrastruktur teknologi

## 2.5 Kerangka Konseptual

Menurut Sinulingga (2018) kerangka konseptual adalah suatu model yang menunjukkan hubungan yang logis antara variabel bebas yaitu kredibilitas pembayaran tunai dan non-tunai dan variabel terikat yaitu keputusan pembelian. Untuk mempermudah tentang konsep penelitian, maka digambarkan bentuk kerangka konseptual dan penjelasan definisi teori adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

## 2.6 Hipotesis

Hipotesis penelitian merupakan pertanyaan yang penting karena hipotesis ini merupakan jawaban sementara dari suatu penelitian, sebagaimana pendapat Sugiyono (2012:73) “Hipotesis sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian”. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan fakta-fakta empiris yang diperoleh dari pengumpulan data.

Berdasarkan pengertian hipotesis, maka hipotesis penelitian ini adalah:

- H1: Terdapat pengaruh secara positif dan signifikan sistem pembayaran tunai terhadap keputusan pembelian Bakso Mekar Jaya.
- H2. Terdapat pengaruh secara positif dan signifikan sistem pembayaran non-tunai terhadap keputusan pembelian Bakso Mekar Jaya.
- H3. Terdapat pengaruh secara positif dan signifikan sistem pembayaran tunai dan non-tunai terhadap keputusan pembelian Bakso Mekar Jaya.





## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian merupakan alat atau Teknik yang digunakan untuk membuktikan hipotesis sebuah penelitian atau menjawab masalah-masalah yang diteliti oleh sebuah penelitian. Jenis penelitian ini adalah Penelitian Asosiatif, dimana penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih dengan pendekatan Kuantitatif. Penelitian kuantitatif diartikan sebagai metode penelitian yang berlandas pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2020). Subjek dalam penelitian ini adalah Masyarakat kecamatan Medan Selayang keputusan pembelian pada Bakso Mekar Jaya.

#### **3.2 Tempat Dan Waktu Penelitian**

##### **3.2.1 Tempat Penelitian**

Untuk mendapatkan data-data yang relevan dalam penelitian ini, penelitian ini bertempat di Bakso Mekar Jaya Jl Harmonika Baru Kecamatan Medan Selayang, Kota Medan, Sumatra Utara.

##### **3.2.2 Waktu Penelitian**

Waktu Penelitian yang direncanakan di Bakso Mekar Jaya Jl Harmonika Baru, Kecamatan Medan Selayang, Kota Medan, Sumatra Utara yang akan

dilaksanakan adalah berawaln dari bulan Juli 2024 sampai dengan September 2024. Berikut waktu penelitian yang direncanakan oleh penelitian.

**Tabel 3.1 Pelaksanaan dan Waktu Penelitian**

No	Kegiatan	2024 s/d 2025							
		2024				2025			
		Sep	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Ags
1	Penyusunan Proposal								
2	Seminar Proposal								
3	Pengumpulan Data								
4	Analisis Data								
5	Seminar Hasil								
6	Meja Hijau								

### 3.3 Populasi dan sampel

#### 3.3.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Berdasarkan diatas, populasi merupakan obje atau subjek yang berada pada suatu wilayah da memenuhi syarat terentu yang berkaitan dengan masalah penelitian, maka yang akan menjadi populasi dalam penelitian ini adalah Masyarakat.

#### 3.3.2 Sampel

Menurut Sinulingga (2018) sampel adalah sebuah himpunan dari populasi. Secara sederhana sampel diartikan sebagai bagian dari populasi yang menjadi sumber data sebenarnya dalam penelitian, dengan kata lain sampel adalah

sebagian dari populasi yang mewakili seluruh populasi. Dalam penelitian ini dilakukan dengan cara accidental sampling. Menurut Sugiyono bahwa accidental sampling: adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui cocok sebagai sumber data. Dikarenakan populasi dalam penelitian ini tidak diketahui jumlahnya, maka rumus yang dibutuhkan untuk mengetahui jumlah sampel adalah menggunakan rumus Lemeshow (1997), yaitu:

Rumus

$$n = \frac{z^2 \cdot P \cdot (1 - P)}{d^2}$$

Keterangan :

n = Jumlah sampel

z = Skor Z kepercayaan 95% = 1,96

p = Maksimal estimasi

d = Tingkat Kesalahann

$$n = \frac{1,96^2 \cdot 0,5(1 - 0,5)}{0,1^2}$$

$$n = \frac{3,84616 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{0,1^2}$$

$$n = \frac{0,9604}{0,1^2}$$

$$n = 96,04 = 96$$

Maka, diperoleh hasil jumlah sampel yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah 96 responden atau konsumen dari Masyarakat Keputusan pembelian Bakso Mekar Jaya di Jl Harmonika Baru Kecamatan Medan Selayang.

### 3.4 Definisi operasional

Definisi operasional adalah petunjuk untuk melaksanakan mengenai cara mengukur variable. Definisi operasional merupakan informasi yang sangat membantu penelitian yang akan menggunakan variable yang sama.

**Tabel 3.2 Definisi Operasional**

NO	Variabel	Definisi Operasional	Indikator Variabel	Skala
1,	Sistem Pembayaran Tunai (X1)	Pembayaran tunai merupakan alat pembayaran yang tidak memerlukan sistem rekening antar pihak untuk melakukan transaksi. Selain itu, pembayaran tunai tidak menghadapi risiko gagal bayar, penipuan pembayaran, atau pencurian identitas, yang sering kali menjadi masalah dalam sistem pembayaran elektronik (Syahda et al., 2024).	1, Karakteristik Individu 2.Karakteristik Transaksi 3.Preferensi Individu 4.Infrastruktur Pembayaran 5.Karakteristik Wilayah	Likert.
2.	Sistem Pembayaran Non-Tunai (X2)	Pengertian sistem pembayaran non tunai yaitu sebuah sistem yang didalamnya terdapat peraturan, kontrak, teknis dan fasilitas sebagai sarana	1.Volume Transaksi Non-Tunai 2.Nilai Transaksi Non - Tunai 3.Jumlah Pengguna Alat Pembayaran Non	Likert

NO	Variabel	Definisi Operasional	Indikator Variabel	Skala
		untuk proses penyampaian, pengesahan maupun instruksi pembayaran yang membantu klancaran suatu pertukaran “nilai” antar perorangan maupun pihak lain seperti bank maupun lembaga dalam negeri maupun lembaga dalam negeri maupun internasional (Mangani,2009)	-Tunai 4.Penetrasi Infrastruktur Pembayaran Non - Tunai 5.Kecepatan dan Efisiensi Pemrosesan Transaksi 6.Tingkat Penggunaan Teknologi Pembayaran 7.Keamanan Transaksi Non-Tunai	
3.	Keputusan Pembelian (Y)	Menurut Schiffman dan Kanuk (2015), keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti harga, kualitas produk, promosi, serta kemudahan akses pembayaran. Dari pendapat diatas penulis menyatakan bahwa Keputusan pembelian adalah keputusan yang diambil konsumen untuk membeli suatu produk atau layanan setelah mempertimbangkan berbagai hal. Keputusan pembelian merupakan tahap akhir dalam proses pengambilan keputusan konsumen.	1.Pengenalan Kebutuhan (Problem Recognition) 2, Pencarian Informasi (Information Search) 3. Evaluasi Alternatif (Evaluation of Alternatives) 4. Keputusan Pembelian (Purchase Decision) 5. Perilaku Setelah Pembelian 6. Pengaruh Lingkungan (Environmental Influence)	Likert



### 3.5 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

#### 1.Data Primer

Data primer di peroleh langsung dari objek penelitian, wawancara dan daftar pertanyaan yang disebarkan kepada responden, diolah dalam bentuk data melalui alat statistik.

#### 2.Data Sekunder

Data yang diperoleh untuk melengkapi data primer yang meliputi sumber-sumber bacaan serta data mengenai sejarah dan perkembangan Perusahaan, struktur organisasi, dan urutan tugas Perusahaan yang diperoleh sehubungan dengan masalah yang diteliti.

### 3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan beberapa Teknik antara lain :

1. Pengamatan (*observation*), yaitu dengan mengadakan pengamatan langsung pada objek penelitian
2. Daftar pertanyaan (*questionnaire*), yaitu pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan/angket yang sudah dipersiapkan sebelumnya dan diberikan kepada responden. Dimana responden memilih salah satu jawaban yang telah disediakan dalam daftar pertanyaan. Bobot nilai angket yang ditentukan yaitu:

**Tabel 3.3 Bobot Nilai Angket**

PERTANYAAN	BOBOT
Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Kurang Setuju (KS)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

### 3.7 Teknik Analisis Data

#### 3.7.1 Uji Validitas dan Realibilitas

Uji validitas dan realibilitas dilakukan untuk menguji apakah suatu kuesioner layak atau tidak digunakan sebagai instrumen penelitian. Validitas menunjukkan seberapa nyata suatu pengujian mengukur apa yang harus seharusnya di ukur. Pengukur dikatakan valid jika mengukur tujuannya dengan nyata dan benar. Reliabilitas menunjukkan akurasi dan konsistensi dari pengukuran.

#### 1.Uji Validitas

Sugiyono (2019:176) menjelaskan bahwa validitas adalah instrumen yang dapat digunakan untuk mengukur antara data yang terjadi pada objek dengan data yang dapat dikumpulkan oleh peneliti. Uji signifikansi dilakukan dengan cara nilai  $r$  hitung dibandingkan dengan nilai  $r$  tabel. Penentuan layak atau tidaknya suatu item ditentukan dengan uji signifikansi koefisien korelasi pada taraf signifikansi 0,1 yang berarti suatu item dapat dikatakan valid jika memiliki korelasi yang signifikan dengan skor total. Jika  $r$  hitung lebih besar dari  $r$  table dan nilainya

positif maka item dinyatakan valid sedangkan jika  $r$  lebih kecil dari  $r$  tabel maka item dinyatakan tidak valid.

Untuk mengetahui suatu kuesioner dinyatakan valid atau tidak dapat ditunjukkan melalui kriteria berikut :

1. jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$ , maka pertanyaan dinyatakan valid.
2. jika  $r_{hitung} < r_{tabel}$ , maka pertanyaan dinyatakan tidak valid.

**Tabel 3. 4 Hasil Uji Validitas**

No	Item	R hitung	R tabel	Ket
1	X1.1	0.724	0.361	Valid
2	X1.2	0.852	0.361	Valid
3	X1.3	0.81	0.361	Valid
4	X1.4	0.895	0.361	Valid
5	X1.5	0.686	0.361	Valid
6	X1.6	0.945	0.361	Valid
7	X1.7	0.778	0.361	Valid
8	X1.8	0.896	0.361	Valid
9	X1.9	0.763	0.361	Valid
10	X1.10	0.945	0.361	Valid
11	X2.1	0.678	0.361	Valid
12	X2.2	0.955	0.361	Valid
13	X2.3	0.905	0.361	Valid
14	X2.4	0.919	0.361	Valid
15	X2.5	0.93	0.361	Valid

No	Item	R hitung	R tabel	Ket
16	X2.6	0.637	0.361	Valid
17	X2.7	0.869	0.361	Valid
18	X2.8	0.96	0.361	Valid
19	X2.9	0.933	0.361	Valid
20	X2.10	0.913	0.361	Valid
21	X2.11	0.653	0.361	Valid
22	X2.12	0.679	0.361	Valid
23	X2.13	0.916	0.361	Valid
24	X2.14	0.647	0.361	Valid
25	Y1	0.682	0.361	Valid
26	Y2	0.79	0.361	Valid
27	Y3	0.678	0.361	Valid
28	Y4	0.789	0.361	Valid
29	Y5	0.688	0.361	Valid
30	Y6	0.79	0.361	Valid
31	Y7	0.69	0.361	Valid
32	Y8	0.772	0.361	Valid
33	Y9	0.65	0.361	Valid
34	Y10	0.777	0.361	Valid
35	Y11	0.682	0.361	Valid
36	Y12	0.784	0.361	Valid
37	Y13	0.682	0.361	Valid
38	Y14	0.772	0.361	Valid

Berdasarkan hasil uji validitas pada seluruh item pertanyaan dalam penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa seluruh butir pernyataan dinyatakan valid. Hal ini terlihat dari nilai R hitung setiap item yang lebih besar dibandingkan R tabel (0.361). Dengan demikian, seluruh indikator dalam variabel Pembayaran Tunai (X1), Pembayaran Non Tunai (X2), dan Keputusan Pembelian (Y) memiliki validitas yang baik dalam mengukur konsep yang diteliti. Validitas ini menunjukkan bahwa setiap pertanyaan dalam kuesioner telah mampu merepresentasikan variabel yang diukur secara akurat, sehingga data yang diperoleh dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut dalam penelitian ini.

## 2.Uji Realibilitas

Menurut Sugiyono (2015) uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat ukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran diulang. Metode yang digunakan dalam uji ini adalah metode Cronbach's Alpa. Metode ini diukur berdasarkan skala Alpa Cronbach 0 sampai 1. Jika skala dikelompokkan kedalam lima kelas yang rentang yang sama, maka ukuran kemantapan alpa dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

1. Nilai Alpa Croncbach 0,00 s/d 0,20 artinya sangat tidak reliable
2. Nilai Alpa Croncbach 0,21 s/d 0,40 artinya tidak reliable
3. Nilai Alpa Croncbach 0,42 s/d 0,60 artinya cukup reliable
4. Nilai Alpa Croncbach 0,61-0,80 artinya reliable
5. Nilai Alpa Croncbach 0,81s/d 1,00 artinya sangat reliabilitas



**Tabel 3. 5 Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items	Ket
X1	0.95	10	Reliabel
X2	0.969	14	Reliabel
Y	0.933	14	Reliabel

Berdasarkan Tabel 3.5, hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa seluruh variabel dalam penelitian ini memiliki tingkat reliabilitas yang sangat tinggi. Hal ini terlihat dari nilai Cronbach's Alpha variabel X1 (Pembayaran Tunai) sebesar 0.95, X2 (Pembayaran Non Tunai) sebesar 0.969, dan Y (Keputusan Pembelian) sebesar 0.933, yang semuanya berada dalam rentang 0.81 - 1.00, sehingga dikategorikan sangat reliabel. Artinya, instrumen yang digunakan dalam penelitian ini memiliki konsistensi internal yang sangat baik, sehingga dapat dipercaya dalam mengukur variabel yang diteliti secara akurat dan stabil. Dengan demikian, kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini dapat diandalkan untuk memperoleh data yang valid dalam menganalisis hubungan antara pembayaran tunai, pembayaran non tunai, dan keputusan pembelian.

### 3.7.2 Uji Asumsi Klasik

#### 1. Uji Normalitas

Tujuan dari uji normalitas adalah untuk menguji apakah dalam model regresi yang digunakan, variabel terikat, variabel bebas atau keduanya mempunyai distribusi yang normal atau tidak. Model regresi yang baik memiliki distribusi data yang normal atau mendekati normal. Uji normalitas dapat dilakukan dengan analisis grafik yaitu dengan melihat grafik p-plot dan histogram yang

membandingkan distribusi komulatif dari data distribusi normal. Ada dua dasar pengambilan keputusan untuk uji normalitas melalui Grafik Normaliti p-plot yaitu

- a) Histogram yaitu pengujian dengan menggunakan ketentuan bahwa data normal berbentuk lonceng. Data yang baik adalah data yang memiliki pola distribusi normal. Jika data melenceng ke kiri dan ke kanan mengartikan bahwa data tidak berdistribusi secara normal.
- b) Grafik *Normality Probabilitas Plot*, ketentuan yang digunakan adalah:
  - 1) Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
  - 2) Jika data menyebar jauh dari diagonal atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

## 2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolineritas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Jika terjadi korelasi maka dinamakan terdapat multikolineritas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terdapat korelasi diantara variabel bebas. Model multikolineritas dapat diukur dari nilai tolerance dan varian inflation (VIF). Jika nilai tolerance  $> 0,1$  dan  $VIF < 10$ , maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolineritas antar variabel bebas dalam model regresi. Sebaliknya jika nilai tolerance  $< 0,1$  dan  $VIF > 10$ , maka dapat disimpulkan bahwa terdapat multikolineritas antara variabel bebas dalam model regresi.

### 3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian atau residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Menurut Gujarati dan Porter (2012:406) untuk menguji ada tidaknya heteroskedastisitas dengan uji rank-spearman yaitu dengan mengkorelasi variabel independen terhadap nilai absolut dari residual (error). Jika variance dan residual dari satu pengamatan ke lainnya tetap maka disebut homoskedastisitas dan jika variance berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk melihat adanya heteroskedastisitas, dilakukan dengan menggunakan uji statistik. Uji statistik yang dipilih adalah uji glejser, yang meliputi  $<0.05$  terjadi heteroskedastisitas dan  $>0.05$  tidak terjadi heteroskedastisitas.

#### 3.7.3 Uji Statistik

##### 1. Analisis Regresi Linear Berganda

Penelitian ini menggunakan metode analisis linear berganda, dengan tujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang signifikan secara parsial dan simultan antara dua variabel independen yaitu sistem pembayaran tunai dan non-tunai terhadap satu variabel dependen yaitu keputusan pembelian pada Bakso Mekar Jaya.

Hasil analisisnya sebagai berikut:

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan:

Y : Keputusan pembelian

X1 : Sistem pembayaran Tunai

X2 : Sistem pembayaran Non-Tunai

a : Nilai konstanta

b1,b2: Koefisien Regresi

e : Standar error (tingkat kesalahan) yaitu, 0,1 (10%)

## 2. Uji Hipotesis

### a) Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial atau uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel independent secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependent. Dalam hal ini menjelaskan apakah variabel sistem pembayaran tunai dan Non-tunai sangat berpengaruh terhadap variabel keputusan pembelian dengan asumsi bahwa variabel lain dianggap konstan dengan tingkat keyakinan 90% ( $\alpha = 0,1$ ) (Sinulingga, 2018).

### b) Uji Simultan (Uji F)

Uji kelayakan model atau uji F dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel bebas secara bersama-sama dapat berpengaruh terhadap variabel terikat (Sinulingga, 2018). Adapun tingkat keyakinan pada penelitian ini 90% ( $\alpha = 0,1$ ). Sebagai dasar pengambilan keputusan dapat digunakan kriteria pengujian.

1. Apabila tingkat signifikansi  $< \alpha$  (0,1) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima, berarti variabel independent secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependent.
2. Apabila tingkat signifikansi  $> \alpha$  (0,1) maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak, berarti variabel independent secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel dependent.

### 3.7.4 Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Menurut Sinulingga (2018) uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) adalah perhitungan yang digunakan untuk mengukur keterkaitan hubungan antara variabel independent dan variabel dependent. Nilai koefisien determinasi antara nol sampai satu. Model akan semakin baik ketika nilai koefisien mendekati angka satu dimana variabel kemampuan variabel independent semakin besar dalam menjelaskan informasi tentang variabel dependent. Rumus untuk mencari koefisien determinasi adalah sebagai berikut :

$$Kd = r^2 \times 100$$

Keterangan :

Kd : Koefisien determinasi

$R^2$  : Koefisien korelasi



## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian terkait Pengaruh Pembayaran Tunai dan Pembayaran non tunai Terhadap Keputusan Pembelian di Bakso Mekar Jaya, maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pembayaran tunai berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Bakso Mekar Jaya. konsumen memilih pembayaran tunai karena keterbatasan layanan keuangan digital di lokasi Bakso Mekar Jaya, dan konsumen masih merasa nyaman dalam menggunakan metode pembayaran tunai.
2. Pembayaran non tunai memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Meskipun sebagian indikator masih menunjukkan kategori Kurang Setuju (KS), secara keseluruhan, metode pembayaran non tunai memberikan kontribusi positif melalui kemudahan penggunaan dan dukungan teknologi.
3. Pembayaran tunai dan non tunai berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Penelitian ini menunjukkan bahwa sinergi kedua metode pembayaran memberikan fleksibilitas dan meningkatkan kepercayaan serta kenyamanan konsumen. Kombinasi kedua sistem ini dinilai mampu mendongkrak keputusan pembelian secara lebih optimal.

## 5.2 Saran

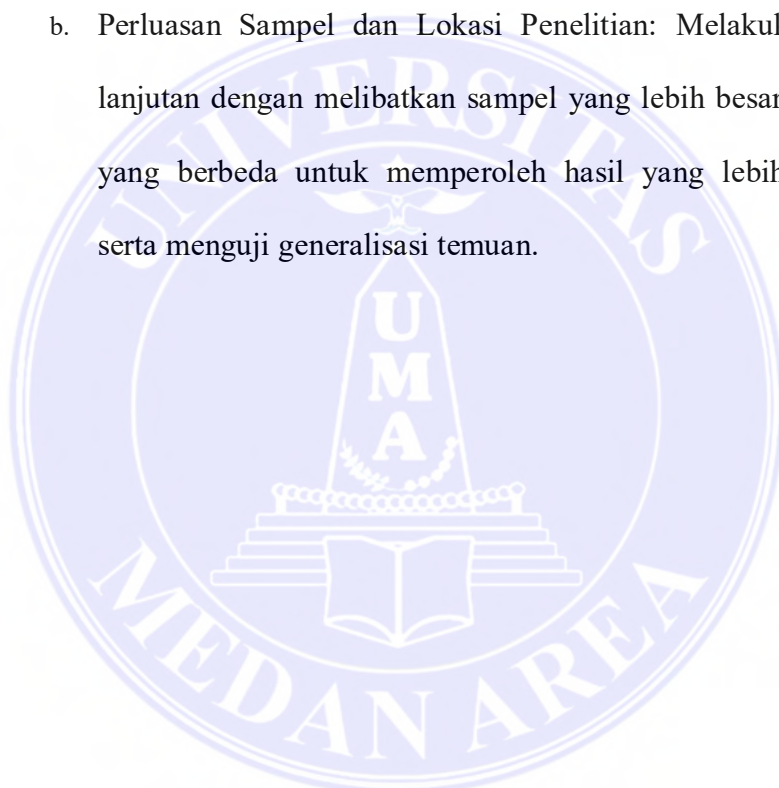
Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, maka saran yang dapat di berikan adalah sebagai berikut :

### 1. Bagi Pelaku Usaha

- a. Peningkatan Layanan Pembayaran Tunai: Memperbaiki dan mengoptimalkan sistem infrastruktur pembayaran tunai, seperti memperkuat proses verifikasi dan pencatatan transaksi, agar konsumen merasa lebih nyaman dan aman saat melakukan pembayaran.
- b. Pengembangan Sistem Pembayaran non Tunai: Meningkatkan edukasi kepada konsumen mengenai kemudahan dan keamanan transaksi non tunai, serta memperkuat infrastruktur digital pendukung. Promosi yang menonjolkan keunggulan teknologi dan efisiensi transaksi non tunai juga perlu disesuaikan dengan preferensi pasar.
- c. Integrasi Strategis Kedua Metode Pembayaran: Mengintegrasikan sistem pembayaran tunai dan non tunai secara lebih komprehensif untuk menciptakan lingkungan transaksi yang inklusif. Hal ini dapat dilakukan melalui pelatihan karyawan dalam mengelola kedua sistem dan penyesuaian promosi yang menekankan keunggulan masing-masing metode, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan dan kenyamanan konsumen.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya:

- a. Pengembangan Variabel Penelitian: Melakukan kajian mendalam mengenai faktor-faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian, seperti kualitas produk, harga, dan pelayanan pelanggan, untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif.
- b. Perluasan Sampel dan Lokasi Penelitian: Melakukan penelitian lanjutan dengan melibatkan sampel yang lebih besar dan di lokasi yang berbeda untuk memperoleh hasil yang lebih representatif serta menguji generalisasi temuan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abadi, S. (2021). Perlindungan Nasabah Muslim dalam Transaksi Non-Tunai Perspektif al-Dharuriyyat al-Khamsah. *Indonesian Journal of Islamic Economics and Finance*, 1(2), 118–138.
- Abdullah, H. (2018). *Perancangan Sistem Pembayaran Nontunai Transportasi Publik Moda Jalan Raya (Studi Kasus: Angkutan Kota dan Bus Kota)*. Universitas Pasundan.
- Alfiana, Y., Veronica, A., Yanti, D., & Winarsih, W. (2024). Sistem Pembayaran Tunai dan Non Tunai pada PT. Kedamaian. *Jurnal Media Akuntansi (Mediasi)*, 6(2), 189–201.
- Atikasari, W. (2024). *Optimalisasi Manajemen Keuangan Sekolah Melalui Sistem Pembayaran Tunai dan Nontunai*. Universitas Brawijaya.
- Baumol, W. J. (1952). The transactions demand for cash: An inventory theoretic approach. *The Quarterly journal of economics*, 66(4), 545–556.
- Dahlberg, L. (2009). Libertarian cyber-utopianism and global digital networks. In *Globalization and Utopia* (hal. 176–189). Palgrave Macmillan, London: Springer.
- Fatmanawati, F. (2017). *Analisis Penyebab Sistem Pembayaran Tunai Mendominasi Sistem Pembayaran Non Tunai (Studi Kasus Giant Ekspres, Indomaret dan Alfamart)*. UIN Antasari.
- Fatmawati, A. (2017). Uang Kartal dalam Sistem Pembayaran Tunai. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 11(2), 65–78.
- Gayo, R. P. (2022). Dualisme Sistem Pembayaran Tunai Vs E-Money ditinjau Perspektif Utility Theorie. *JURNAL RECTUM: Tinjauan Yuridis Penanganan Tindak Pidana*, 5(1), 219–235.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2012). *Dasar-dasar Ekonometrika* (5 ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Handayani, N. L. P., & Soeparan, P. F. (2022). Peran Sistem Pembayaran Digital Dalam Revitalisasi UMKM. *Transformasi: Journal of Economics and Business Management*, 1(3), 20–32.
- Hernandez, L., Jonker, N., & Kosse, A. (2014). Cash versus debit card: the role of budget control. *De Nederlandsche Bank Working Paper*, 429, 1–31.
- Kahn, C. M., & Liñares-Zegarra, J. M. (2016). Identity theft and consumer payment choice: Does security really matter? *Journal of Financial Services*

*Research*, 50, 121–159.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2007). *Manajemen Pemasaran* (12 ed.). Jakarta: PT. Indeks.

Kredina, A., Akhtanova, M., Bekturganova, M., Tsoy, A., & Spankulova, L. (2022). The relationship between logistics and information and communication technologies and their impact on the economy of Kazakhstan. *Problems and Perspectives in Management*, 20(4), 344.

Lemeshow, S., Hosmer, D. W., Klar, J., & Lwanga, S. K. (1997). Adequacy of sample size in health studies. Chichester: John Wiley & Sons.

Mangani, K. S. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Erlangga.

Maslow, A. H. (1970). *Motivation and Personality*. New York: Harper & Row Publishers.

Nasution, L. Y., Agus, R., & Seri, E. (2021). Implementasi Sistem Pembayaran Tunai dengan GoPay pada Gojek: Tinjauan dari Perspektif Ekonomi Islam. *Prosiding Konferensi Nasional Social & Engineering Polmed (KONSEP)*, 2(1), 477–488.

Nawawi, H. H. (2020). Penggunaan E-wallet di Kalangan Mahasiswa. *Emik*, 3(2), 189–205.

OECD. (2017). *Economic Policy Reforms 2017: Going for Growth*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/growth-2017-en>

Perkasa, R. S. (2023). Transformasi Pembayaran Konsumen: Preferensi dan Perilaku dalam Pembayaran Tunai dan Nontunai. *Sang Pencerah: Jurnal Ilmiah Universitas Muhammadiyah Buton*, 9(4), 1026–1034.

Pramuhadi, R. N. (2019). *Gaya hidup penggunaan kartu kredit masyarakat urban di Surabaya*. Universitas Airlangga.

Raon, C. J. B., De Leon, M. V., & Dui, R. (2021). Adoption of e-payment systems in the Philippines. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 18(1), 123–136.

Schiffman, L., & Kanuk, L. (2015). *Consumer Behaviour* (8 ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Sinulingga, S. (2018). *Metode Penelitian*. Medan: USU Press.

Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2019). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta.



- Syahda, A., Aida, D. N., Hidayat, W., & Ibrahim, Z. (2024). Analisis Perbandingan Pembayaran Tunai dan QRIS dalam Melakukan Transaksi Dikalangan Mahasiswa Serang Banten. *MENAWAN: Jurnal Riset dan Publikasi Ilmu Ekonomi*, 2(4), 255–264. <https://doi.org/10.61132/menawan.v2i4.731>
- Tarantang, J., Awwaliyah, A., Astuti, M., & Munawaroh, M. (2019). Perkembangan Sistem Pembayaran Digital pada Era Revolusi Industri 4.0 di indonesia. *Jurnal al-qardh*, 4(1), 60–75.
- Yudistira, B., Djaelani, A. K., & ABS, M. K. (2021). Pengaruh Pembayaran Tunai dan Non Tunai terhadap Motivasi Kerja Driver Grab di Kota Malang. *E-JRM: Elektronik Jurnal Riset Manajemen*, 10(7), 112–133.



## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian

#### KUESIONER

#### PENGARUH SISTEM PEMBAYARAN TUNAI DAN NON TUNAI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA BAKSO MEKAR JAYA DI JALAN HARMONIKA BARU MEDAN SELAYANG

##### I. Data Responden

Nama :

Usia :

Pekerjaan :

Jenis Kelamin :

Frekuensi Pembelian :

##### II. Petunjuk Pengisian

Berilah tanda centang/ceklist (✓) pada kolom yang anda anggap sesuai, setiap responden hanya diperbolehkan memilih satu jawaban:

**Keterangan :**

SS = Sangat Setuju (diberi nilai 5)

S = Setuju (diberi nilai 4)

KS = Kurang Setuju (diberi nilai 3)

TS = Tidak Setuju (diberi nilai 2)

STS = Sangat Tidak Setuju (diberi nilai 1)

### III. Daftar Pernyataan

#### 1) Variabel Pembayaran Tunai

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
<b>Kemudahan Akses Uang Tunai</b>						
1.	Pecahan uang tunai yang beredar saat ini memudahkan saya dalam bertransaksi.					
2.	Saya merasa nyaman bertransaksi menggunakan pecahan uang tunai.					
<b>Kecepatan Transaksi</b>						
3.	Saya tidak perlu menunggu lama saat membayar dengan uang tunai untuk pembelian Bakso Mekar Jaya					
4.	Uang tunai memudahkan saya bertransaksi di tempat yang tidak menyediakan metode digital.					
5.	Uang tunai membuat pembayaran lebih cepat dan praktis dibanding metode lainnya.					
<b>Keamanan Bertransaksi</b>						
6.	Saya merasa uang tunai lebih praktis dan aman dalam melakukan transaksi					
7.	Saya merasa aman membawa uang tunai dalam jumlah yang cukup saat akan melakukan pembelian di Bakso Mekar Jaya.					
<b>Kebiasaan dan Preferensi</b>						
8.	Saya lebih suka pembayaran tunai di Bakso Mekar Jaya karena tidak ada biaya tambahan yang dikenakan.					
9.	Saya lebih cenderung menggunakan pembayaran tunai di Bakso Mekar Jaya karena kurang percaya terhadap sistem pembayaran non-tunai					
10.	Saya sudah terbiasa menggunakan uang tunai saat berbelanja di tempat makan seperti Bakso Mekar Jaya.					

## 2) Variabel Pembayaran Non-Tunai

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
Volume Transaksi Non-Tunai						
1.	Saya sering menggunakan pembayaran non-tunai di Bakso Mekar Jaya karena memudahkan transaksi dalam jumlah banyak					
2.	Pembayaran non-tunai membantu saya melakukan beberapa transaksi sekaligus di Bakso Mekar Jaya tanpa ribet membawa uang tunai.					
Nilai Transaksi Non-Tunai						
3.	Saya merasa nyaman membayar dalam jumlah besar menggunakan metode non-tunai di Bakso Mekar Jaya.					
4.	Pembayaran non-tunai di Bakso Mekar Jaya memudahkan saya tanpa ada batasan nominal transaksi..					
Jumlah Pengguna Alat Pembayaran Non-Tunai						
5.	Saya menggunakan pembayaran non-tunai di Bakso Mekar Jaya karena banyak pelanggan lain yang juga menggunakan metode ini					
6.	Peningkatan pengguna alat pembayaran non-tunai di Bakso Mekar Jaya menunjukkan bahwa metode ini lebih praktis.					
Penetrasi Infrastruktur Pembayaran Non-Tunai						
7.	Saya memilih pembayaran non-tunai di Bakso Mekar Jaya karena infrastruktur pembayaran digital tersedia dan mudah diakses.					
8.	Kemudahan akses infrastruktur pembayaran non-tunai di Bakso Mekar Jaya mendorong saya untuk menggunakan metode tersebut					

Kecepatan dan Efisiensi Pemrosesan Transaksi						
9.	Saya lebih suka menggunakan pembayaran non-tunai di Bakso Mekar Jaya karena prosesnya lebih cepat dibandingkan pembayaran tunai					
10.	Pembayaran non-tunai memungkinkan saya menangani transaksi dalam jumlah besar dengan lebih efisien di Bakso Mekar Jaya.					
Tingkat Penggunaan Teknologi Pembayaran						
11.	Saya merasa nyaman dengan teknologi pembayaran digital saat bertransaksi di Bakso Mekar Jaya.					
12.	Kemudahan yang ditawarkan oleh pembayaran non-tunai membuat saya beralih dari pembayaran tunai secara bertahap.					
Keamanan Transaksi Non-Tunai						
13.	Saya merasa pembayaran non-tunai lebih aman karena tidak perlu membawa uang tunai dalam jumlah besar saat ke Bakso Mekar Jaya.					
14.	Keamanan yang ditawarkan oleh sistem pembayaran digital membuat saya percaya untuk menggunakannya di Bakso Mekar Jaya					

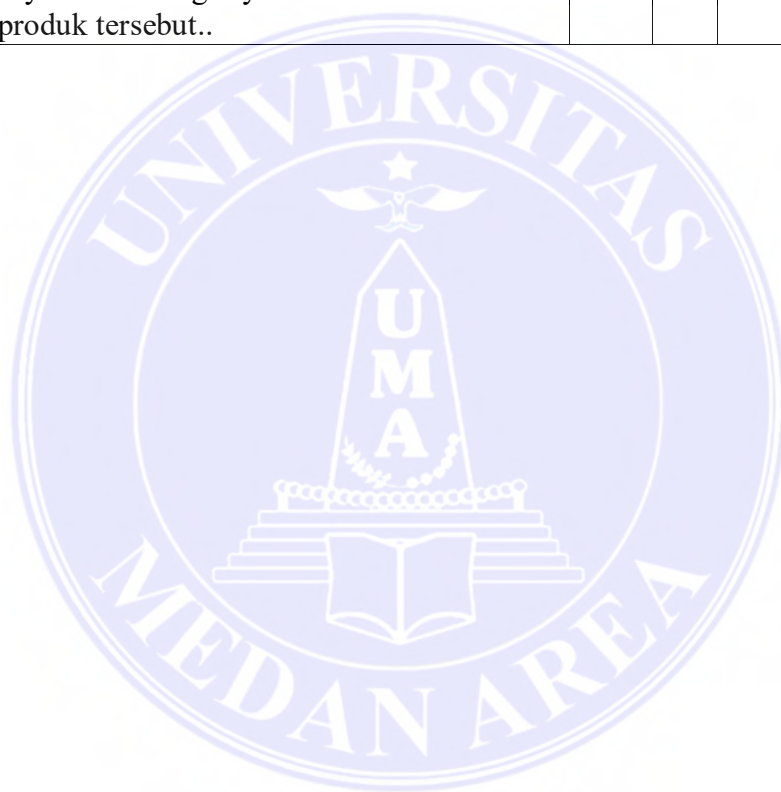
### 3) Variabel Keputusan Pembelian

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
Kebutuhan dan Keinginan						



1.	Saya memutuskan membeli produk di Bakso Mekar Jaya karena merasa membutuhkan produk tersebut.					
2.	Saya memilih membeli bakso di Bakso Mekar Jaya karena praktis dan cepat.					
Pencarian Informasi						
3.	Sebelum membeli bakso di Bakso Mekar Jaya, saya mencari informasi tentang menu dan harga yang tersedia.					
4.	Metode pembayaran yang tersedia memengaruhi keputusan saya membeli bakso di Bakso Mekar Jaya..					
Evaluasi Alternatif						
5.	Saya mempertimbangkan metode pembayaran yang paling mudah sebelum melakukan transaksi di Bakso Mekar Jaya.					
6.	Saya membandingkan Bakso Mekar Jaya dengan tempat lain sebelum memutuskan untuk membeli..					
Keputusan Pembelian						
7.	Saya memutuskan membeli di Bakso Mekar Jaya karena metode pembayarannya sesuai dengan preferensi saya.					
8.	Saya membeli bakso di Bakso Mekar Jaya karena rasanya yang lezat.					
Perilaku Pasca Pembelian						
9.	Saya merasa puas dengan proses pembayaran yang saya pilih setelah membeli di Bakso Mekar Jaya.					
10.	Pengalaman pembayaran yang nyaman membuat saya ingin kembali membeli bakso di Bakso Mekar Jaya..					
Pengaruh Sosial						
11.	Saya dipengaruhi oleh lingkungan sekitar					

	dalam memilih metode pembayaran di Bakso Mekar Jaya.					
12.	Testimoni konsumen lain membuat saya tertarik untuk membeli produk di Bakso Mekar Jaya.					
Faktor Situasional						
13.	Saya sering membeli bakso di Bakso Mekar Jaya saat cuaca mendukung					
14.	Suasana yang nyaman di Bakso Mekar Jaya mendorong saya untuk membeli produk tersebut..					



## Lampiran 2. Data Sampel Penelitian

### a. Pembayaran Tunai (X1)

No	Pembayaran Tunai (X1)										Total
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	
1	4	4	2	3	3	4	3	3	4	4	34
2	3	4	3	3	4	4	3	4	5	4	37
3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	22
4	4	2	2	3	2	3	4	3	4	3	30
5	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	38
6	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	49
7	5	4	2	1	1	4	2	1	5	4	29
8	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41
9	2	2	1	1	2	1	2	1	2	1	15
10	4	4	4	4	3	4	5	4	4	4	40
11	3	1	2	1	1	1	2	1	3	1	16
12	4	2	2	3	1	3	3	3	4	3	28
13	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	27
14	5	4	5	4	3	5	4	4	5	5	44
15	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	34
16	5	3	3	3	2	4	3	3	5	4	35
17	1	2	3	3	3	3	3	3	1	3	25
18	3	3	4	3	2	4	2	3	3	4	31
19	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	21
20	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	22
21	4	2	2	3	2	3	4	3	4	3	30
22	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	38
23	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	49
24	5	4	2	1	1	4	2	1	5	4	29
25	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41
26	2	2	1	1	2	1	2	1	2	1	15
27	4	4	4	4	3	4	5	4	4	4	40
28	3	1	2	1	1	1	2	1	3	1	16
29	4	2	2	3	1	3	3	3	4	3	28
30	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	27
31	5	4	5	4	3	5	4	4	5	5	44
32	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	34
33	5	3	3	3	2	4	3	3	5	4	35
34	4	4	2	3	3	4	3	3	4	4	34

35	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	13
36	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	22
37	4	2	2	3	2	3	4	3	4	3	30
38	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	38
39	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	49
40	5	4	2	1	1	4	2	1	5	4	29
41	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41
42	2	2	1	1	2	1	2	1	2	1	15
43	4	4	4	4	3	4	5	4	4	4	40
44	3	1	2	1	1	1	2	1	3	1	16
45	4	2	2	3	1	3	3	3	4	3	28
46	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	27
47	5	4	5	4	3	5	4	4	5	5	44
48	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	34
49	5	3	3	3	2	4	3	3	5	4	35
50	1	2	3	3	3	3	3	3	1	3	25
51	3	3	4	3	2	4	2	3	3	4	31
52	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	21
53	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	22
54	3	3	4	3	2	4	2	3	3	4	31
55	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	21
56	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	22
57	4	2	2	3	3	3	4	3	4	3	31
58	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	39
59	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	49
60	5	4	2	1	1	4	2	1	5	4	29
61	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41
62	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1	14
63	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41
64	3	1	2	1	1	1	2	1	3	1	16
65	4	2	2	3	1	3	3	3	4	3	28
66	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	27
67	5	4	5	4	3	5	4	4	5	5	44
68	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	34
69	5	3	3	3	2	4	3	3	5	4	35
70	4	4	2	3	3	4	3	3	4	4	34
71	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	13
72	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	22
73	4	2	2	3	4	3	4	3	4	3	32

74	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	39
75	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	49
76	5	4	2	1	5	4	2	1	5	4	33
77	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41
78	2	2	1	1	2	1	2	1	2	1	15
79	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41
80	3	1	2	1	3	1	2	1	3	1	18
81	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	23
82	4	2	2	3	4	3	4	3	4	3	32
83	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	38
84	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	49
85	5	4	2	1	4	4	2	1	5	4	32
86	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41
87	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1	14
88	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41
89	3	1	2	1	1	1	2	1	3	1	16
90	4	2	2	3	3	3	3	3	4	2	29
91	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	27
92	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	46
93	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	34
94	5	3	3	3	4	4	3	3	5	4	37
95	4	5	3	1	1	1	1	1	4	2	23
96	2	5	1	5	5	5	4	5	5	5	42



**b. Pembayaran non Tunai (X2)**

No	Pembayaran Non Tunai (X2)														Total
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	X2.11	X2.12	X2.13	X2.14	
1	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	1	51
2	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	48
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	2	3	32
5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	54
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70
7	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	26
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	57
9	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	1	25
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	43
11	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	1	1	4	1	44
12	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	2	4	3	51
13	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	29
14	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	3	4	4	55
15	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	40
16	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
17	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	32
18	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	39
19	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
20	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
21	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	1	51
22	1	3	1	3	1	3	3	3	1	3	3	3	3	1	32
23	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	29
24	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	2	3	33
25	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	53
26	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	68
27	2	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	1	2	2	27
28	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	56
29	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	1	2	1	26
30	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	43
31	4	4	4	4	4	1	4	4	3	4	1	1	4	1	43
32	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	2	4	3	51
33	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	30

34	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	53
35	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	41
36	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	29
37	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	32
38	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	39
39	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
40	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
41	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	40
42	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
43	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	32
44	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	39
45	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
46	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	40
47	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
48	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	32
49	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	39
50	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
51	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
52	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
53	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	2	3	32
54	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	51
55	5	4	5	3	4	3	3	5	4	4	4	4	5	4	57
56	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	26
57	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	57
58	2	2	4	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	1	27
59	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	44
60	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	1	1	4	1	44
61	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	3	53
62	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	3	2	2	2	31
63	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	3	4	4	55
64	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	2	3	3	41
65	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	30
66	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	4	3	2	3	33
67	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	2	41
68	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	30
69	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	30
70	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	4	41
71	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	30
72	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	4	2	3	33

73	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	2	3	2	40
74	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	30
75	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	30
76	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	1	51
77	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	17
78	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	30
79	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	5	2	2	3	34
80	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	54
81	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	69
82	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	43
83	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	57
84	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	1	2	1	34
85	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	43
86	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	1	1	4	1	44
87	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	2	4	3	51
88	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	35
89	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	3	4	4	55
90	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	40
91	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
92	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	32
93	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	39
94	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	30
95	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	42
96	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	5	2	1	2	21

## c. Keputusan Pembelian (Y)

No	Keputusan Pembelian (Y)														Total
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
2	5	4	5	3	5	3	4	3	4	3	5	4	5	3	56
3	4	3	3	3	3	2	3	4	3	2	4	4	4	4	46
4	4	4	3	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	59
5	4	5	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	3	57
6	5	5	5	4	5	5	5	5	3	4	5	5	5	4	65
7	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	63
8	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	64
9	5	2	5	5	5	5	5	2	5	2	5	2	5	2	55
10	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	50
11	4	2	4	2	4	2	4	4	4	2	4	2	4	2	44
12	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
14	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
16	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	35
17	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
18	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
19	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	49
20	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
21	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	63
22	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	63
23	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	49
24	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	49
25	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	42
26	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
28	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
29	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	49
30	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
31	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
32	5	1	5	1	5	1	5	1	5	1	5	1	5	1	42
33	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
35	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
36	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	63

37	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	63
38	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	63
39	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	49
40	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	49
41	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	42
42	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
43	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
44	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
45	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
46	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	35
47	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
48	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
49	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	49
50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
51	5	1	5	1	5	1	5	1	5	1	5	1	5	1	42
52	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
53	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
54	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
55	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	63
56	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	63
57	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	63
58	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	49
59	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	49
60	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	42
61	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
62	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
63	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
64	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
65	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	35
66	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
67	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
68	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	49
69	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
70	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
71	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
72	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
73	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	63
74	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	63
75	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	63



76	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	49
77	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	49
78	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	42
79	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
80	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
81	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
82	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	35
83	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
84	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
85	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	49
86	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
87	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
88	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	56
89	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	49
90	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	63
91	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	63
92	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	63
93	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	49
94	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	49
95	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	49
96	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	28

### Lampiran 3. Hasil Uji Validitas

#### a. Pembayaran Tunai

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	Total
X1.1	Pearson Correlation	1	.619**	.474**	.454**	.233*	.706**	.476**	.448**	.946**	.711**	.724**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.023	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X1.2	Pearson Correlation	.619**	1	.652**	.676**	.572**	.809**	.523**	.679**	.674**	.831**	.852**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X1.3	Pearson Correlation	.474**	.652**	1	.757**	.550**	.726**	.611**	.754**	.428**	.740**	.810**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X1.4	Pearson Correlation	.454**	.676**	.757**	1	.644**	.799**	.795**	.997**	.505**	.786**	.895**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X1.5	Pearson Correlation	.233*	.572**	.550**	.644**	1	.586**	.535**	.650**	.300**	.573**	.686**
	Sig. (2-tailed)	.023	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.003	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X1.6	Pearson Correlation	.706**	.809**	.726**	.799**	.586**	1	.645**	.801**	.753**	.990**	.945**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X1.7	Pearson Correlation	.476**	.523**	.611**	.795**	.535**	.645**	1	.792**	.505**	.637**	.778**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96

X1.8	Pearson Correlation	.448**	.679**	.754**	.997**	.650**	.801**	.792**	1	.513**	.788**	.896**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X1.9	Pearson Correlation	.946**	.674**	.428**	.505**	.300**	.753**	.505**	.513**	1	.759**	.763**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.003	.000	.000	.000		.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X1.10	Pearson Correlation	.711**	.831**	.740**	.786**	.573**	.990**	.637**	.788**	.759**	1	.945**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Total	Pearson Correlation	.724**	.852**	.810**	.895**	.686**	.945**	.778**	.896**	.763**	.945**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96

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

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## b. Pembayaran non Tunai

## Correlations

		X2. 2	X2. 3	X2. 4	X2. 5	X2. 6	X2. 7	X2. 8	X2. 9	X2. 10	X2. 11	X2. 12	X2. 13	X2. 14	Tot al
X2. 2	Pearson Correlat ion	1	.90 7**	.94 7**	.91 4**	.47 9**	.89 4**	.97 2**	.91 5**	.931 **	.515 **	.528 **	.923 **	.485 **	.95 5**
	Sig. (2- tailed)		.00 0	.00 0	.00 0	.00 0	.00 0	.00 0	.00 0	.000	.000	.000	.000	.000	.00 0
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X2. 3	Pearson Correlat ion	.90 7**	1	.86 3**	.92 5**	.39 3**	.82 2**	.92 6**	.91 5**	.873 **	.450 **	.429 **	.878 **	.416 **	.90 5**
	Sig. (2- tailed)	.00 0		.00 0	.00 0	.00 0	.00 0	.00 0	.00 0	.000	.000	.000	.000	.000	.00 0
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X2. 4	Pearson Correlat ion	.94 7**	.86 3**	1	.89 5**	.43 2**	.87 4**	.94 3**	.89 7**	.901 **	.459 **	.468 **	.895 **	.453 **	.91 9**
	Sig. (2- tailed)	.00 0	.00 0		.00 0	.00 0	.00 0	.00 0	.00 0	.000	.000	.000	.000	.000	.00 0
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X2. 5	Pearson Correlat ion	.91 4**	.92 5**	.89 5**	1	.43 4**	.84 1**	.93 2**	.93 2**	.879 **	.510 **	.459 **	.883 **	.485 **	.93 0**
	Sig. (2- tailed)	.00 0	.00 0	.00 0		.00 0	.00 0	.00 0	.00 0	.000	.000	.000	.000	.000	.00 0
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X2. 6	Pearson Correlat ion	.47 9**	.39 3**	.43 2**	.43 4**	1	.39 6**	.48 9**	.46 5**	.461 **	.605 **	.821 **	.451 **	.654 **	.63 7**
	Sig. (2- tailed)	.00 0	.00 0	.00 0	.00 0		.00 0	.00 0	.00 0	.000	.000	.000	.000	.000	.00 0
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X2. 7	Pearson Correlat ion	.89 4**	.82 2**	.87 4**	.84 1**	.39 6**	1	.87 8**	.84 3**	.844 **	.427 **	.437 **	.838 **	.386 **	.86 9**
	Sig. (2- tailed)	.00 0	.00 0	.00 0	.00 0	.00 0		.00 0	.00 0	.000	.000	.000	.000	.000	.00 0

	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X2.8	Pearson	.97	.92	.94	.93	.48	.87	1	.93	.938	.495	.525	.940	.480	.96
	Correlat ion	2**	6**	3**	2**	9**	8**		3**	**	**	**	**	**	0**
	Sig. (2- tailed)	.00	.00	.00	.00	.00	.00		.00	.000	.000	.000	.000	.000	.00
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X2.9	Pearson	.91	.91	.89	.93	.46	.84	.93	1	.880	.485	.490	.884	.500	.93
	Correlat ion	5**	5**	7**	2**	5**	3**	3**		**	**	**	**	**	3**
	Sig. (2- tailed)	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00		.000	.000	.000	.000	.000	.00
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X2.10	Pearson	.93	.87	.90	.87	.46	.84	.93	.88	1	.456	.487	.875	.430	.91
	Correlat ion	1**	3**	1**	9**	1**	4**	8**	0**		**	**	**	**	3**
	Sig. (2- tailed)	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00		.000	.000	.000	.000	.00
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X2.11	Pearson	.51	.45	.45	.51	.60	.42	.49	.48	.456	1	.653	.444	.646	.65
	Correlat ion	5**	0**	9**	0**	5**	7**	5**	5**	**		**	**	**	3**
	Sig. (2- tailed)	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.000		.000	.000	.000	.00
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X2.12	Pearson	.52	.42	.46	.45	.82	.43	.52	.49	.487	.653	1	.514	.720	.67
	Correlat ion	8**	9**	8**	9**	1**	7**	5**	0**	**	**		**	**	9**
	Sig. (2- tailed)	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.000	.000		.000	.000	.00
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X2.13	Pearson	.92	.87	.89	.88	.45	.83	.94	.88	.875	.444	.514	1	.457	.91
	Correlat ion	3**	8**	5**	3**	1**	8**	0**	4**	**	**	**		**	6**
	Sig. (2- tailed)	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.000	.000	.000		.000	.00
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
X2.14	Pearson	.48	.41	.45	.48	.65	.38	.48	.50	.430	.646	.720	.457	1	.64
	Correlat ion	5**	6**	3**	5**	4**	6**	0**	0**	**	**	**	**		7**



	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Total	Pearson	.950	.900	.910	.930	.630	.860	.960	.930	.913	.653	.679	.916	.647	1
	Correlation	.5**	.5**	.9**	.0**	.7**	.9**	.0**	.3**	**	**	**	**	**	
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96

### c. Keputusan Pembelian

Correlations															
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Total
Y1	Pearson	1	.107	.980	.120	.980	.120	.970	.090	.950	.080	1.000	.100	1.000	.080
	Correlation		.7	1**	0	.7**	.8	.3**	.9	.4**	.2	.0**	.8	.0**	.5
	Sig. (2-tailed)		.298	.000	.240	.000	.210	.000	.330	.000	.420	.000	.290	.000	.410
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Y2	Pearson	.107	1	.110	.950	.110	.930	.110	.970	.060	.970	.107	.990	.107	.960
	Correlation			.7	.2**	.7	.4**	.8	.4**	.7	.0**		.2**		.9**
	Sig. (2-tailed)	.298		.250	.000	.250	.000	.250	.000	.510	.000	.298	.000	.298	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Y3	Pearson	.981	.110	1	.130	.960	.140	.950	.090	.930	.100	.981	.090	.981	.080
	Correlation	.7**	.7		.0	.8**	.8	.4**	.8	.5**	.3	.7**	.7	.7**	.4
	Sig. (2-tailed)	.000	.250		.200	.000	.140	.000	.340	.000	.310	.000	.340	.000	.410
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Y4	Pearson	.120	.950	.130	1	.120	.970	.140	.930	.110	.930	.120	.940	.120	.930
	Correlation		.2**	.0		.9	.4**	.2	.4**	.2	.9**		.4**		.8**
	Sig. (2-tailed)		.298			.298	.000	.298	.000	.298	.000		.298		.298
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96

	Sig. (2-tailed)	.244	.00	.20		.21	.00	.16	.00	.27	.00	.244	.00	.244	.00	.00
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Y5	Pearson Correlation	.987**	.117	.968**	.129	1	.148	.987**	.098	.968**	.103	.987**	.117	.987**	.084	.688**
	Sig. (2-tailed)	.000	.258	.000	.210		.150	.000	.343	.000	.316	.000	.256	.000	.417	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Y6	Pearson Correlation	.128	.934**	.148	.974**	.148	1	.161	.908**	.109	.956**	.128	.918**	.128	.937**	.790**
	Sig. (2-tailed)	.213	.000	.149	.000	.150		.117	.000	.290	.000	.213	.000	.213	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Y7	Pearson Correlation	.973**	.118	.954**	.142	.987**	.161	1	.110	.967**	.116	.973**	.119	.973**	.096	.690**
	Sig. (2-tailed)	.000	.251	.000	.168	.000	.117		.287	.000	.261	.000	.250	.000	.352	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Y8	Pearson Correlation	.099	.974**	.098	.934**	.098	.908**	.110	1	.059	.944**	.099	.974**	.099	.961**	.772**
	Sig. (2-tailed)	.337	.000	.340	.000	.343	.000	.287		.566	.000	.337	.000	.337	.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Y9	Pearson Correlation	.954**	.067	.935**	.112	.968**	.109	.967**	.059	1	.084	.954**	.069	.954**	.065	.650**
	Sig. (2-tailed)	.000	.516	.000	.276	.000	.290	.000	.566		.417	.000	.504	.000	.532	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96

Y10	Pearson Correlation		.082	.970**	.103	.939**	.103	.956**	.116	.944**	.084	1	.082	.954**	.082	.982**	.777**
		Sig. (2-tailed)	.424	.000	.317	.000	.316	.000	.261	.000	.417		.424	.000	.424	.000	.000
		N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Y11	Pearson Correlation		1.000**	.107	.981**	.120	.987**	.128	.973**	.099	.954**	.082	1	.108	1.000**	.085	.682**
		Sig. (2-tailed)	.000	.298	.000	.244	.000	.213	.000	.337	.000	.424		.295	.000	.411	.000
		N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Y12	Pearson Correlation		.108	.992**	.097	.944**	.117	.918**	.119	.974**	.069	.954**	.108	1	.108	.971**	.784**
		Sig. (2-tailed)	.295	.000	.348	.000	.256	.000	.250	.000	.504	.000	.295		.295	.000	.000
		N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Y13	Pearson Correlation		1.000**	.107	.981**	.120	.987**	.128	.973**	.099	.954**	.082	1.000**	.108	1	.085	.682**
		Sig. (2-tailed)	.000	.298	.000	.244	.000	.213	.000	.337	.000	.424	.000	.295		.411	.000
		N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Y14	Pearson Correlation		.085	.969**	.084	.938**	.084	.937**	.096	.961**	.065	.982**	.085	.971**	.085	1	.772**
		Sig. (2-tailed)	.411	.000	.416	.000	.417	.000	.352	.000	.532	.000	.411	.000	.411		.000
		N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Tot	Pearson Correlation		.682**	.790**	.678**	.789**	.688**	.790**	.690**	.772**	.650**	.777**	.682**	.784**	.682**	.772**	1

Sig. (2-tailed)	.000	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.000	.00	.000	.00
N	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96

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



#### Lampiran 4. Hasil Uji Reliabilitas

##### a. Pembayaran Tunai

###### Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.950	10

##### b. Pembayaran non Tunai

###### Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.969	14

##### c. Keputusan Pembelian

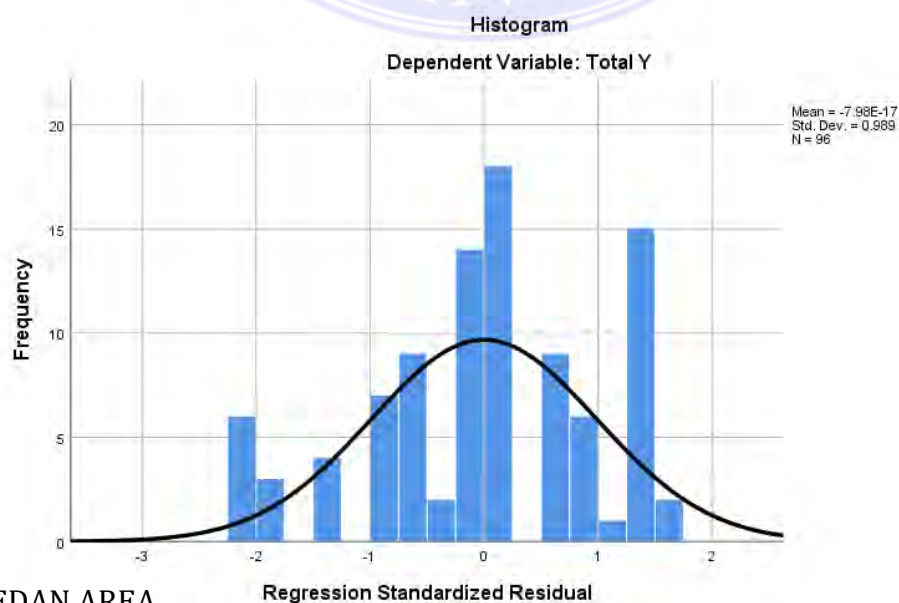
###### Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.933	14

#### Lampiran 5. Uji Asumsi Klasik

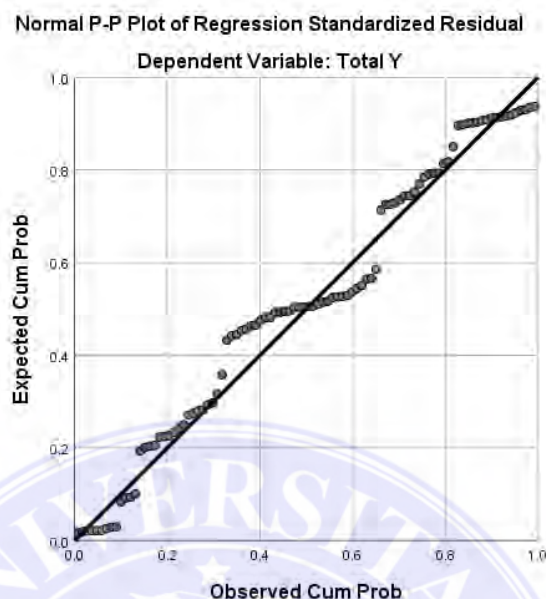
##### 1. Uji Normalitas

###### a. Grafik Histogram





### b. Probability Plot



### c. Kolmogorov-Smirnov

#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters <sup>a, b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.13450000
Most Extreme Differences	Absolute	.109
	Positive	.079
	Negative	-.109
Test Statistic		.109
Asymp. Sig. (2-tailed)		.083 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

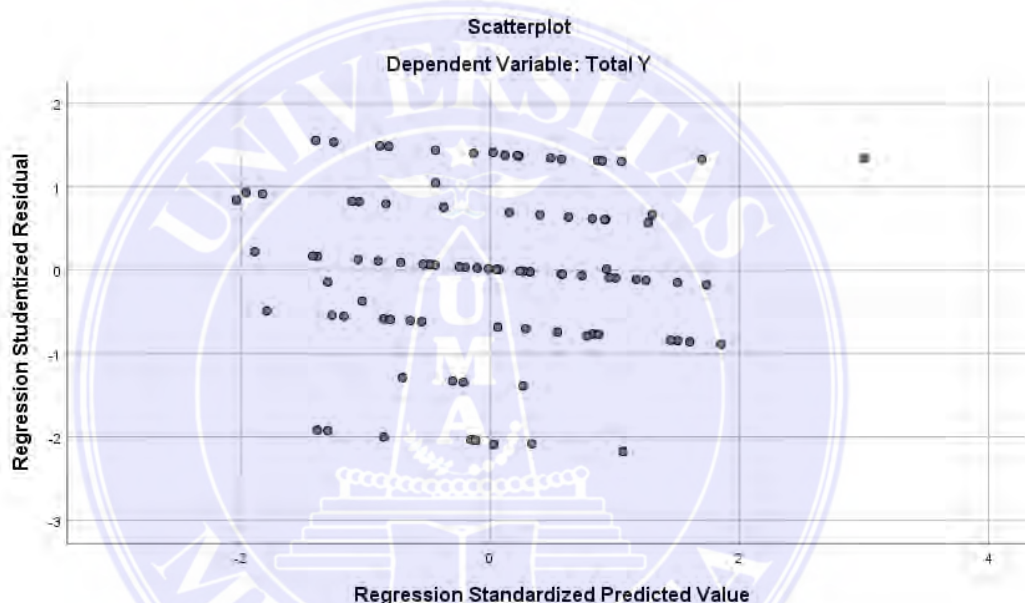
## 2. Uji Multikolinieritas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	43.930	4.972		8.835	.000		
	Total X1	.091	.106	.089	.860	.032	1.000	1.000
	Total X2	.053	.092	.060	.577	.045	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Total Y

## 3. Uji Heterokedastisitas



## Lampiran 6. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.930	.292		8.835	.000
	Total X1	.910	.106	.589	4.860	.032
	Total X2	.530	.092	.260	2.577	.045

a. Dependent Variable: Total Y

## Lampiran 7. Hasil Uji Hipotesis

### 1. Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1113.332	2	56.555	12.539	.004 <sup>b</sup>
	Residual	9639.000	93	104.984		
	Total	10752.121	95			

a. Dependent Variable: Total Y

b. Predictors: (Constant), Total X2, Total X1


### 2. Uji Parsial (Uji T)

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.930	.292		8.835	.000
	Total X1	.910	.106	.589	4.860	.032
	Total X2	.530	.092	.260	2.577	.045

a. Dependent Variable: Total Y

## Lampiran 8 Surat Pengantar Riset dari Fakultas



## UNIVERSITAS MEDAN AREA

### FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus I : Jalan Kolam Nomor 1 Medan Estate ☎ (061) 7350168 7356878 7364348 (061) 7363012 Medan 20223  
Kampus II : Jalan Setiabudi Nomor 79 / Jalan Sei Serayu Nomor 70 A ☎ (061) 8225602 (061) 8226331 Medan 20122  
Website: www.uma.ac.id E-Mail: univ\_medanarea@uma.ac.id

24 November 2024

Nomor : 4255/FEB/01.I/XI/2024  
Lamp. : -  
Perihal : Izin Research / Survey

Kepada Yth,  
Pimpinan Bakso Mekar Jaya di  
Jalan Harmonika Baru

Dengan hormat,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area di Medan, mengharapkan bantuan saudara-saudari, Bapak/Ibu kepada mahasiswa kami :


Nama : M. Syahreza  
NPM : 218320120  
Program Studi : Manajemen  
Judul : Pengaruh Sistem Pembayaran Tunai dan Non Tunai Terhadap Keputusan Pembelian Pada Bakso Mekar Jaya di Jalan Harmonika Baru

Untuk diberi surat izin mengambil data pada kantor yang sedang Bapak / Ibu Pimpin selama satu bulan. Hal ini dibutuhkan sehubungan dengan tugasnya menyusun Skripsi sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Perguruan Tinggi dengan memenuhi ketentuan dan peraturan administrasi di Instansi / Perusahaan Bapak/Ibu.

Dapat kami beritahukan bahwa Research / Survey ini dipergunakan hanya untuk kepentingan ilmiah semata-mata. Kami mohon kiranya diberikan kemudahan dalam pengambilan data yang diperlukan, serta memberikan surat keterangan yang menyatakan telah selesai melakukan penelitian.

Demikian kami sampaikan atas bantuan dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

**An. Kaprodi**  
Kepala Bidang Minat Bakat dan Inovasi Program  
Studi Manajemen



Prati, Alifio, SE, M. Si





## Lampiran 9 Balasan Surat Izin Riset Penelitian

