

**PENGARUH PENGETAHUAN PEMBELAJARAN MATERI
PERMINTAAN DAN PENAWARAN TERHADAP PERILAKU
PEMBELIAN SISWA KELAS X DI MADRASAH ALIYAH
NEGERI KUOK KECAMATAN KUOK
KABUPATEN KAMPAR**



OLEH :

**RAHMAYER
NIM. 10816002631**

**FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
1434 H/2013 M**

**PENGARUH PENGETAHUAN PEMBELAJARAN MATERI
PERMINTAAN DAN PENAWARAN TERHADAP PERILAKU
PEMBELIAN SISWA KELAS X DI MADRASAH ALIYAH
NEGERI KUOK KABUPATEN KAMPAR**

Skripsi
Diajukan untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Pendidikan
(S.Pd.)



Oleh

**RAHMAYER
NIM. 10816002631**

**PROGRAM STUDI PEN`DIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS TERBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
1434 H/2013 M**

ABSTRAK

Rahmayer (2013) : Pengaruh Pemahaman Pembelajaran Materi Permintaan dan Penawaran Terhadap perilaku pembelian Siswa Kelas X di Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.

Penelitian ini terdiri dari dua variabel, yaitu pemahaman pembelajaran materi permintaan dan penawaran (variabel bebas/independen atau variabel x) dan perilaku pembelian siswa (variabel terikat/dependent atau variabel y). Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pemahaman pembelajaran materi permintaan dan penawaran perilaku pembelian siswa kelas x Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar. Sedangkan rumusan masalahnya adalah apakah ada pengaruh yang signifikan antara pemahaman pembelajaran materi permintaan dan penawaran terhadap perilaku pembelian siswa kelas x Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.

Subjek dalam penelitian ini adalah seluruh siswa kelas x madrasah aliyah negeri kuok Kecamatan kuok Kabupaten Kampar. Sedangkan objektifnya adalah materi permintaan dan penawaran dan pengaruhnya terhadap perilaku pembelian siswa kelas x madrasah aliyah negeri kuok kecamatan kuok kabupaten kampar. populasinya adalah seluruh siswa kelas x madrasah aliyah negeri kuok kecamatan kuok kabupaten kampar sebanyak 5 lokal yang berjumlah 184 orang, karena besarnya jumlah populasi maka penulis mengambil sampel 65 siswa dari jumlah populasi. Pengumpulan data diambil melalui tes, angket dan dokumentasi. data yang terkumpul, sesuai dengan jenis penelitian ini yaitu menggunakan teknik random sampling

Hasil pengujian hipotesis ditemukan bahwa antara pemahaman pembelajaran materi permintaan dan penawaran (x) dengan perilaku pembelian siswa (Y) dengan hasil analisis product moment yaitu r observasi (0,553) lebih besar dari r tabel baik pada signifikan 5% (0.250) dan 1% (0.325), H_0 ditolak dan H_a diterima, yang artinya terdapat pengaruh positif yang signifikan antara pemahaman pembelajaran materi permintaan dan penawaran terhadap perilaku pembelian siswa di MAN Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.

ABSTRACT

Rahmayer (2013): The Effect of Learning Knowledge of Supply and Demand Material toward Students' Economical at the Tenth Year Students at State Madrasah Aliyah Kuok Sub-District of Kuwok the Regency of Kampar.

The study consisted of two variables both are learning knowledge of supply and demand material (independent variable or X variable and students' economical (dependent variable Y variable). The purpose of study was to find out the effect of learning knowledge of supply and demand material toward students' economical at the tenth year students at state Madrasah Aliyah Kuok sub-district of Kuwok the regency of Kampar. The formulation of study was whether there is significant effect between learning knowledge of supply and demand material toward students' economical at the tenth year students at state Madrasah Aliyah Kuok sub-district of Kuwok the regency of Kampar.

The subject of study was all tenth year students of state Madrasah Aliyah Kuok sub-district of Kuwok the regency of Kampar and the object was learning knowledge of supply and demand material toward students' economical at the tenth year students at state Madrasah Aliyah Kuok sub-district of Kuwok the regency of Kampar. The population of study was all tenth year students at state Madrasah Aliyah Kuok sub-district of Kuwok the regency of Kampar form five classes numbering 184 students then the writer took the samples 65 students. The data collection techniques were test, and documentation. The data which have been collected agreed with the kind of study using random sampling.

The results of hypothesis test indicated that between learning knowledge of supply and demand (X) students' economical (Y) with product moment analysis it is r observation (0.555) higher than r table at significant level of 5% (0.250) and 1% (0.325), null hypothesis was rejected and alternative hypothesis was accepted that means there is positive significant effect between learning knowledge of supply and demand material toward students' economical at the tenth year students at state Madrasah Aliyah Kuok sub-district of Kuwok the regency of Kampar.

رحمايير (2103): تأثير المعارف التعليمية في المادة العرض و الطلب إلى اقتصادية طلاب الصف
سة العالية الحكومية كوك بمرکز كوك منطقة كمبار.

تتكون الدراسة من المتغيرين هما المعارف التعليمية في المادة العرض و الطلب و هو متغير مستقل أو متغير (X) و اقتصادية الطلاب (متغير غير مستقل أو متغير Y). تهدف الدراسة لمعرفة تأثير المعارف التعليمية في المادة العرض و الطلب إلى اقتصادية طلاب الصف العاشر بالمدرسة العالية الحكومية كوك بمرکز كوك منطقة كمبار. وصياغة المشكلة في هذه الدراسة هي سواء هناك تأثير المعارف التعليمية في المادة العرض و الطلب إلى اقتصادية طلاب الصف العاشر بالمدرسة العالية الحكومية كوك بمرکز ك

المواضيع في هذه الدراسة هي جميع طلاب الصف العاشر بالمدرسة العالية الحكومية كوك بمرکز كوك منطقة كمبار ثم الهدف في هذه الدراسة هو المادة العرض و الطلب إلى اقتصادية طلاب الصف العاشر بالمدرسة العالية الحكومية كوك بمرکز كوك منطقة كمبار. الأفراد في هذه الدراسة جميع طلاب الصف العاشر بالمدرسة العالية الحكومية كوك بمرکز كوك منطقة كمبار بقدر خمسة فصول ما فيها 184 طالب ثم أخذت الباحثة العينات بقدر 65 طالبا. تقنيات جمع البيانات في هذه الدراسة هي الاختبار، الاستبيان و التوثيق. كانت البيانات المجموعة هي البيانات المناسبة على نوع هذه الدراسة و هي باستخدام تقنية عينة عشوائية.

كانت حصول اختبار الفرضية فإن بين المادة العرض و الطلب (X) و اقتصادية طلاب (Y)

5 حصول تحليل فرودوك مومين و هي ر الملاحظة (س0 555)
(250 0) 1 (325 0)، لذلك كانت الفرضية الصفرية مرفوضة و الفرضية البديلة مقبولة أن هناك تأثير إيجابي بين المعارف التعليمية في المادة العرض و الطلب إلى اقتصادية طلاب الصف العاشر بالمدرسة العالية الحكومية كوك بمرکز كوك منطقة كمبار.

PENGHARGAAN

Puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik. Shalawat beserta salam senantiasa kita hadiahkan kepada baginda Rasulullah SAW., keluarga, sahabat, dan kaum muslimin, semoga kita tetap istiqamah dalam menjalankan ajaran-ajarannya untuk mengarungi kehidupan hingga akhir hayat.

Skripsi dengan judul *“Pengaruh Pemahaman Pembelajaran Materi permintaan dan Penawaran terhadap Perilaku pembelian Siswa Kelas X di Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar”* merupakan hasil karya ilmiah yang disusun untuk memenuhi sebagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S. Pd.) pada program studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan baik dari segi bahasa, kata-kata, pembahasan maupun pemikiran yang penulis sumbangkan. Jauh dari hal itu, penulis sangat bersyukur jika skripsi ini dapat berguna dan dapat dijadikan bahan masukan khususnya bagi penulis sendiri maupun pembaca pada umumnya. Penyelesaian skripsi ini tentunya tidak terlepas dari kerjasama dan peran orang-orang yang ada di sekeliling penulis, yang telah menyumbangkan tenaga, pikiran maupun materinya demi tercapainya tujuan dari

penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang setulusnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. M. Nazir selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau beserta seluruh jajaran Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Ibu Dr. Hj. Helmiati, M. Ag. selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Bapak Ansharullah, S. P, M. Ec. selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Terima kasih atas segala bantuan dan bimbingan akademik yang diberikan kepada penulis.
4. Bapak Dicky hartanto,S.Pi,MM. selaku sekretaris program studi pendidikan ekonomi dan pembimbing bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini yang telah begitu banyak memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis, maka penulis mengucapkan terima kasih banyak atas bantuan dan arahnya.
5. Ayahanda Auzar dan Ibunda Aropah tercinta yang selalu mendo'akan penulis, memberikan motivasi, tenaga dan materinya yang tiada terhingga demi keberhasilan penulis dalam menggapai cita-cita.
6. Saudara-saudaraku Islami, ewis amelia, ricky irawan, dan oktari septiani putri yang turut memberikan motivasi dan mendo'akan penulis dalam penyusunan skripsi ini, penulis mengucapkan terima kasih..

7. Teman-teman seperjuangan yang berada di Program Studi Pendidikan Ekonomi angkatan 2008 yang juga turut memberikan motivasi bagi penulis, terima kasih penulis ucapkan atas bantuan, dukungan dan motivasinya. Semoga kita semua kelak menjadi orang-orang yang sukses.

Seluruh pihak yang telah banyak membantu yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu namanya, *Jazakumullah Khairan Katsiron* atas bantuan yang telah kalian berikan. Saran dan kritikan yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi penyempurnaan skripsi ini ke arah yang lebih baik. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya. Aamiin

Pekanbaru, 29 Mei 2013

Penulis

RAHMAYER

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN	i
PENGESAHAN.....	ii
PENGHARGAAN.....	iii
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Penegasan Istilah.....	5
1. Permasalahan	7
2. Identifikasi Masalah.....	7
3. Batasan Masalah	7
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian	8
1. Tujuan Penelitian	8
2. Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Konsep Teoritis	10
1. Pengetahuan Pembelajaran Materi Permintaan dan Penawaran	10
2. Perilaku Pembelian	17
3. Pengaruh Pengetahuan Pembelajaran Terhadap Perilaku	26
B. Penelitian yang Relevan.....	26
C. Konsep Operasional	27
D. Asumsi Dasar dan Hipotesis	30
1. Asumsi Dasar	30
2. Hipotesis	30
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	31
B. Subjek dan Objek Penelitian	31
C. Populasi dan Sampel	31
1. Populasi	31
2. Sampel	31
D. Teknik Pengumpulan Data.....	32
E. Validitas dan Reabilitas	33

F. Teknik Analisis Data.....	37
1. Teknik Pengolahan Data.....	37
2. Langkah-Langkah Menganalisis Data.....	37

BAB IV PENYAJIAN DATA

a. Deskripsi Madrasah Aliyah Negeri Kuok.....	40
1. Sejarah Berdirinya.....	40
2. Sumber Daya Manusia.....	41
3. Keadaan Siswa.....	46
4. Sarana Prasarana.....	47
b. Penyajian Data.....	51
1. Data tentang Pengetahuan Pembelajaran Materi Permintaan dan Penawaran Siswa Kelas X MAN Kuok Kabupaten Kampar.....	52
2. Data tentang Perilaku Pembelian Siswa Kelas MAN Kuok Kabupaten Kampar.....	55
c. Analisis Data Pengaruh Pembelajaran Materi Permintaan dan Penawaran Terhadap Perilaku Pembelian Siswa Kelas X Man Kuok Kabupaten Kampar.....	54
a. Perubahan Data Ordinal Ke Data Interval.....	66
b. Uji Linieritas.....	69
c. Uji Hipotesis.....	69
d. Kontribusi Pengaruh Pengetahuan Materi Permintaan dan Penawaran Terhadap Perilaku Pembelian.....	70

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	74
B. Saran.....	75

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendidikan merupakan usaha atau proses yang ditujukan untuk membina kualitas siswa dalam mengembangkan potensi-potensi yang ada pada dirinya agar dengan potensi dan kapasitas pribadi yang ada, siswa mampu hidup secara mandiri dan mampu menolong dirinya dalam menghadapi permasalahan dalam kehidupan sehari-hari.

Pendidikan pada umumnya mengupayakan pengembangan tiga aspek kepribadian siswa, yaitu kognitif, afektif, dan psikomotorik. Hal ini dijelaskan di dalam undang-undang No. 20 Tahun 2003 Pasal 3. bahwa pendidikan nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk berkembangnya potensi siswa agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri, dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab.¹

Prilaku merupakan salah satu ranah afektif yang penting ditingkatkan di dalam diri siswa. Sebagaimana menurut Syafinuddin Al-Mandari dalam Nurla Isna Aunillah bahwa pada hakikatnya pendidikan dilaksanakan bukan sekedar untuk mengejar nilai-nilai, melainkan memberikan pengarahan kepada setiap orang agar dapat bertindak dan bersikap benar sesuai dengan kaidah-kaidah dan spirit keilmuan yang dipelajari.² Jelaslah bahwa tujuan pendidikan bukan hanya mengarahkan siswa agar dapat menguasai materi pelajaran saja tetapi juga perilaku siswa ¹ dengan ilmu yang telah dipelajarinya.

¹ Wina Sanjaya, *Strategi Pembelajaran Berorientasi Standar Proses Pendidikan*, Jakarta: Kencana, 2011, hal, 273.

² Nurla Isna Aunillah, *Panduan Menerapkan Pendidikan Karakter di Sekolah*, Jogjakarta: Laksana, 2011, hal, 10.

Perilaku adalah respon individu terhadap stimulus atau suatu tindakan yang diamati dan mempunyai frekuensi spesifik, durasi, dan tujuan baik didasari maupun tidak.³ Paul Massen, dkk, dan David Krech, dkk berpendapat sikap itu merupakan suatu sistem dari tiga komponen yang saling berhubungan, yaitu *kognisi* (pengenalan), *feeling* (perasaan), dan *action tendency* (kecenderungan untuk bertindak).⁴ Salah satu perilaku yang penting dibentuk dalam diri siswa yaitu perilaku pembelian.⁵⁶

Perilaku pembelian ini bisa dipelajari oleh siswa dalam materi permintaan dan penawaran. Perilaku pembelian ini perlu dimiliki seseorang dalam rangka mengatur keperluannya. Perilaku pembelian memiliki hubungan dengan materi permintaan dan penawaran. Materi permintaan dan penawaran merupakan materi yang mengatur perilaku konsumen dalam melakukan pemilihan barang yang akan dikonsumsi. Materi permintaan dan penawaran juga memaparkan serta menanamkan bagaimana seseorang berperilaku sesuai dengan keadaan keuangan berdasarkan berbagai faktor.

Pembelajaran pada hakikatnya adalah proses interaksi antara siswa dengan lingkungannya, sehingga terjadi perubahan perilaku kearah yang lebih baik. Dalam interaksi tersebut banyak sekali faktor yang mempengaruhinya, baik faktor internal yang datang dari dalam individu maupun eksternal yang datang dari lingkungan.⁷

Tujuan pembelajaran yang ingin dicapai adalah siswa mampu mendeskripsikan masalah permintaan dan penawaran yang tidak terbatas. Tujuan pembelajaran ini akan dijelaskan oleh guru melalui proses belajar mengajar. Dengan kata lain, setelah mempelajari materi permintaan dan penawaran yang disampaikan oleh guru diharapkan

³ Nana Sudjana, *Penilaian Hasil Proses Belajar Mengajar*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009, hal. 80.

⁴ Syamsu Yusuf, *Landasan Bimbingan dan Konsling*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006, Hal. 169

⁵ Moh. Masrun S, dkk, *Senang Belajar Agama Islam*, Jakarta: Erlangga, 2006, hal.31.

⁶ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006, hal.33.

⁷ E. Mulyasa, *Kurikulum Berbasis Kompetensi Konsep, Karakteristik, dan Implementasi*, Bandung: Rosda karya, 2006, hal. 100.

siswa secara praktek dapat melakukan tindakan atau menerapkan perilaku pembelian suatu barang dalam kaitannya dengan alat pemuas kebutuhan yang terbatas tersebut. Dengan perilaku pembelian tersebut diharapkan pula pemenuhan akan kebutuhan yang diinginkan dapat dicapai.

Penerapan hal tersebut, menjadi salah satu tugas guru khususnya guru ekonomi untuk dapat memberikan contoh dalam kehidupan sehari-hari. Dengan mempelajari materi permintaan dan penawaran diharapkan siswa dapat memahami dan menerapkan perilaku pembelian serta dapat menyusun skala prioritas.

Berdasarkan teori di atas penulis memberikan sebuah asumsi tentang pembelajaran materi permintaan dan penawaran bahwa “jika pembelajaran materi permintaan dan penawaran telah diajarkan kepada siswa dengan baik, maka kemungkinan dapat mempengaruhi perilaku pembelian siswa”.

Berdasarkan hasil pengamatan awal penulis di Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar bahwasanya peneliti menemukan pembelajaran materi permintaan dan penawaran telah dilakukan dengan baik yang ditandai dengan adanya strategi pembelajaran yang baik oleh guru ekonomi, guru menggunakan RPP yang disesuaikan dengan kurikulum KTSP dan tujuan pembelajaran materi permintaan dan penawaran. Teknik pembelajaran yang dilakukan oleh guru adalah menggunakan metode ceramah, diskusi, pemecahan masalah, pengamatan, dan presentasi. Materi yang diberikan kepada siswa dalam pembelajaran permintaan dan penawaran secara umum meliputi:

1. Pengertian permintaan dan penawaran
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran
3. Kurva permintaan dan penawaran
4. Hukum permintaan dan penawaran

5. Fungsi permintaan dan penawaran

Pembelajaran materi permintaan dan penawaran telah diajarkan kepada siswa maka siswa akan memperoleh pengetahuan seputar permintaan dan penawaran serta diharapkan mampu melakukan penghematan sumber daya yang ada seperti penghematan uang dan waktu. Namun Berdasarkan hasil pengamatan awal penulis disekolah Madrasah Aliyah Negeri Kuok bahwasanya peneliti menemukan pembelajaran materi permintaan dan penawaran telah dilakukan dengan baik, namun penulis menemukan adanya gejala-gejala sebagai berikut :

1. Masih terdapat siswa yang mengutamakan membeli accesories daripada membeli buku sekolah
2. Masih terdapat siswa yang mengantuk ketika guru menjelaskan materi permintaan dan penawaran
3. Masih terdapat siswa yang kurang paham terhadap materi permintaan dan penawaran
4. Masih terdapat hasil belajar siswa dibawah KKM

Berdasarkan hal di atas ,penulis ingin melihat dan mengetahui serta membuktikan melalui penelitian apakah benar, prilaku pembelian yang dilakukan oleh siswa berhubungan dengan pemahaman materi permintaan dan penawaran. Maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan Pembelajaran Materi Permintaandan Penawaran TerhadapPerilaku Pembelian Siswa Kelas X Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.**

B. Penegasan Istilah

Memahami istilah yang digunakan pada judul penelitian ini, maka penulis perlu mengemukakan penjelasan tentang hal-hal yang berkenaan dengan judul penelitian tersebut agar tidak terjadi kesalahpahaman dan kekeliruan, yaitu:

1. Pengaruh

Pengaruh adalah kekuatan yang ada atau timbul dari sesuatu, seperti orang, benda yang turut membentuk waktu, kepercayaan atau perbuatan seseorang⁸ Pengaruh dalam penelitian ini adalah pengaruh yang dihasilkan setelah siswa mempelajari materi permintaan dan penawaran terhadap sikap hemat.

2. Pengetahuan Pembelajaran materi permintaan dan penawaran

Pengetahuan merupakan segala sesuatu yang diketahui. Pembelajaran adalah suatu kombinasi yang tersusun meliputi unsur-unsur manusiawi, material, fasilitas, perlengkapan dan prosedur yang saling mempengaruhi mencapai tujuan pembelajaran.⁹ Pembelajaran dalam penelitian ini adalah segala isi kurikulum yang harus dikuasai siswa yang sesuai dengan kompetensi dasar dan pencapaian standar kompetensi

Maksud pengetahuan pembelajaran materi permintaan dan penawaran didalam penelitian ini adalah hasil belajar siswa pada materi permintaan dan penawaran.

3. Perilaku pembelian

Perilaku Pembelian Konsumen adalah Perilaku pembelian Konsumen akhir (individu dan rumah tangga) yang membeli barang atau jasa untuk konsumsi pribadi.

C. Masalah Penelitian

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

- a. Perilaku pembelian siswa belum maksimal**

⁸ Peter Salim, Yenny Salim, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, Jakarta; Modern English Press, ed.1, 1991, hal.1126

⁹ Oemar Hamalik, *Kurikulum dan Pembelajaran*, Jakarta; PT. Bumi Aksara, 2005., hal 57

- b. Pemahaman siswa terhadap materi permintaan dan penawaran belum maksimal
- c. Hasil belajar siswa belum maksimal
- d. Pengaruh pemahaman pembelajaran materi permintaan dan penawaran terhadap perilaku pembelian siswa belum maksimal

2. Batasan Masalah

Mengingat banyaknya permasalahan yang terdapat pada pembeberan di atas, dan karena keterbatasan waktu, tenaga, dana, serta agar lebih terarahnya penelitian ini, maka penulis membatasi permasalahan yang akan diteliti hanya berkenaan dengan Pengaruh Pengetahuan Pembelajaran Materi Permintaan dan Penawaran terhadap Perilaku Pembelian siswa kelas X Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.

3. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah maka dapat dirumuskan permasalahannya yaitu : apakah ada pengaruh yang signifikan antara Pengetahuan Pembelajaran Materi Permintaan dan Penawaran Terhadap Perilaku Pembelian Kelas X Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengetahuan pengaruh pembelajaran materi permintaan dan penawaran terhadap Perilaku Pembelian siswa kelas X Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat bagi pihak yang terkait yaitu :

a. Bagi Peneliti

Untuk mengetahui seberapa besar pengetahuan siswa terhadap materi permintaan dan penawaran terhadap Perilaku Pembelian siswa Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.

b. Bagi Kepala Sekolah

Sebagai bahan masukan bagi Kepala Sekolah dalam mengambil kebijaksanaan yang berhubungan dengan tingkat Perilaku Pembelian siswa Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.

c. Bagi Guru

Sabagai bahan masukan dalam membimbing siswa untuk dapat menggunakan uangnya secara efektif.

d. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu peneliti lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Konsep Teoretis

1. Pengetahuan Pembelajaran Materi Permintaan dan Penawaran

a. Pengertian Pembelajaran

Pengetahuan merupakan hasil “tahu” dan ini terjadi setelah orang melakukan penginderaan terhadap suatu objek tertentu. Penginderaan terjadi melalui panca indera manusia yaitu : indera penglihatan, pendengaran, penciuman rasa dan raba. Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh mata dan telinga. Sedangkan menurut kamus besar bahasa Indonesia, Pengetahuan adalah segala sesuatu yang diketahui, segala sesuatu yang diketahui berkenaan dengan hal (mata pelajaran)

Pembelajaran pada hakikatnya adalah proses interaksi antara siswa dengan lingkungannya, sehingga terjadi perubahan perilaku kearah yang lebih baik. Dalam interaksi tersebut banyak sekali faktor yang mempengaruhinya, baik faktor internal yang datang dari dalam individu maupun eksternal yang datang dari lingkungan.¹

Proses pembelajaran aktivitasnya dalam bentuk interaksi belajar mengajar dalam suasana interaksi edukatif, yaitu interaksi yang sadar akan tujuan. Interaksi yang telah direncanakan untuk suatu tujuan tertentu setidaknya pencapaian tujuan intruksionl atau tujuan pembelajaran yang telah di rumuskan dalam satuan pelajaran. Kegiatan pembelajaran yang telah diprogramkan guru merupakan kegiatan integralistik antar 10 dik dengan siswa. Kegiatan pembelajaran secara metodologis berakar dari pihak pendidik yaitu guru, dan kegiatan belajar secara

¹ E. Mulyasa, *Kurikulum Berbasis Kompetensi Konsep, Krakteristik, dan Implementasi*, Bandung: Rosda karya, 2006, hal. 100.

pedagogis terjadi pada diri siswa. Menurut Knirk dan Gustafson pembelajaran merupakan suatu proses yang sistematis melalui tahap rancangan, pelaksanaan, dan evaluasi.² Tugas guru yang paling utama dalam pembelajaran adalah mengkondisikan lingkungan agar menunjang terjadinya perubahan perilaku pada siswa.

Bahan atau materi pelajaran adalah segala sesuatu yang menjadi isi kurikulum yang harus dikuasai oleh siswa sesuai dengan kompetensi dasar dalam rangka pencapaian standar kompetensi setiap mata pelajaran dalam satuan pendidikan tertentu. Materi pelajaran merupakan bagian terpenting dalam proses pembelajaran, bahkan dalam pengajaran yang berpusat pada materi pelajaran (*subject-centered teaching*), materi pelajaran merupakan inti dari kegiatan pembelajaran.³

Menurut silabus materi pelajaran permintaan dan penawaran yaitu sebagai berikut:

- 1) Mendiskripsikan pengertian permintaan dan penawaran
- 2) Mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran.
- 3) Mendiskripsikan hukum permintaan dan penawaran serta asumsi-asumsi yang mendasarinya.
- 4) Memberikan contoh penerapan hukum permintaan dan penawaran dalam kehidupan bermasyarakat.
- 5) Menggambar kurva permintaan dan penawaran.
- 6) Mendiskripsikan fungsi permintaan dan penawaran.⁴

b. Permintaan dan kurva permintaan

² Slameto, *Belajar dan Faktor yang Mempengaruhinya*, Jakarta: Rineka Cipta, 2003, hal. 54.

³ Wina Sanjaya, *Perencanaan dan Desain Sistem Pembelajaran*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal.

⁴ Silabus Ekonomi kelas X semester 1 MAN Kuok.

Permintaan adalah berbagai jumlah barang yang diminta pada berbagai tingkat harga. Teori permintaan menerangkan tentang sifat permintaan para pembeli terhadap suatu barang. Teori permintaan menerangkan tentang ciri hubungan antara jumlah permintaan dan harga.⁵ Sedangkan menurut Salvatore, permintaan adalah jumlah barang atau jasa yang bersedia dibeli individu selama periode waktu tertentu tergantung pada harga komoditi itu, pendapatan nominal, harga barang dan cita rasa individu.⁶

Permintaan individu atau perseorangan adalah permintaan setiap orang terhadap suatu barang. Selain harga, faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan suatu barang sebenarnya yang perlu kita perhatikan adalah harga dan ketersediaan barang yang berkaitan (bisa barang substitusi dan barang komplementer), pendapatan konsumen, dan selera konsumen terhadap suatu barang.⁷

Ada tiga hal yang berkaitan dengan konsep permintaan:

- a. Jumlah barang yang diminta merupakan jumlah yang diinginkan. hal ini menunjukkan banyaknya barang yang ingin dibeli konsumen berdasarkan harga barang tersebut, harga barang lain, pendapatan dan selera.
- b. Keinginan konsumen untuk membeli barang disertai dengan kemampuan untuk membeli.
- c. Jumlah barang yang diminta dinyatakan dalam satuan tertentu.

Berdasarkan definisi-definisi diatas, dapat penulis simpulkan bahwa permintaan adalah jumlah barang dan jasa yang diinginkan dan disertai kemampuan untuk membeli barang tersebut pada tingkat harga tertentu.

⁵ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006, hal, 75.

⁶ Dominick Salvatore, *Ekonomi Internasional*, Jakarta: Erlangga, 1997, hal, 19.

⁷ Sumaryati, *faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan suatu barang*(<http://elearning.upnjatim.ac.id/courses>.)

Permintaan seseorang kepada suatu barang ditentukan oleh banyak faktor.

Di antara faktor-faktor tersebut yang terpenting adalah sebagai berikut:

- 1) Harga barang itu sendiri
- 2) Harga barang lain yang berkaitan erat dengan barang tersebut
- 3) Pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat
- 4) Corak distribusi pendapatan dalam masyarakat
- 5) Cita rasa masyarakat
- 6) Jumlah penduduk
- 7) Ramalan mengenai keadaan di masa yang akan datang⁸

Hukum permintaan menjelaskan sifat hubungan antara permintaan suatu barang dengan tingkat harganya. Hukum permintaan pada hakikatnya merupakan suatu hipotesis yang menyatakan:

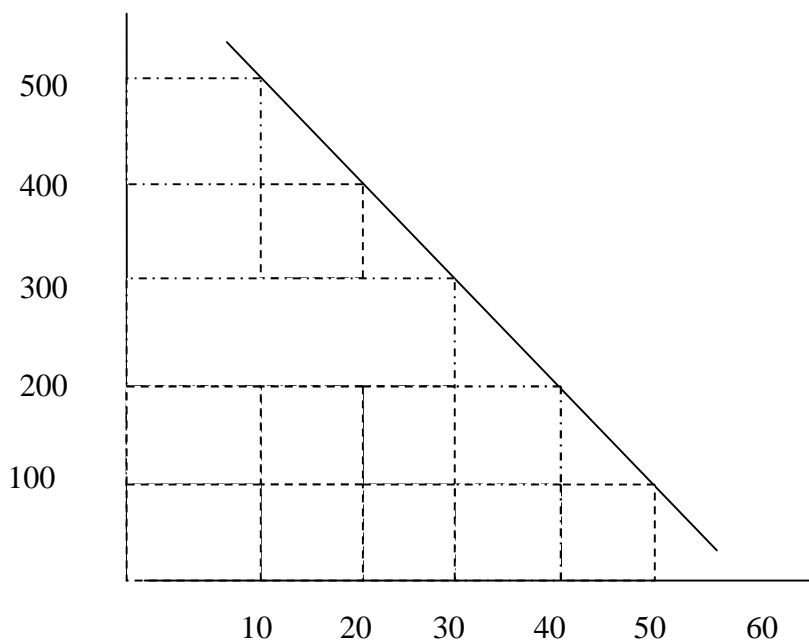
Makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, makin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut.⁹

Kurva permintaan dapat didefinisikan sebagai suatu kurva yang menggambarkan sifat hubungan antara harga suatu barang tertentu dengan jumlah barang tersebut yang diminta para pembeli. Kurva permintaan berbagai jenis barang pada umumnya menurun dari kiri atas ke bawah.

⁸ Rusdarti kumurianto, 2012. *Ekonomi SMA dan MA*. Semarang: platinum, hal 67

⁹ *Ibid*, hal, 76.

gambar.1 kurva permintaan



c. Pengertian Penawaran dan Kurva Penawaran

Penawaran merupakan jumlah barang dan jasa yang tersedia dan dapat ditawarkan oleh produsen kepada konsumen pada setiap harga selama waktu tertentu. Pengertian ini berlaku dengan mengangap hal-hal lain selain harga dianggap konstan. teori penawaran menerangkan sifat para penjual dalam menawarkan suatu barang yang akan dijualnya.

Berdasarkan defenisi diatas, dapat penulis simpulkan bahwa penawaran adalah jumlah barang dan jasa yang telah tersedia dan dapat ditawarkan oleh penjual kepada konsumen.

Keinginan para penjual dalam menawarkan barangnya pada berbagai tingkat harga ditentukan oleh berbagai faktor, yaitu:

- 1) Harga barang itu sendiri
- 2) Harga barang-barang lain
- 3) Biaya produksi
- 4) Tujuan-tujuan operasi perusahaan tersebut

5) Tingkat teknologi yang digunakan¹⁰

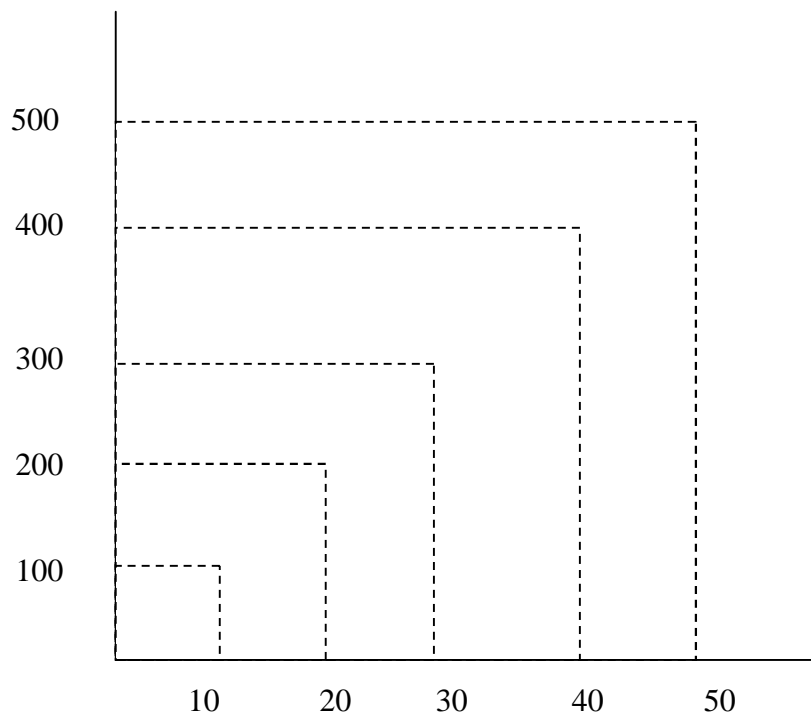
Hukum penawaran adalah suatu pernyataan yang menjelaskan tentang sifat hubungan antara harga suatu barang dan jumlah barang tersebut yang ditawarkan para penjual. hukum penawaran pada dasarnya menyatakan bahwa:

Makin tinggi harga suatu barang, semakin banyak jumlah barang tersebut akan ditawarkan oleh para penjual. sebaliknya, makin rendah harga suatu barang, semakin sedikit jumlah barang tersebut yang ditawarkan.

Kurva penawaran adalah suatu kurva yang menunjukkan hubungan antara harga suatu barang tertentu dengan jumlah barang tersebut yang ditawarkan. pada umumnya kurva penawaran menaik dari kiri bawah ke kanan atas.

¹⁰ *ibid*, hal 75

Gambar. 2 Kurva Penawaran:



Rumus yang digunakan dalam mencari fungsi penawaran sama dengan rumus dalam fungsi permintaan.

2. Perilaku pembelian

a. Pengertian perilaku

Perilaku adalah respon individu terhadap suatu stimulus atau suatu tindakan yang dapat diamati dan mempunyai frekuensi spesifik, durasi dan tujuan baik didasari maupun tidak. Perilaku merupakan kumpulan berbagai faktor yang saling berinteraksi¹¹. Teori perilaku adalah teori yang menjelaskan bahwa suatu perilaku tertentu dapat membedakan pemimpin dan bukan pemimpin pada orang-orang.

¹¹ A Wawan dan dewi M, *Teori dan Pengukuran Pengetahuan, Sikap, dan perilaku Manusia*, Jakarta: Nuha Medika. Hal 48.

Skinner (1938) seorang ahli perilaku mengemukakan bahwa perilaku merupakan hasil hubungan antara perangsang dan tanggapan dan respons. Ia membedakan antara 2 respons¹² yaitu:

a. Respondent respons atau reflexive respons

Adalah respons yang ditimbulkan oleh rangsangan-rangsangan tertentu. Rangsangan-rangsangan semacam itu disebut eliciting stimuli karena menimbulkan respon-respon yang relatif tetap.

b. Operant respons atau instrumental respons

Adalah respon yang timbul dan berkembangnya diikuti oleh perangsang tertentu. Perangsang semacam itu disebut reinforcing stimuli atau reinforcer karena perangsangan tersebut memperkuat respon yang telah dilakukan oleh organisme.

1. Prosedur Pembentukan Perilaku

Prosedur pembentukan perilaku menurut Skinner adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan identifikasi tentang hal-hal yang merupakan penguat atau reinforcer berupa hadiah-hadiah atau rewards bagi perilaku yang akan dibentuk.
- b. Melakukan analisis untuk mengidentifikasi komponen-komponen kecil yang membentuk perilaku yang dikehendaki.
- c. Dengan menggunakan secara urut komponen tersebut sebagai tujuan sementara, mengidentifikasi hadiah untuk masing-masing komponen tersebut.
- d. Melakukan pembentukan perilaku dengan menggunakan urutan komponen yang telah tersusun itu.

2. Bentuk-bentuk Perilaku

¹² Ibid, hal 50

Secara operasional perilaku dapat diartikan suatu respon organisme atau seseorang terhadap rangsangan dari luar subjek tersebut. respon ini berbentuk 2 macam¹³, yaitu:

a. Bentuk pasif

Adalah respon internal yaitu yang terjadi didalam diri manusia dan tidak secara langsung dapat terlihat oleh orang lain, misalnya berpikir, tanggapan atau sikap batin dan pengetahuan.

b. Bentuk aktif

Adalah apabila perilaku itu jelas dapat diobservasi secara langsung.

b. Pembelian

Pengertian Pembelian adalah Suatu peristiwa atau tindakan yang dilakukan oleh dua belah pihak dengan tujuan menukarkan barang atau jasa dengan menggunakan alat transaksi yang sah dan sama-sama memiliki kesepakatan dalam transaksinya, dalam pembelian terkadang akan terjadi tawar menawar antara pembeli dan penjual hingga mendapatkan kesepakatan harga yang kemudian akan melakukan transaksi penukaran barang atau jasa dengan alat tukar yang sah dan di sepakati kedua belah pihak

1. Tugas Pembelian :

- a. Melakukan transaksi pembelian pada waktu dan tempat yang tepat
- b. Barang yang dibeli memiliki manfaat dan fungsi yang diperlukan
- c. Sebelum membeli membandingkan harga dari tempat yang berbeda
- d. Bertanggung jawab atas pelaksanaan pembelian barang atau jasa
- e. Barang yang dibeli kemungkinan dapat dijual kembali
- f. Sebelum membeli lakukan periksalah harga pasar yang ada

¹³ Ibid, hal 54

2. Manfaat Pembelian :

- a. Mendapatkan barang hasil pembelian
- b. Dapat memenuhi kebutuhan melalui pembelian
- c. Hasil Pembelian dapat bermanfaat
- d. Penjual mendapatkan hasil dari penjualannya

3. Jenis-Jenis Pembelian :

- a. Pembelian Secara Cash atau tunai adalah pembelian yang dilakukan sekali transaksi dengan menerima barang yang di beli dan memberikan uang sebagai alat tukar yang sesuai dengan jumlah yang disepakati
- b. Pembelian Credit atau Berkala adalah pembelian yang dilakukan lebih dari satu kali transaksi, pada transaksi pertama pembeli memberikan sejumlah uang sebagai uang muka dan penjual memberikan barang yang di beli dengan catatan akan terjadi pembayaran kedua.

I. Faktor Utama mempengaruhi perilaku pembelian

Terdapat 4 faktor utama yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen.

Keempat faktor tersebut adalah:

1. *Faktor Budaya*, faktor ini merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar. Hal ini dikarenakan adanya kumpulan nilai, persepsi, preferensi, dan perilaku dari keluarganya dan lembaga penting lainnya. Faktor ini terdiri dari budaya masyarakat, sub-budaya, dan kelas sosial. Dimana untuk sub-budaya dipengaruhi oleh ras, etnik, agama, kelompok, letak geografis, dan lainnya. Sedangkan kelas sosial terdiri atas beberapa ciri, yang mana ciri pertama adalah orang-orang dalam kelas sosial yang sama cenderung untuk bertingkah laku lebih seragam dari pada dua kelas sosial yang berbeda; ciri kedua adalah orang-orang yang menempati posisi inferior atau superior sehubungan dengan kelas sosial mereka; ciri ketiga adalah kelas sosial

seseorang ditandai dengan sekumpulan variabel seperti: pekerjaan, pendidikan, penghasilan, dan lainnya; dan ciri keempat adalah orang yang pindah dari strata sosial satu ke strata sosial lainnya baik ke atas maupun ke bawah sepanjang hidup mereka.

2. *Faktor Sosial*, faktor ini dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok acuan, keluarga, peran dan status. Dimana kelompok acuan dapat terbagi seperti kelompok primer dan kelompok sekunder, atau kelompok aspirasional dan kelompok dissosiatif, atau kelompok opinion leader dan kelompok follower. Sedangkan untuk faktor keluarga terdapat dominasi atas anggota yang satu terhadap anggota yang lainnya atau adanya kesepakatan dari masing-masing anggota keluarga. Dan untuk peran dan status ini lebih merupakan pengakuan keberadaan dari individu tersebut.
3. *Faktor Pribadi*, faktor ini dipengaruhi oleh karakteristik dari siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep-diri pembeli. Yang mana siklus hidup seseorang, pekerjaan yang didapati, keadaan ekonomi yang semakin baik, serta gaya hidup yang meningkat tentunya akan memberikan nilai pada kepribadian dan konsep-diri pembeli.
4. *Faktor Psikologis*, faktor ini dipengaruhi oleh motivasi, persepsi, pengetahuan serta keyakinan dan pendirian. Dimana bila motivasi yang timbul ditambah dengan persepsi akan barang yang dibeli serta pengetahuan yang didapat dari barang/jasa tersebut akan semakin menambah keyakinan dan pendirian yang kuat akan seseorang untuk memiliki barang/jasa tersebut.

Jenis Perilaku Pembelian dan Tahap-tahap Dalam Proses Keputusan Pembelian

1. Jenis Perilaku Pembelian

Pengambilan keputusan konsumen bervariasi sesuai dengan jenis perilaku pembeliannya. Pembelian yang kompleks dan mahal mungkin lebih banyak pertimbangan dalam membeli produk dan melibatkan lebih banyak peserta. Assael di dalam Kotler (2000:202) membedakan 4 jenis perilaku pembelian konsumen berdasarkan derajat keterlibatan pembeli dan derajat perbedaan antara berbagai merek, yaitu:

- a. Perilaku pembelian kompleks. Para konsumen mempunyai perilaku pembelian kompleks ketika mereka sangat terlibat dalam suatu pembelian dan menyadari adanya perbedaan nyata antara berbagai merek. Para konsumen sangat terlibat bila suatu produk mahal, jarang dibeli, beresiko, dan mempunyai ekspresi pribadi yang tinggi. Biasanya konsumen tidak mengetahui banyak mengenai kategori produk dan harus banyak belajar.
- b. Perilaku pembelian yang mengurangi ketidaksesuaian (*disonansi*). Kadang-kadang konsumen sangat terlibat dalam suatu pembelian tetapi tidak melihat perbedaan dalam merek. Keterlibatan yang tinggi ini sekali lagi berdasarkan kenyataan bahwa pembelian tersebut bersifat mahal, jarang dan beresiko.
- c. Perilaku pembelian menurut kebiasaan Perilaku konsumen dalam hal ini tidak melalui urutan kepercayaan/ pendirian perilaku normal. Para konsumen tidak secara ekstensif mencari informasi mengenai merek, mengevaluasi karakteristiknya, membuat keputusan penuh pertimbangan mengenai merek apa yang dibeli. Tetapi, mereka merupakan penerima informasi pasif ketika mereka melihat iklan televisi atau iklan di media cetak.
- d. Perilaku pembelian yang mencari variasi Beberapa situasi pembelian ditandai dengan keterlibatan konsumen yang rendah tetapi perbedaan merek bersifat

nyata. Disini, konsumen dilihat banyak melakukan peralihan merek. Pemilihan merek terjadi karena alasan untuk variasi dan bukan karena ketidakpuasan.¹⁴

2. Tahap-tahap Dalam Proses Keputusan Pembelian

Menurut Kotler, dkk. ada beberapa tahapan dalam proses keputusan pembelian konsumen, yaitu:

- a. Pengenalan kebutuhan. Proses pembelian dimulai dengan pengenalan kebutuhan; pembeli menyadari suatu masalah atau kebutuhan. Kebutuhan dapat dipicu oleh rangsangan internal ketika salah satu kebutuhan normal seseorang (rasa lapar, haus, sex) timbul pada tingkat yang lebih tinggi sehingga menjadi dorongan. Kebutuhan juga dipicu oleh rangsangan eksternal.
- b. Pencarian informasi. Konsumen yang tertarik mungkin akan mencari lebih banyak informasi atau mungkin tidak. Jika dorongan itu kuat dan produk yang memuaskan ada di dekat konsumen itu, konsumen mungkin akan membelinya kemudian. Jika tidak, konsumen bisa menyimpan kebutuhan itu dalam ingatannya atau melakukan pencarian informasi (*information search*).
- c. Evaluasi alternative. Dalam hal ini, pemasar harus mengetahui tentang evaluasi alternatif yaitu bagaimana konsumen memproses informasi untuk sampai pada pilihan merek.
- d. Keputusan pembelian. Pada umumnya, keputusan pembelian konsumen adalah membeli merek yang paling disukai, tetapi dua faktor bisa berada antara niat pembelian dan keputusan pembelian. Faktor pertama adalah sikap orang lain dan faktor kedua adalah faktor situasional yang tidak diharapkan.

¹⁴<http://belajarmanagement.wordpress.com/2009/06/17/4-jenis-perilaku-pembelian-konsumen/>

- e. Perilaku pasca pembelian. Setelah membeli produk, konsumen akan merasa puas atau tidak puas dan terlibat dalam perilaku pasca pembelian yang harus diperhatikan oleh pemasar. Jika produk tidak memenuhi ekspektasi, konsumen kecewa; jika konsumen memenuhi ekspektasi, konsumen puas; jika konsumen melebihi ekspektasi, konsumen sangat puas.

Indikator perilaku pembelian

- a. Yakin dalam membeli suatu produk
- b. Mencari informasi lebih lanjut tentang barang yang akan dibeli
- c. Merencanakan pembelian
- d. Sesuai dengan keinginan

3. Pengaruh Pengetahuan Pembelajaran Terhadap perilaku pembelian

Muhibbin Syah mengatakan, perubahan yang terjadi setelah proses belajar adalah berkat pengalaman atau praktek yang dilakukan dengan sengaja dan disadari. Karakteristik ini mengandung konotasi bahwa siswa menyadari akan adanya perubahan yang dialami atau sekurang-kurangnya ia merasakan adanya perubahan dalam dirinya, seperti penambahan pengetahuan, kebiasaan, sikap dan pandangan tertentu, keterampilan dan seterusnya.¹⁵

B. Penelitian yang Relevan

Yunita Rio Fanda pada tahun 2010 dengan judul “Pengaruh pembelajaran fungsi linear terhadap ketuntasan belajar permintaan dan penawaran siswa kelas X SMA Negeri 04 siak Kecamatan tualang Perawang”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada uji f tabel $> f$ hitung ($170,678 > 2,795$) sedangkan pada uji t tabel $> t$ hitung ($13,064 > 2,002$) dengan persamaan regresi linear sederhana yang diperoleh dari penelitian ini yaitu Y

¹⁵ Muhibbin Syah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), hal. 118.

=10,048 + 0,899X yang artinya bahwa setiap kali variabel X (pembelajaran fungsi linear) bertambah satu, maka rata-rata variabel Y (ketuntasan belajar permintaan penawaran) akan naik sebesar 10,048. Hasil pengujian hipotesis ditemukan bahwa pembelajaran fungsi linear terhadap ketuntasan belajar permintaan dan penawaran kelas X di SMA Negeri 04 Siak Kecamatan Tualang Perawang sebesar 75% dan sisanya 25% dipengaruhi oleh faktor lain selain pembelajaran fungsi linear.

Krisnasakti Anggar pp tahun 2012 dengan judul “Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda”.

Siti fatimah pada tahun 2012 dengan judul “pengaruh pengetahuan materi pembelajaran pengendalian kas terhadap kompetensi siswa menyusun rekonsiliasi bank siswa kelas XI jurusan akuntansi di sekolah menengah kejuruan pembangunan bagan batu”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai T hitung (9,805) lebih kecil dari pada 0,001 dan nilai signifikan besar dari pada T tabel (2,002) [ada taraf signifikan 5% dan nilai signifikan 0,00 lebih kecil dari pada 0,001 ataupun 0,005. Adapun besar pengaruhnya adalah 62,4% hal ini dibuktikan dari nilai koefisien regresi (r) sebesar 0,790 dan nilai r^2 sebesar 0,634 atau 62,4. Melihat persamaan regresi $Y = -29,856 + 1,322 X$, menunjukkan bahwa setiap penambahan nilai dari pengetahuan materi pembelajaran pengendalian kas sebanyak 1 poin akan menaikkan nilai kompetensi siswa menyusun rekonsiliasi bank sebesar 1,322 poin.

C. Konsep Operasional

Kajian ini berkenaan dengan Bagaimana pengaruh materi permintaan dan penawaran terhadap sikap hemat siswa kelas X Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar (variabel x) merupakan materi yang diberikan kepada siswa berkaitan dengan permintaan dan penawaran yang dilakukan oleh siswa. Indikator-indikator materi permintaan dan penawaran (variabel x) adalah:

1. Siswa dapat mendeskripsikan pengertian Permintaan
2. Siswa dapat mendeskripsikan pengertian penawaran
3. Siswa dapat mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan
4. Siswa dapat mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran
5. Siswa dapat mendiskripsikan bunyi hukum permintaan
6. Siswa dapat menjelaskan bunyi hukum penawaran
7. Siswa dapat mendeskripsikan asumsi-asumsi yang mendasari hukum permintaan
8. Siswa dapat mendiskripsikan asumsi-asumsi yang mendasari hukum penawaran
9. Siswa dapat memberikan contoh penerapan hukum permintaan dalam kehidupan di masyarakat
10. Siswa dapat memberikan contoh penerapan hukum penawaran dalam kehidupan di masyarakat
11. Siswa dapat menggambarkan bentuk kurva permintaan
12. Siswa dapat menggambarkan bentuk kurva penawaran
13. Siswa dapat menjelaskan pergeseran kurva permintaan dan penawaran
14. Siswa dapat mendiskripsikan fungsi permintaan
15. Siswa dapat mendiskripsikan fungsi penawaran

Indikator-indikator perilaku pembelian siswa (variabel Y) Sebagai berikut:

1. Siswa memulai proses pembelian dengan pengenalan kebutuhan.
2. Siswa menyadari suatu masalah dan kebutuhan .
3. Siswa mengetahui bahwa kebutuhannya dapat dipicu oleh rangsangan internal dan eksternal.
4. Siswa yang tertarik dengan suatu produk mungkin akan mencari lebih banyak informasi.

5. Siswa akan membeli produk jika ada dorongan yang kuat dan produk yang memuaskan ada didekatnya.
6. Siswa menyimpan kebutuhan yang diinginkan dalam ingatannya apabila produk itu tidak memuaskan.
7. Siswa harus mengetahui tentang evaluasi alternatif.
8. Siswa memproses informasi sampai pada proses pemilihan merek.
9. Siswa melakukan keputusan pembelian.
10. Siswa membeli merek yang disukai
11. Siswa membeli produk karena niat pembelian.
12. Siswa membeli produk karena keputusan pembelian.
13. Siswa akan merasa puas setelah membeli produk.
14. Siswa terlibat dalam pasca pembelian yang harus diperhatikan oleh pemasar.
15. Siswa akan merasa kecewa jika produk itu tidak memenuhi ekspektasi konsumen.

D. Asumsi Dasar dan Hipotesis

1. Asumsi Dasar

- a. Pengetahuan pembelajaran materi permintaan dan penawaran dapat mempengaruhi perilaku pembelian siswa.
- b. Perilaku pembelian oleh siswa sangat bervariasi

2. Hipótesis

Ha : Ada pengaruh yang positif dan signifikan antara pengetahuan materi permintaan dan penawaran terhadap perilaku pembelian siswa Kelas X Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.

Ho : Tidak Ada pengaruh yang positif dan signifikan antara pengetahuan materi permintaan dan penawaran terhadap perilaku pembelian siswa Kelas X Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini direncanakan di Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar, dimulai dari tanggal 28 maret sampai dengan 04 apri 2013.

B. Subjek dan Objek Penelitian

Adapun yang menjadi subjek penelitian ini yaitu seluruh siswa kelas X Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar. Sedangkan yang menjadi objeknya yaitu pengetahuan pembelajaran materi permintaan dan penawaran dan pengaruhnya dengan perilaku pembelian siswa Kelas X Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan objek penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh siswa kelas X Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar, sebanyak 5 lokal yang berjumlah 184 orang.

2. Sampel

Besarnya jumlah populasi siswa yaitu 184 orang. Untuk menentukan sampel penelitian ini maka peneliti menggunakan teknik *random sampling*, yaitu mengambil sampel secara acak. Untuk keperluan tersebut peneliti mempergunakan rumus dari Taro Yamane dalam Ridwan.¹ Hasil perhitungan maka sampel yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah 65 orang.

¹ Riduwan, *Op.cit.*, h. 65.

$$n = \frac{N}{N \cdot (d^2) + 1}$$

Keterangan:

n = Sampel

N = Populasi

d = Presisi yang ditetapkan

$$184 = \frac{184}{184 \cdot (0.1)^2 + 1}$$

$$184 = \frac{184}{184 \cdot (0.01) + 1}$$

$$= \frac{184}{2.84}$$

$$= 64.78$$

dibulatkan menjadi 65 orang. orang dari orang berarti sampel sebesar 35% ($65/184 \times 100\%$). Jadi penentuan sampel penelitian diambil 35% dari 184 orang yaitu sebanyak 65 orang.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Tes, yaitu berupa pertanyaan-pertanyaan pilihan ganda yang diajukan kepada siswa yang berkaitan dengan materi permintaan dan penawaran.
2. Angket (*kuesioner*) yaitu dengan menyebarkan sejumlah pertanyaan dalam bentuk pernyataan kepada responden yaitu siswa kelas X di Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.
3. Dokumentasi, yaitu dengan melihat hal-hal yang mendukung penelitian sebagai data pendukung (*skunder*)

E. Uji Validitas dan Reabilitas Instrumen

1. Instrumen Penelitian

Pada penelitian ini pengambilan data dilakukan dengan skala. Skala tersebut kemudian diberi skor berdasarkan model likert yang telah dimodifikasi. Adapun kategori jawaban untuk skala perilaku pembelian siswa adalah sebagai berikut:

TABEL III.1
PEMBERIAN SKOR PADA PILIHAN JAWABAN PERILAKU PEMBELIAN SISWA

NO	Pernyataan	
	Jawaban	Nilai
1	SS	4
2	S	3
3	KK	2
4	TP	1

a. Validitas

Menurut Hartono, validitas adalah ukuran yang menunjukkan tingkat kesahihan suatu instrumen.² Pengukuran yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) itu valid.

Untuk mengukur validitas digunakan analisis faktor yakni mengkorelasikan skor item instrumen dan skor totalnya dengan bantuan program SPSS 16.0 *for windows*. Adapun rumus yang digunakan adalah *product moment* dari pearson.

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{N \sum X^2 - (\sum X)^2} \sqrt{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2}}$$

Keterangan:

R_{xy} : Koefisien korelasi antara skor item dan skor total

X : Jumlah skor butir

Y : Jumlah skor total

x² : Jumlah kuadrat butir

² Hartono, *Analisis Item Instrumen*, (Pekanbaru: Zanafa Publishing Bekerja Sama dengan Musa Media Bandung, 2010), h. 81.

Y2 : Jumlah kuadrat total

XY : Jumlah perkalian skor item dan skor total

N : Jumlah responden

Validitas suatu butir pertanyaan dapat dilihat pada output SPSS, yakni dengan membandingkan nilai hitung dengan nilai tabel. Apabila nilai hitung lebih besar dari nilai tabel maka dapat dikatakan item tersebut valid, sebaliknya apabila nilai hitung lebih rendah dari nilai tabel maka disimpulkan item tersebut tidak valid sehingga perlu diganti atau digugurkan.

Pada uji validitas sampel yang digunakan sebanyak 30 orang responden. Untuk menentukan nilai “r” tabel digunakan $df = N - nr$ yang berarti $df = 30 - 2 = 28$. Dari tabel nilai koefisien korelasi dengan $df = 28$ pada taraf signifikan 5% diketahui nilai “r” sebesar 0,361. Hasil uji coba angket validitas perilaku pembelian siswa, yang diuji cobakan kepada siswa di peroleh hasil sebagai berikut:

TABEL III. 2
ANALISIS VALIDITAS BUTIR UJI COBA ANGKET TENTANG PERILAKU PEMBELIAN SISWA

Nomor		Koefisien Korelasi	“r” Tabel Sig 5%	Keterangan
Urut	Item			
1	Y1	0,682	0,361	Valid
2	Y2	0,784	0,361	Valid
3	Y3	0,572	0,361	Valid
4	Y4	0,666	0,361	Valid
5	Y5	0,694	0,361	Valid
6	Y6	0,654	0,361	Valid
7	Y7	0,562	0,361	Valid
8	Y8	0,739	0,361	Valid
9	Y9	0,628	0,361	Valid
10	Y10	0,651	0,361	Valid
11	Y11	0,749	0,361	Valid
12	Y12	0,727	0,361	Valid
13	Y13	0,833	0,361	Valid
14	Y14	0,624	0,361	Valid
15	Y15	0,439	0,361	Valid

Dari tabel di atas menjelaskan bahwa 15 item yang diuji cobakan seluruh item angket dinyatakan valid karena karena nilai koefisien korelasi tiap butir lebih besar dari “r” tabel. 15 item yang valid tersebut selanjutnya digunakan sebagai instrumen dalam penelitian.

b. Reliabilitas

Reliabilitas mengacu pada instrumen yang dianggap dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik.³ Instrumen dikatakan reliabel jika alat ukur tersebut menunjukkan hasil yang konsisten, sehingga instrumen tersebut dapat digunakan secara aman karena dapat bekerja dengan baik pada waktu dan kondisi yang berbeda.

Uji reliabilitas instrumen dalam penelitian ini dengan bantuan program SPSS 16.0 for windows. Adapun rumus yang digunakan adalah rumus *cronbach alpha*.

$$r_{11} = \frac{k}{k - 1} \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t} \right)$$

Keterangan:

r₁₁ : Nilai reliabilitas

S_i : Jumlah varians skor tiap-tiap item

S_t : Varians total

k : Jumlah item

Adapun hasil uji reliabilitas instrumen penelitian dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**TABEL III.3
HASIL UJI RELIABILITAS**

Variabel	ButirPertanyaan	Alpha
Perilaku pembelian siswa (Y)	15	0,914

Sumber: Data Olahan 2013

³*Ibid*, h. 101.

Nilai alpha yang digunakan sebagai indikator analisis secara umum menggunakan taraf signifikan 5% dengan nilai “r” tabel sebesar 0,361. Maka r hasil > r tabel yang berarti instrumen peneliti dinyatakan reliabel.

F. Teknik Analisis Data

1. Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis regresi linear sederhana. Pengolahan data menggunakan SPSS versi 16.00⁴

2. Langkah-Langkah Menganalisis Data

a. Sebelum analisis hipotesis, terlebih dahulu dilakukan analisis deskriptif terhadap variabel pembelajaran materi permintaan dan penawaran yang didapat dari hasil angket. Dalam menganalisis data variabel pembelajaran materi permintaan dan penawaran dan perilaku pembelian siswa yang diperoleh dari angket, penulis menggunakan teknik analisis deskriptif kuantitatif, dengan rumus:

$$P = \frac{F}{N} \times 100\%$$

Keterangan:

P : angka presentase

F : frekuensi yang dicari

N : jumlah frekuensi/ banyaknya individu.⁵

Data yang telah dipresentasikan kemudian direkapitulasikan dan diberi kriteria sebagai berikut:

a. 81% - 100% dikategorikan sangat baik

⁴ Riduwan, *Pengantar Statistika untuk Pendidikan. Sosial, Ekonomi, Komunikasi dan Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2007, hlm. 15.

⁵ *Ibid*, hal. 43.

- b. 61% - 80% dikategorikan baik
 - c. 41% - 60% dikategorikan cukup baik
 - d. 21% - 40% dikategorikan kurang baik
 - e. 0% - 20% dikategorikan tidak baik.⁶
- b. Untuk mencari signifikan korelasi antara kedua variabel bisa menggunakan rumus korelasi *product moment*.⁷ Rumus yang digunakan adalah:

$$r = \frac{\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{N \sum X^2 - (\sum X)^2} \sqrt{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2}}$$

Keterangan:

r = Angka Indeks Korelasi "r" *Product Moment*

N = Sampel

XY = Jumlah hasil perkalian antara skor X dan skor Y

X = Jumlah seluruh skor X

Selanjutnya untuk menginterpretasikan besarnya koefisien korelasi dengan menggunakan tabel nilai "r" *Product moment*.⁸

$$Df = N - nr$$

Keterangan:

N = *number of cases*

Nr = banyaknya tabel yang dikorelasikan

Membandingkan r_o (r observasi) dari hasil perhitungan dengan r_t (r tabel) dengan ketentuan:

- a. Jika $r_o \geq r_t$ maka H_a diterima H_o ditolak

⁶ Riduwan, *Skala Pengukuran Variabel-variabel Peneliti*, Bandung: Alfabeta, 2011, cetakan ke-8, hal. 15.

⁷ Ibid. 85.

⁸ Ibid, hal. 88.

b. Jika $r_o < r_t$ maka H_a diterima H_o ditolak

Menghitung besarnya sumbangan variabel X terhadap variabel Y dengan

rumus:

$$KD = R^2 \times 100\%$$

Keterangan:

KD = Koefisien Determinasi/ Koefisien Penentu

$R^2 = R \text{ Square}$

BAB IV

PENYAJIAN DATA

A. Deskripsi Madrasah Aliyah Negeri Kuok

1. Sejarah Berdirinya

Madrasah Aliyah Negeri Kuok adalah satu-satunya MAN yang ada di Kuok dan merupakan MAN tertua di Kabupaten Kampar. Madrasah Aliyah Negeri Kuok diresmikan sebagai Madrasah Aliyah Negeri pada tahun 1991. Ketika itu madrasah dipimpin oleh Bapak Drs. Nadar Har. Awalnya MAN Kuok bernama MAN FILIAL Pekanbaru (cabang Pekanbaru) didirikan pada tahun 1972. Maka pendirian MAN Kuok sering disebut pada tahun ini. Nama-nama sebelum menjadi MAN Kuok sebagai berikut :

- a. 1975 – 1979 PGA (Pendidikan Guru Agama)
- b. 1979 – 1980 MMAI (Madrasah Menengah Agama Islam)
- c. 1980 – 1982 MAS (Madrasah Aliyah Swasta)
- d. 1982 – 1991 MAN Filial Pekanbaru, Cabang Pekanbaru

Seiring dengan berjalannya waktu dan tentunya dengan semangat kemajuan para pemimpin dan dukungan dari masyarakat, MAN Kuok dilokasikan pada tanah seluas 100 x 70 meter di jalan Ahmad Rahmad Samad di Dusun Singolan raya tak jauh dari Pasar Kuok yaitu menempuh jarak lebih kurang dari 1 KM.

Madrasah Aliyah Negeri Kuok diputuskan menjadi MAN Negeri pada surat keputusan nomor 137 tahun 1991 tanggal 11 Juli 1991. diterbitkan oleh

H. Munawir Saizali. Sampai saat ini masih terbilang salah satu Madrasah berprestasi terbukti dengan prestasi dari berbagai perlombaan atau olimpiade yang diikuti oleh siswa MAN Kuok dan mendapat peringkat 1 dan 2.

Adapun tokoh-tokoh yang berjasa sebagai pendiri / perintis MAN Kuok adalah Drs. Nadar Har, A. Rauf Yunus, A. Jalil

2. Sumber Daya Manusia

a. Pimpinan

Kepala sekolah atau pimpinan merupakan jabatan tertinggi memimpin sekolah. Kepala sekolah bertanggung jawab penuh atas sekolah yang dipimpinnya dan berperan sebagai penanggung jawab. Adapun tugas pokok kepala sekolah adalah sebagai berikut :

- 1) Kepala sekolah sebagai edukator yang melaksanakan proses pembelajaran secara efektif dan efisien.
- 2) Kepala sekolah sebagai manajerial
 - a) Menyusun perencanaan
 - b) Mengorganisasi kegiatan
 - c) Melaksanakan pengawasan
 - d) Mengambil keputusan
 - e) Mengatur proses belajar dan mengajar
 - f) Mengatur administrasi
 - g) Melakukan evaluasi terhadap kegiatan
 - h) Mengatur OSIS
 - i) Menentukan kebijakan
 - j) Mengadakan rapat

- k) Mungatur hubungan sekolah dan masyarakat, serta intansi lainnya.
- 3) Kepala sekolah sebagai Administrator bertugas menyelenggarakan
- a) Perencanaan
 - b) Pengorganisasian
 - c) Pengarahan
 - d) Pengkoordinasian
 - e) Pengawasan keuangan
 - f) Ketatausahaan
 - g) Perpustakaan
 - h) Kurikulum
 - i) Laboratorium
 - j) Pengawasan
 - k) Kesiswaan
 - l) Bimbingan konseling
 - m)Unit Kesehatan sekolah
 - n) Media dan 6K

Adapun MAN Kuok sekarang dipimpin oleh:

Nama : Drs. Husaini, M. Pd
TTL : Ranah / 19 Desember 1967
Agama : Islam
Alamat : Desa Ranah
Pendidikan Terakhir : S2 UNP / Teknologi Pendidikan

b. Tenaga Pengajar

Pada umumnya Guru yang bertugas mengajar di MAN Kuok adalah lulusan Strata 1 (S1), akan tetapi tidak semuanya alumni keguruan. Adapun guru-guru bertanggung jawab kepada Kepala sekolah dan mempunyai tugas melaksanakan kegiatan proses belajar mengajar secara efektif dan efisien.

Adapun Tenaga Pengajar di MAN Kuok sebagai berikut :

Drs. Agussalim	: Guru Matematika
Drs. Idin Mahmud	: Guru Bahasa Arab
Drs. Mawardi	: Guru Sosiologi
Dra. Armailis	: Guru Bahasa Indonesia
Dra. Yusma	: Guru Bahasa Inggris
Drs. Basri T	: Guru Biologi
Drs. Muhammad Nasar	: Guru Geografi dan Fikih
Dra. Wirda Yusnar	: Guru Bahasa Arab
Arjuniwati, S. Pd	: Guru Matematika
Mardalisnar, S. Pd	: Guru Bahasa Indonesia
Karolina, S. Pd	: Guru Sejarah
Halimah, BA	: Guru Sosiologi dan Pendidikan Seni
Yusraini, S. Kom	: Gutu TIK
Dahlan, ST	: Guru TIK
Herlinda Yanti, SE	: Guru Ekonomi dan Akuntansi
Mukhlis, S. Ag	: Guru Akidah Akhlak dan Qurdis

Elhafizah, S. Pd	: Guru Bahasa Inggris
Nurhasana, S. Sos. i	: Guru BK dan Pendidikan Seni
Nurhayati, S. Pd	: Guru PKN
Toto Isdarwanto, S. Pd	: Guru Olahraga
Harlan Iskandar, S. Pd	: Guru Fisika
Nelfiyanti, S.H.I	: Guru Fikih
Manahan Nasution, MA	: Guru TT
Yuliarman, S. Pd	: Guru PKN
Suhendri, S. Pd	: Guru Fisika dan Kimia
Syaipuddin, S. Ag	: Guru Qurdis
Yuli Hastuti, SE	: Guru Ekonomi
Zulhelmi, S. Pd	: Guru Fisika
Resdiati, S. Sos	: Guru Sosiologi
Asep Hidayat, M. Si	: Guru Kimia
Mirawati, S. Pd.i	: Guru Fikih dan Qurdis

c. Tenaga Administrasi

Tenaga Administrasi atau dikenal dengan bidang ketatausahaan sekolah bertanggungjawab kepada kepala sekolah dan mempunyai tugas melaksanakan ketatausahaan di sekolah meliputi kegiatan kegiatan-kegiatan sebagai berikut :

- 1) Menyusun program tata usaha sekolah
- 2) Mengelola keuangan sekolah
- 3) Mengurus administrasi dan ketenagaan dan siswa

- 4) Membina dan pengembangan karier pegawai tata usaha sekolah
- 5) Menyusun administrasi perlengkapan sekolah
- 6) Menyusun dan menyajikan data/ statistik Sekolah
- 7) Mengkoordinasikan dan melaksanakan program 6 K
- 8) Menyusun berbagai Laporan administrasi lainnya.

d. Pustakawan

Pustaka adalah sebuah sarana dan digunakan sebagai tempat baca, peminjaman buku dan menimba ilmu pengetahuan.

Kaur Perpustakaan : Zuraida

Staf : Dewi Sartika

b. Labor

MAN Kuok memiliki tiga labor yaitu Labor Komputer, Labor Bahasa, dan Labor IPA

1) Labor Komputer

Nama : Dahlan, S. Kom

Guru Mata Pelajaran : TIK (Teknologi Informasi Komunikasi)

2) Labor IPA

Nama : Harlan Iskandar, S. Pd

Guru mata Pelajaran : Fisika

3) Labor Bahasa

Nama : Dra. Yusma dan Elhafizah S. Pd.i

Guru Mata Pelajaran : Bahasa Inggris

3. Keadaan Siswa

Siswa juga merupakan aspek penting yang menentukan tingkat keberhasilan dunia pendidikan. Mereka memerlukan bimbingan dan pengarahan yang konsisten menuju titik optimal kemampuannya.

Dari pengertian diatas dapat diartikan sebagai orang yang memerlukan ilmu pengetahuan, bimbingan, dan pengarahan. Adapun saat ini MAN Kuok memiliki Jumlah siswa sebagai Berikut :

**TABEL IV.1
KEADAAN SISWA MAN KUOK**

No	Kelas	Jenis kelamin		Jumlah Keseluruhan
		Laki-laki	Perempuan	
1	Xa	9	28	37
2	Xb	16	21	37
3	Xc	10	26	36
4	Xd	17	21	38
5	Xe	12	24	36
6	XI IPA 1	6	30	36
7	XI IPA 2	10	15	25
8	XI IPS 1	19	20	39
9	XI IPS 2	20	20	40
10	XII IPA 1	17	16	33
11	XII IPA 2	27	14	41
12	XII IPS 1	21	21	42
13	XII IPS 2	20	22	42
Total Siswa				482

Sumber: Tata Usaha MAN Kuok

4. Sarana Prasarana

Guna mengatasi beberapa hal telah dilakukan berbagai usaha oleh pihak sekolah terutama penambahan ruangan belajar baru, termasuk guru-guru dan sarana serta prasarana lainnya demi kemajuan pendidikan terutama untuk kompetensi lulusan dari sekolah ini. Alhasil dari upaya yang telah ditempuh baik melalui jalur pemerintah maupun pihak-pihak lain yang sifatnya tidak mengikat (*stake holder*). Berikut ini gambaran sarana dan prasarana (Bangunan) MAN Kuok :

TABEL IV.2
KEADAAN SARANA PRASARANA MAN KUOK

NO	JENIS	JUMLAH / LUAS (M2)	KONDISI				
			BAIK	RUSAK RINGAN	RUSAK SEDANG	RUSAK BERAT	
1	Ruang Kelas	264	3	-	-	-	
		219	2	-	-	-	
		266	1	-	-	-	
		214	3	-	-	-	
		266	3	-	-	-	
		-	-	-	-	-	
	a.	Kursi	-	400	-	20	-
	b.	Meja	-	400	-	-	20
	c.	Papan Tulis	-	12	-	-	-
	d.	Lemari	-	12	-	-	-
e.	Sarana lainnya:	-	-	-	-	-	
2	Ruang Perpustakaan	144	1	-	-	-	
	a.	Koleksi Buku	-	-	-	-	
	b.	Rak Buku	-	-	-	-	
	c.	Meja Baca	-	-	-	-	
	d.	Kursi Baca	-	-	-	-	
	e.	Lemari Katalog	-	-	-	-	
	f.	Sarana lainnya:	-	-	-	-	
3	Laboratorium Biologi	120	1				
	a.	Kursi Siswa	-	24	2	-	1
	b.	Meja Siswa	-	-	-	-	-
	c.	Meja Demonstrasi	-	2	1	-	2
	d.	Lemari Alat	-	1	-	-	-
	e.	Papan Tulis	-	1	-	-	1
	f.	Sarana lainnya:	-	-	-	-	-

4	Laboratorium Fisika	120	1	-	-	-
	a. Kursi Siswa	-	20	-	-	-
	b. Meja Siswa	-	-	-	4	2
	c. Meja Demonstrasi	-	-	-	-	-
	d. Lemari Alat	-	-	2	-	-
	e. Papan Tulis	-	1	-	-	-
	f. Sarana lainnya:	-	-	-	-	-
5	Laboratorium Kimia	120	1	-	-	-
	a. Kursi Siswa	-	-	-	-	-
	b. Meja Siswa	-	-	-	-	-
	c. Meja Demonstrasi	-	-	-	-	-
	d. Lemari Alat	-	-	-	-	-
	e. Sarana lainnya:	-	-	-	-	-
6	Laboratorium Komputer	120	1	-	-	-
	a. Kursi Siswa	-	-	32	1	-
	b. Meja Siswa	-	-	21	-	-
	c. Papan tulis	-	-	1	-	-
	d. Laptop	-	-	1	-	-
	e. Infokus	-	-	1	-	-
	f. Sarana lainnya:	-	-	-	-	-
7	Laboratorium Bahasa	144	1	-	-	-
	a. Kursi Siswa	-	-	31	-	-
	b. Meja Siswa	-	-	31	-	-
	c. Lemari	-	-	31	-	-
	d. Head cat	-	-	31	-	-
	e. Tape / TV	-	-	1	-	-
	f. Sarana lainnya:	-	-	-	-	-
8	Ruang Pimpinan	140	1	-	-	-
	a. Kursi Pimpinan	-	-	1	-	-
	b. Meja Pimpinan	-	-	1	-	-
	c. Kursi dan Meja Tamu	-	-	1	-	-
	d. Lemari	-	-	2	-	-
	e. Papan Statistik	-	-	6	-	-
	f. Sarana lainnya:	-	-	-	-	-
9	Ruang Guru	116	1	-	-	-
	a. Kursi	-	-	30	-	-
	b. Meja	-	-	30	-	-
	c. Kursi dan Meja Tamu	-	-	-	-	2
	d. Lemari	-	-	2	-	2

	e. Papan Satatistik		-	6	-	-
	f. Papan pengumuman		-	1	-	-
	g. Spenser		-	1	-	-
	h. Sarana lainnya:		-	-	-	-
10	Ruang Tata Usaha	100	1	-	-	1
	a. Kursi		-	7	-	-
	b. Meja		-	5	-	2
	c. Lemari		-	2	-	2
	d. Papan Satatistik		-	7	-	-
	e. Lemari kaca		-	1	-	-
	f. Sarana lainnya:		-	-	-	-
11	Tempat Beribadah	225	1	-	-	1
	a. Lemari / Rak		-	1	-	1
	b. Mimbar		-	-	-	-
	c. Sound System		-	1	-	-
	d. Sejadah		-	13	-	-
	e. Pembatas Lk/Pr		-	2	-	-
	f. Sarana lainnya:		-	-	-	-
12	Ruang Konseling	1	-	-	-	-
	a. Meja		-	-	-	-
	b. Kursi		-	-	-	-
	c. Lemari		-	-	-	-
	d. Kursi Tamu		-	-	-	-
	e. Papan Kegiatan		-	-	-	-
	f. Sarana lainnya:		-	-	-	-
13	Ruang UKS		1	-	-	-
	a. Kursi		-	-	-	2
	b. Meja		-	-	-	2
	c. Lemari		-	-	-	-
	d. Tempat tidur		-	-	-	1
	e. Sarana lainnya:		-	-	-	-
14	Ruang Organisasi Kesiswaan	24	1	-	-	-
	a. Meja		1	1	-	-
	b. Kursi		1	1	-	-
	c. Lemari		1	1	-	-
	d. Kursi Tamu		-	-	-	-
	e. Papan Tulis		1	1	-	-
	f. Sarana lainnya:		-	-	-	-
15	Jamban / WC	-	4	-	-	-

	WC Guru dan Karyawan	-	2	-	-	2
	WC Siswa	-	3	-	-	1
	a. Kloset Jongkok		4	4	-	-
	b. Tempat Air		-	3	-	-
	c. Gayung		8	8	-	-
	d. Gantungan Pakaian		-	-	-	-
	e. Tempat Sampah		-	10	-	-
	f. Sarana lainnya:		-	-	-	-
16	Gudang	-	-	-	-	-
	Lemari		-	-	-	-
	Rak		-	-	-	-
17	Ruang Sirkulasi	-	-	-	-	-
18	Tempat Bermain / Berolahraga	564	3	-	-	-
	a. Tiang Bendera		-	1	-	-
	b. Bendera		-	1	-	-
	c. Peralatan Olahraga		-	-	-	-
	1. Tolak peluru		-	4	-	-
	2. Bola volley		-	4	-	-
	3. Bola Basket		-	2	-	-
	4. Bola takraw		-	2	-	-
	5. Tongkat lembing		-	2	-	-
	Sarana lainnya:		-	-	-	-
19	Lahan Keseluruhan	2000 m	-	-	-	-
20	Sarana dan Prasarana Lainnya	-	-	-	-	-
	a. Sepeda Motor		-	1	-	-

Sumber: Tata Usaha MAN Kuok 2013

5. Kurikulum

Kurikulum bertugas membantu dan bertanggung jawab kepada kepala sekolah dalam :

- a. Menyusun program mengajar
- b. Menyusun dan menjabarkan kalender pendidikan
- c. Menyusun pembagian tugas guru dan jadwal pembelajaran
- d. Menyusun jadwal evaluasi belajar dan pelaksanaan ujian akhir
- e. kriteria persyaratan kenaikan kelas dan ketamatan

- f. Mengatur jadwal penerimaan lapor dan STTB
- g. Mengkoordinasikan, menyusun dan mengarahkan penyusunan kelengkapan mengajar
- h. Mengatur pelaksanaan program perbaikan dan pengayaan
- i. Mengatur pengembangan MGMP/MGBP Dan Koordinator mata pelajaran
- j. Melakukan superpisi administrasi akademis
- k. Melakukan pengarsipan program kurikulum
- l. Penyusunan laporan secara berkala

B. Penyajian Data

Pada pembahasan ini akan disajikan data tentang pembelajaran materi permintaan dan penawaran (Variabel X) dan data tentang sikap hemat siswa (Variabel Y), setelah data tersebut disajikan selanjutnya akan dianalisis apakah ada hubungan diantara kedua variabel tersebut. Pembahasan tentang hubungan antara kedua variabel tersebut akan dipaparkan pada pembahasan selanjutnya.

1. Data tentang Pengetahuan Pembelajaran Materi Permintaan dan Penawaran Siswa Kelas X MAN Kuok Kabupaten Kampar

Untuk mengetahui pengetahuan pembelajaran materi permintaan dan penawaran siswa, penulis menggunakan 20 instrumen tes berupa soal-soal yang berkaitan dengan materi permintaan dan penawaran. Setelah ter diberikan, maka diperoleh hasil yang disajikan dalam pada tabel berikut ini:

TABEL IV.3
HASIL TES PENGETAHUAN PEMBELAJARAN MATERI PERMINTAAN DAN PENAWARAN

75	80	65	70	60	70	80	65	70
75	85	65	70	60	80	85	60	65
80	70	70	55	60	85	70	90	65
65	70	65	70	50	70	90	55	60
75	65	80	75	70	75	80	80	80
90	55	50	80	65	70	80	65	60
60	75	75	65	75	80	75	70	85
70	55							

R = Data tertinggi – data terendah

R = 90 - 50

R = 40

$$\begin{aligned} \text{a. Panjang Kelas} &= 40 / (1 + 3,3 \log N) \\ &= 40 / (1 + 3,3 \log 65) \\ &= 5,73 \text{ dibulatkan} \\ &= 6 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b. Banyak Kelas } P &= \text{Rentang/panjang kelas} \\ &= 65/6 \\ &= 10,83 \text{ dibulatkan menjadi } 11 \end{aligned}$$

TABEL IV. 4
DISTRIBUSI FREKUENSI HASIL BELAJAR EKONOMI

No	Kelas Interval Skor	F	Frek Rel (%)
1	50-53	2	3,07%
2	54-57	4	6,15%
3	58-61	7	10,76%
4	62-65	11	16,92%
5	66-69	-	0%
6	70-73	14	21,53%
7	74-77	9	13,84%
8	78-81	11	16,92%
9	82-85	4	6,15%
10	86-89	-	-%
11	90-100	3	4,61%
		N=65	100%

Sumber : Data Olahan 2013

Hasil tes pembelajaran materi permintaan dan penawaran yang diperoleh siswa menunjukkan bahwa total nilai tertinggi 90 dan nilai terendah 50. Dengan melihat rentangan nilai tertinggi dan terendah menunjukkan bahwa hasil tes pembelajaran materi permintaan dan penawaran siswa masih beragam.

Dari hasil rekapitulasi diperoleh hasil tes pemahaman materi permintaan dan penawaran sebagai berikut:

TABEL IV. 5
DISTRIBUSI FREKUENSI HASIL BELAJAR EKONOMI

Jumlah	Jumlah Siswa	Rata-rata	Kategori
4600	65	70,76	Cukup Baik

Sangat Baik = di atas 86

Baik = 76 s/d 81

Cukup Baik = 66 s/d 75

Kurang Baik = 56 s/d 65

Tidak Baik = di bawah 56

Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa hasil pengetahuan pembelajaran materi permintaan dan penawaran siswa kelas X di MAN 2 Kuok dapat dikategorikan “**Cukup Baik**”. Hal ini ditunjukkan dengan nilai rata-rata **70,76**.

TABEL IV. 6
DISTRIBUSI FREKUENSI RELATIF PENGETAHUAN PEMBELAJARAN
MATERI PERMINTAAN DAN PENAWARAN

No.	Kategori	Skor	F	Persentase
1	Sangat baik	82 - di atas 86	7	10,76%
2	Baik	76 - 81	11	16,92%
3	Cukup baik	66 - 75	23	35,38%
4	Kurang baik	56 - 65	18	27,69%
5	Tidak baik	di bawah 56	6	9,23%
Jumlah			65	100%

Sumber: Data Olahan 2013

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat gambaran tentang hasil pengetahuan pembelajaran materi permintaan dan penawaran siswa yang secara umum tergolong cukup baik yakni sebanyak 23 orang atau sebesar 35,38%, pada kategori sangat baik sebanyak 7 orang atau sebesar 10,76%, pada kategori baik sebanyak 11 orang atau sebesar 16,92%, pada kategori kurang baik sebanyak 18 orang atau sebesar 27,69%, pada kategori tidak baik sebanyak 6 orang atau sebesar 9,23%.

2. Data tentang Perilaku Pembelian Siswa Kelas X MAN Kuok Kabupaten Kampar

Untuk mengetahui perilaku pembelian siswa, penulis menyajikan 15 item pernyataan untuk setiap angket, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

TABEL IV.7
SISWA MEMULAI PROSES PEMBELIAN DENGAN PENGENALAN
KEBUTUHAN

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
A	Sangat Sering	31	47,7%
B	Sering	26	40,0%
C	Kadang-kadang	8	12,3%
D	Tidak Pernah	0	0%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.7 menggambarkan bahwa 47,7% siswa sangat sering memulai proses pembelian dengan pengenalan kebutuhan, 40,0% siswa sering memulai proses pembelian dengan pengenalan kebutuhan, 12,3% siswa kadang-kadang memulai proses pembelian dengan pengenalan kebutuhan, dan 0% siswa yang tidak pernah memulai proses pembelian dengan pengenalan kebutuhan .

TABEL IV.8
SISWA MENYADARI SUATU MASALAH DAN KEBUTUHAN

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
A	Sangat Sering	16	24,6%
B	Sering	24	36,9%
C	Kadang-kadang	25	38,5%
D	Tidak Pernah	0	0%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.8 menggambarkan bahwa 24,6% siswa sangat sering c , 36,9% siswa sering menyadari suatu masalah daan kebutuhan , 38,5% siswa kadang-kadang

menyadari suatu masalah dan kebutuhan , dan 0% siswa yang tidak pernah menyadari suatu masalah dan kebutuhan

TABEL IV.9
SISWA MENGETAHUI BAHWA KEBUTUHANNYA DAPAT
DIPICURANGSANGAN INTERNAL DAN EKSTERNAL

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
A	Sangat Sering	18	27,7%
B	Sering	9	13,8%
C	Kadang-kadang	10	15,4%
D	Tidak Pernah	28	43,1%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.9 menggambarkan bahwa 27,7% siswa sangat sering menyimpan uang sisa belanja untuk keperluan di masa yang akan datang, 13,8% siswa sering menyimpan uang sisa belanja untuk keperluan di masa yang akan datang, 15,4% siswa kadang-kadang menyimpan uang sisa belanja untuk keperluan di masa yang akan datang, dan 43,1% siswa tidak pernah menyimpan uang sisa belanja untuk keperluan di masa yang akan datang .

TABEL IV.10
SISWA YANG TERTARIK DENGAN SUATU PRODUK MUNGKIN AKAN
MENCARI LEBIH BANYAK INFORMASI

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
A	Sangat Sering	20	30,8%
B	Sering	14	21,5%
C	Kadang-kadang	31	47,7%
D	Tidak Pernah	0	0%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.10 menggambarkan bahwa 30,8% siswa sangat sering tertarik dengan suatu produk akan mencari lebih banyak informasi, 21,5% siswa sering tertarik dengan suatu produk akan mencari lebih banyak informasi, 47,7% siswa kadang-kadang tertarik dengan suatu produk akan mencari lebih banyak informasi,, dan 0% siswa yang tidak pernah tertarik dengan suatu produk akan mencari lebih banyak informasi,

TABEL IV.11

**SISWA AKAN MEMBELI PRODUK JIKA ADA DORONGAN YANG KUAT
DAN PRODUK YANG MEMUASKAN ADA DIDEKATNYA**

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
A	Sangat Sering	14	21,5%
B	Sering	34	52,3%
C	Kadang-kadang	17	26,2%
D	Tidak Pernah	0	0%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.11 menggambarkan bahwa 21,5% siswa sangat sering membeli produk jika ada dorongan yang kuat dan produk yang memuaskan ada didekatnya, 52,3% siswa sering membeli produk jika ada dorongan yang kuat dan produk yang memuaskan ada didekatnya, 26,2% siswa kadang-kadang membeli produk jika ada dorongan yang kuat dan produk yang memuaskan ada didekatnya, dan 0% siswa tidak pernah membeli produk jika ada dorongan yang kuat dan produk yang memuaskan ada didekatnya.

**TABEL IV.12
SISWA MENYIMPAN KEBUTUHAN YANG DIINGINKAN DALAM
INGTANNYA APABILA PRODUK ITU TIDAK MEMUASKAN**

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
A	Sangat Sering	12	18,5%
B	Sering	13	20,0%
C	Kadang-kadang	40	61,5%
D	Tidak Pernah	0	0%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.12 menggambarkan bahwa 18,5% siswa sangat sering, 20,0% siswa sering menyimpan kebutuhan yang diinginkan dalam ingtannya apabila produk itu tidak memuaskan,, 61,5% siswa kadang-kadang menyimpan kebutuhan yang diinginkan dalam ingtannya apabila produk itu tidak memuaskan, dan 0% siswa yang

tidak pernah menyimpan kebutuhan yang diinginkan dalam ingatannya apabila produk itu tidak memuaskan.

TABEL IV.13
SISWA HARUS MENGETAHUI TENTANG EVALUASI ALTERNATIF

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
A	Sangat Sering	2	3,1%
B	Sering	24	36,9%
C	Kadang-kadang	30	49,2%
D	Tidak Pernah	7	10,8%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.27 menggambarkan bahwa 3,1% siswa sangat sering mengetahui tentang evaluasi alternatif, 36,9% siswa sering mengetahui tentang evaluasi alternatif, 49,2% siswa kadang-kadang mengetahui tentang evaluasi alternatif, dan 10,8% siswa tidak pernah mengetahui tentang evaluasi alternatif,

TABEL IV.1
SISWA MEMPROSES INFORMASI SAMPAI PADA PROSES PEMILHAN MEREK

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
A	Sangat Sering	4	6,2%
B	Sering	30	46,2%
C	Kadang-kadang	24	36,9%
D	Tidak Pernah	7	10,8%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.14 menggambarkan bahwa 6,2% siswa sangat sering memproses informasi sampai pada proses pemilihan merk, 46,2% siswa sering memproses informasi sampai pada proses pemilihan merk, 46,2% siswa kadang-kadang memproses informasi sampai pada proses pemilihan merk dan 10,8% siswa tidak pernah memproses informasi sampai pada proses pemilihan merk.

TABEL IV.15
SISWA MELAKUKAN KEPUTUSAN PEMBELIAN

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
-------------	---------------------------	----------	----------

A	Sangat Sering	13	20,0%
B	Sering	22	33,8%
C	Kadang-kadang	30	46,2%
D	Tidak Pernah	0	0%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.15 menggambarkan bahwa 20,0% siswa sangat sering melakukan keputusan pembelian, 33,8% siswa sering melakukan keputusan pembelian, 46,2% siswa kadang-kadang melakukan keputusan pembelian, dan 0% siswa tidak pernah melakukan keputusan pembelian.

TABEL IV.16
SISWA MEMBELI MEREK YANG DISUKAI

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
A	Sangat Sering	0	0%
B	Sering	42	64,6%
C	Kadang-kadang	23	35,4%
D	Tidak Pernah	0	0%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.16 menggambarkan bahwa 0% siswa sangat sering membeli merek yang disukai, 64,6% siswa sering membeli merek yang disukai, 35,4% siswa kadang-kadang membeli merek yang disukai, dan 0% siswa tidak pernah membeli merek yang disukai.

TABEL IV.17
SISWA MEMBELI PRODUK KARENA NIAT PEMBELIAN

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
A	Sangat Sering	17	26,2%
B	Sering	43	66,2%
C	Kadang-kadang	5	7,7%
D	Tidak Pernah	0	0%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.17 menggambarkan bahwa 26,2% siswa sangat sering membeli produk karena niat pembelian, 66,2% siswa sering membeli produk karena niat pembelian,

7,7% siswa kadang-kadang membeli produk karena niat pembelian dan 0% siswa tidak membeli produk karena niat pembelian.

TABEL IV.18
SISWA MEMBELI PRODUK KARENA KEPUTUSAN PEMBELIAN

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
A	Sangat Sering	8	12,3%
B	Sering	11	16,8%
C	Kadang-kadang	41	63,1%
D	Tidak Pernah	5	7,7%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.18 menggambarkan bahwa 12,3% siswa sangat sering membeli produk karena keputusan pembelian, 16,8% siswa sering membeli produk karena keputusan pembelian, 63,1% siswa kadang-kadang membeli produk karena keputusan pembelian, dan 7,7% siswa yang tidak pernah membeli produk karena keputusan pembelian.

TABEL IV.19
SISWA AKAN MERASA PUAS SETELAH MEMBELI PRODUK

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
A	Sangat Sering	22	33,8%
B	Sering	11	16,9%
C	Kadang-kadang	32	49,2%
D	Tidak Pernah	0	0%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.19 menggambarkan bahwa 33,8% siswa sangat sering merasa puas setelah membeli produk, 16,9% siswa sering merasa puas setelah membeli produk, 49,2% siswa kadang-kadang merasa puas setelah membeli produk, dan 0% siswa tidak pernah merasa puas setelah membeli produk.

TABEL IV.20
**SISWA AKAN MERASA KECEWA JIKA PRODUK ITU TIDAK MEMENUHI
EKSPEKTASI KONSUMEN**

Opsi	Alternatif Jawaban	F	P
-------------	---------------------------	----------	----------

A	Sangat Sering	13	20,0%
B	Sering	26	40,0%
C	Kadang-kadang	26	40,0%
D	Tidak Pernah	0	0%
	Jumlah	65	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Tabel IV.20 menggambarkan bahwa 20% siswa sangat sering merasa kecewa jika produk itu tidak memenuhi ekspektasi konsumen, 40,0% siswa sering merasa kecewa jika produk itu tidak memenuhi ekspektasi konsumen, 40,0% siswa kadang-kadang merasa kecewa jika produk itu tidak memenuhi ekspektasi konsumen, dan 0% siswa tidak pernah merasa kecewa jika produk itu tidak memenuhi ekspektasi konsumen.

TABEL IV.21
REKAPITULASI JAWABAN RESPONDEN TENTANG PERILAKU
PEMBELIAN SISWA

No	Alternatif Jawaban								Jumlah	
	A		B		C		D			
	F	%	F	%	F	%	F	%		
1	31	47,7	26	40,0	8	12,3	-	-	65	100%
2	16	24,6	24	36,9	25	38,5	-	-	65	100%
3	18	27,7	9	13,8	10	15,4	28	43,1	65	100%
4	22	33,8	25	38,5	18	27,7	-	-	65	100%
5	20	30,8	14	21,5	31	47,7	-	-	65	100%
6	14	21,5	34	52,3	17	26,2	-	-	65	100%
7	12	18,5	13	20,0	40	61,5	-	-	65	100%
8	2	3,1	24	36,9	32	49,2	7	10,2	65	100%
9	4	6,2	30	46,2	24	36,9	7	10,8	65	100%
10	13	20,0	22	33,8	30	46,2	-	-	65	100%
11	-	-	42	64,6	23	35,4	-	-	65	100%
12	17	26,2	43	66,2	5	7,7	-	-	65	100%
13	8	12,3	11	16,9	41	63,1	5	7,7	65	100%
14	22	33,8	11	16,9	32	49,2	-	-	65	100%
15	13	20,0	26	40,0	26	40,0	-	-	65	100%
Jml	212		354		362		47		975	100%

Sumber: Data Olahan Angket 2013

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa jumlah seluruh alternatif jawaban dari 15 item pernyataan angket adalah 975. Sedangkan yang memilih Opsi jawaban A sebanyak 212 kali, Opsi jawaban B sebanyak 354 kali, Opsi jawaban C sebanyak 362 kali, dan Opsi jawaban D sebanyak 47 kali. Selanjutnya, masing-masing jumlah pilihan jawaban dikalikan dengan bobotnya masing-masing yaitu Opsi A bobotnya 4, Opsi B bobotnya 3, Opsi C bobotnya 2, dan Opsi D bobotnya 1.

Pada Opsi A siswa memilih	212 x 4	= 848
Pada Opsi B siswa memilih	235 x 3	= 705
Pada Opsi C siswa memilih	362 x 2	= 724
<u>Pada Opsi D siswa memilih</u>	<u>47 x 1</u>	<u>= 47 +</u>
Jumlah	975 (N)	= 2324(F)

Skor 975 (N) harus dikalikan 4 sebab Opsi jawabannya ada empat Opsi yakni A, B, C, dan D. Setelah dikalikan hasilnya adalah 3900. Setelah diketahui hasil unsur F dan N, selanjutnya disubstitusikan kedalam rumus berikut:

$$\begin{aligned}
 P &= \frac{F}{N} \times 100\% \\
 &= \frac{2324}{3900} \times 100\% \\
 &= \mathbf{59,58\%}
 \end{aligned}$$

Untuk mengetahui makna dari skor 59,58%, maka skor ini dirujuk pada patokan yang telah ditetapkan sebelumnya, yakni:

Jika diperoleh angka skor:

- 81% - 100% perilaku pembelian siswa dikategorikan sangat baik
- 61% - 80% perilaku pembelian siswa dikategorikan baik
- 41% - 60% perilaku pembelian siswa dikategorikan cukup baik
- 21% - 40% % perilaku pembelian siswa dikategorikan kurang baik
- 0% - 20% % perilaku pembeliansiswa dikategorikan tidak baik.¹

Karena skor 59,58% berada pada rentang 41-60% maka dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku pembelian siswa kelas X MAN Kuok Kabupaten Kampar tergolong **Cukup Baik**.

C. Analisis Data Pengaruh Pengetahuan Pembelajaran Materi Permintaan dan Penawaran terhadap perilaku pembelian Siswa Kelas X MAN Kuok Kabupaten Kampar

¹ Riduwan, *Skala Pengukuran Variabel-variabel Peneliti*, Bandung: Alfabeta, 2011, cetakan ke-8, hal. 15.

Untuk menganalisis hubungan pengetahuan pembelajaran materi permintaan dan penawaran terhadap perilaku pembelian siswa kelas X MAN kuoik kabupaten kampar digunakan rumus korelasi *product moment*. Menurut Hartono, untuk dapat menganalisis data dengan menggunakan rumus *product moment*, maka terlebih dahulu data harus diubah menjadi data interval karena data yang diperoleh dari angket masih berbentuk data ordinal.²Sebagai langkah awal akan ditampilkan pasangan data variabel X dan Y kemudian diikuti dengan langkah kedua yakni mengubah data ordinal menjadi data interval dan akhirnya menganalisisnya dengan korelasi *product moment*.

TABEL IV.22
PASANGAN DATA VARIABEL X DAN Y

No	Interval X	Ordinal Y
1	75	42
2	80	35
3	65	37
4	70	37
5	60	32
6	70	38
7	80	47
8	65	38
9	70	41
10	75	41
11	85	43
12	65	43
13	70	43
14	60	43
15	80	48
16	85	54
17	60	35
18	65	36
19	80	45
20	70	38
21	70	37
22	55	32
23	60	38

²Hartono. *Op. Cit.*, h.124.

24	85	47
25	70	38
26	90	41
27	65	38
28	65	39
29	70	41
30	65	43
31	70	42
32	50	35
33	70	37
34	90	37
35	55	32
36	60	38
37	75	47
38	65	38
39	80	41
40	75	41
41	70	43
42	75	43
43	80	43
44	80	43
45	80	48
46	90	54
47	55	35
48	50	36
49	80	45
50	65	38
51	70	37
52	80	32
53	65	38
54	60	47
55	60	38
56	75	41
57	75	38
58	65	39
59	75	41
60	80	43
61	75	32
62	70	38
63	85	47
64	70	38
65	55	41

Sumber: Data Olahan 2013

a. Perubahan Data Ordinal Ke Data Interval

Data berupa skor-skor penjumlahan bobot angket pada variabel Y di atas merupakan data yang masih bersifat ordinal. Untuk selanjutnya akan diubah menjadi data interval agar dapat dianalisis dengan rumus *product moment*. Adapun langkah-langkah untuk mengubah data ordinal menjadi data interval sebagai berikut :

a) Menghitung Mean. dengan rumus :

$$M_x = \frac{\sum fX}{N}$$

b) Menghitung Standar Deviasi. dengan rumus :

$$SD = \sqrt{\frac{N \sum fX^2 - (\sum fX)^2}{N(N-1)}}$$

c) Mengubah data ordinal menjadi data interval dengan rumus³ :

$$T_i = 50 + 10 \frac{(X_i - \bar{X})}{SD}$$

Keterangan :

M = Mean (rata-rata)

N = Jumlah frekuensi

fX = Jumlah frekuensi dikali variabel X

X_i = Variabel data ordinal

\bar{X} = Mean (rata-rata)

SD = Standar Deviasi

Mengubah data ordinal sikap hemat siswa menjadi data interval dengan rumus :

$$T_i = 50 + 10 \frac{(X_i - \bar{X})}{SD}$$

Mean variabel Y 40.24 dan standar deviasinya 4.81.

1) Siswa 1 data ordinalnya 42 diubah menjadi data interval dengan cara:

$$T_i = 50 + 10 \frac{(42 - 40.24)}{4.81} = \mathbf{53.65}$$

2) Siswa 2 data ordinalnya 35 diubah menjadi data interval dengan cara:

³Ibid. h. 124.

$$T_i = 50 + 10 \frac{(35 - 40.24)}{4.81} = \mathbf{39.10}$$

3) Siswa 3 data ordinalnya 37 diubah menjadi data interval dengan cara:

$$T_i = 50 + 10 \frac{(37 - 40.24)}{4.81} = \mathbf{43.26}$$

dan seterusnya.

Hasil perubahan data ordinal menjadi data interval dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL IV.23
PASANGAN DATA INTERVAL X DAN PERUBAHAN DATA ORDINAL KE
DATA INTERVAL VARIABELY

No	Interval X	Interval Y
1	75	53.65
2	80	39.10
3	65	43.26
4	70	43.26
5	60	32.86
6	70	45.34
7	80	64.05
8	65	45.34
9	70	51.58
10	75	51.58
11	85	55.73
12	65	55.73
13	70	55.73
14	60	55.73
15	80	66.13
16	85	78.60
17	60	39.10
18	65	41.18
19	80	59.89
20	70	45.34
21	70	43.26
22	55	32.86
23	60	45.34
24	85	64.05
25	70	45.34
26	90	51.58
27	65	45.34
28	65	43.14
29	70	51.58
30	65	55.73

31	70	53.65
32	50	39.10
33	70	43.26
34	90	43.26
35	55	32.86
36	60	45.34
37	75	64.05
38	65	45.34
39	80	51.58
40	75	51.58
41	70	55.73
42	75	55.73
43	80	55.73
44	80	55.73
45	80	66.13
46	90	78.60
47	55	39.10
48	50	41.18
49	80	59.89
50	65	45.34
51	70	43.26
52	80	32.86
53	65	45.34
54	60	64.05
55	60	45.34
56	75	51.58
57	75	45.34
58	65	47.42
59	75	51.58
60	80	55.73
61	75	32.86
62	70	45.34
63	85	64.05
64	70	45.34
65	55	51.58

Sumber: Data olahan 2013

Selanjutnya hanya data interval yang akan dianalisis. Pengujian persyaratan analisis menunjukkan bahwa skor setiap variabel penelitian telah memenuhi persyaratan untuk dipakai dalam pengujian statistik lebih lanjut. Langkah berikutnya dalam menganalisa data yaitu:

b. Uji Linieritas

Hipotesis yang diuji adalah:

Ho : distribusi data yang diteliti tidak mengikuti bentuk yang linier

Ha : distribusi data yang diteliti mengikuti bentuk yang linier

Dasar pengambilan keputusan:

Jika probabilitas > 0.05 Ho diterima

Jika probabilitas < 0.05 Ho ditolak

Melalui bantuan SPSS versi 16.0 diperoleh hasil sebagai berikut:

TABEL IV.24

UJI LINIERITAS

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1987.685	1	1987.685	28.087	.000 ^a
	Residual	4458.474	63	70.769		
	Total	6446.159	64			

a. Predictors: (Constant), PemMateri

b. Dependent Variable: perilaku pembelian

Dari hasil perhitungan, uji linieritas di atas diperoleh F hitung 28,087 dengan tingkat probabilitas 0,000, karena probabilitas $0,000 < 0,05$ maka distribusi data yang diteliti mengikuti bentuk linier (Ho ditolak, Ha diterima).

c. Kontribusi Pengaruh Pengetahuan Materi Permintaan dan Penawaran terhadap Perilaku Pembelian Siswa

TABEL IV. 25

HASIL SPSS UNTUK KOEFISIEN CORELATION

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.555 ^a	.308	.297	8.41246

a. Predictors: (Constant), PemMateri

Koefisien Determinasi = $r^2 = 0,555^2$ adalah 0,308. Kontribusi variabel X terhadap Variabel Y adalah sebesar $0,3058 \times 100\% = 30,58\%$ selebihnya ditentukan oleh variabel lain.

d. Uji Hipotesis

Hipotesis yang diuji adalah:

H_0 : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Pengetahuan Pembelajaran Materi Permintaan dan Perilaku Pembelian Siswa Kelas X di Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar

H_a : Terdapat pengaruh yang signifikan antara Pengetahuan Pembelajaran Materi Permintaan dan Penawaran terhadap Perilaku Pembelian Siswa kelas X di Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok kabupaten Kampar.

Dasar pengambilan keputusan:

- 1) r_o (observasi) lebih besar dibandingkan r_t (tabel) Ini berarti H_a diterima, H_0 ditolak.
- 2) r_o (observasi) lebih kecil dibandingkan r_t (tabel) Ini berarti H_a diterima, H_0 di tolak.

Melalui bantuan SPSS versi 16.0 diperoleh hasil sebagai berikut:

TABEL IV. 26
UJI KORELASI

		Correlations	
		Pembelajaran Materi	Perilaku Pembelian
PemMateri	Pearson	1	.555**
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)		.000

	N	65	65
Perilaku	Pearson	.555**	1
Pembelian	Correlation		
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	65	65

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

Hasil tabel yang diperoleh melalui program SPSS diatas diketahui besarnya koefisien korelasi adalah 0.555 sehingga dari hasil tersebut dapat diketahui:

$$df = N - nr$$

$$df = 65 - 2$$

df = 63 karena angka 63 tidak ada pada tabel, maka diambil angka yang paling mendekati yakni 60.

$$r_t \text{ (tabel) pada taraf signifikan 5\%} = 0,250$$

$$r_t \text{ (tabel) pada taraf signifikan 1\%} = 0,325$$

- 1) r_o (observasi) = 0,555 bila besar di bandingkan r_t (tabel) pada taraf signifikan 5% (0,555 > 0,250) Ini berarti H_a diterima, H_o ditolak.
- 2) r_o (observasi) = 0,555 bila besar di bandingkan r_t (tabel) pada taraf signifikan 1% (0,555 > 0,325) Ini berarti H_a diterima, H_o di tolak.

Dari hasil uji hipotesis disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara pengaruh pengetahuan pembelajaran materi permintaan dan penawaran terhadap perilaku pembelian siswa kelas X Madrasah Aliyah Negeri Kuok Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar.