

Skala *Likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau kelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala *Likert*, maka variabel yang akan diukur dapat dijabarkan menjadi indikator variabel, kemudian indikator jawaban tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun butir-butir yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan. Dalam penelitian ini digunakan empat tingkat (*Likert*), dengan bobot nilainya adalah sebagai berikut:

- ✘ Jawaban sangat setuju diberi bobot 4 (empat)
- ✘ Jawaban setuju (sedang) diberi bobot 3 (tiga)
- ✘ Jawaban tidak setuju diberi bobot 2 (dua)
- ✘ Jawaban sangat tidak setuju diberi bobot 1 (satu)

Sedangkan pengukuran dengan tipe jawaban yang tegas, misalnya Ya dan Tidak, Benar dan Salah, dan lain-lain disebut skala *Guttman*. Jadi, jika pada skala *Likert* terdapat interval dari kata sangat peduli sampai dengan tidak peduli, maka pada skala *Guttman* hanya terdapat dua interval yaitu setuju atau sangat tidak setuju.

Pengukuran tidak lain dari penunjukkan angka-angka pada suatu variabel menurut aturan yang telah ditentukan. Berikut merupakan beberapa karakteristik dari skala pengukuran :

1. Nominal

Skala pengukuran nominal adalah ukuran yang dasar penggolongannya hanyalah kategori yang tidak tumpang tindih dan tuntas. “Angka” yang digunakan hanya sekedar label atau kode. Misalnya untuk variabel jenis

3. Menentukan nilai r_{Alpha}

Dengan menggunakan program SPSS, maka nilai r_{Alpha} dapat dilihat pada kolom nilai Alpha (lampiran 3).

4. Dasar Pengambilan keputusan :

- Jika $r_{\text{hasil}} > r_{\text{tabel}}$, maka H_0 ditolak (butir reliabel).
- Jika $r_{\text{hasil}} \leq r_{\text{tabel}}$, maka H_0 diterima (butir tidak reliabel).

Tabel 4.3 Hasil Analisis Validitas Faktor Harga, Desain, Fitur, dan Jaminan Purna Jual

NO	PERNYATAAN	R _{HASIL}	KETERANGAN
A. FAKTOR HARGA PRODUK			
1.	Jenis (<i>type</i>) HP mempengaruhi keputusan anda dalam membeli telepon seluler Nokia.	0.2809	Valid
2.	Faktor potongan harga menjadi pertimbangan anda dalam membeli HP Nokia.	0.4917	Valid
3.	Anda akan cenderung membeli telepon seluler yang mahal dengan kualitas baik daripada membeli dengan harga murah tapi kualitasnya kurang baik.	0.3482	Valid
B. FAKTOR DESAIN			
1	Desain HP dengan antena luar (Eksternal), dan tanpa antena menjadi pertimbangan anda dalam menentukan pilihan membeli HP Nokia.	0.4347	Valid
2.	Desain yang simpel dan mungil menjadi alasan tersendiri buat Anda untuk membeli HP Nokia.	0.7254	Valid
3.	Desain unik dengan layar yang lebar dan dukungan suara yang jelas mempengaruhi keputusan Anda dalam membeli HP Nokia.	0.3365	Valid

C. FAKTOR FITUR (NILAI JUAL)			
1.	Dengan adanya fasilitas SMS, EMS*, MMS**, Phone Book, Polifonik mempengaruhi keputusan anda dalam membeli HP Nokia.	0.7218	Valid
2.	Dengan adanya Bluetooth, Games, GPRS***, Donwloadable dan screenserver mempengaruhi keputusan anda dalam membeli HP Nokia.	0.7375	Valid
3.	Dengan adanya kamera digital yang ada dalam HP (<i>Built in</i>) menjadi daya tarik tersendiri buat Anda untuk membeli HP Nokia.	0.5090	Valid
4.	Dengan layar warna, akan lebih mendukung keputusan Anda dalam membeli HP Nokia	0.6142	Valid
D. FAKTOR JAMINAN PURNA JUAL			
1.	Faktor garansi atau jaminan yang lama mempengaruhi keputusan anda dalam membeli HP Nokia.	0.4084	Valid
2.	Jaminan pengganti <i>spare-part</i> baru jika ada kerusakan dalam masa garansi mempengaruhi keputusan anda dalam membeli HP Nokia.	0.7272	Valid
3.	Pelayanan atau <i>service</i> yang tersedia diseluruh Indonesia mempengaruhi keputusan anda dalam membeli HP Nokia.	0.5222	Valid
4.	<i>Spare-part</i> (suku cadang) yang mudah didapatkan mempengaruhi keputusan anda dalam membeli telepon seluler Nokia.	0.5707	Valid
5.	Harga jual kembali yang tinggi mempengaruhi keputusan anda dalam membeli telepon seluler Nokia.	0.6797	Valid
6.	Faktor kemudahan menjual kembali telepon seluler Nokia mempengaruhi keputusan anda dalam membeli HP.	0.6576	Valid

* Enhanced Message Service(pesan berbentuk logo)

** Multymedia Message Service(pesan berbentuk gambar)

*** GPRS (kemampuan untuk mengakses ke internet)

usia 25-29 tahun, maka H_0 diterima. Artinya, tidak ada perbedaan yang nyata antara faktor harga dan faktor desain berdasarkan 15-19 tahun dan usia 25-29 tahun. Sedangkan untuk usia 20-24 tahun didapatkan nilai *Asimp.Sig (2 tailed)* yang lebih kecil dari 0.05, maka H_0 ditolak. Artinya terdapat perbedaan antara faktor harga dan desain berdasarkan usia 20-24 tahun.

- Untuk group yang lain, karena nilai *Asimp.Sig (2 tailed)* 0.000 kurang dari 0.05, maka H_0 ditolak. Artinya ada perbedaan antara faktor harga dan fitur, harga dan jaminan purna jual, desain dan fitur, desain dan jaminan purna jual, faktor fitur dan jaminan purna jual berdasarkan usia.

