

**ANALISIS KEBUTUHAN DAN MOTIVASI WALISANTRI
TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PONDOK PESANTREN
MODERN AL-RIFA'IE MALANG**

SKRIPSI



Oleh :

ISMIYATUL ILIYIN

NIM : 13510024

Jurusan Manajemen

Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Negeri (UIN)

Maulana Malik Ibrahim Malang

2017

**ANALISIS KEBUTUHAN DAN MOTIVASI WALISANTRI
TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PONDOK PESANTREN
MODERNAL-RIFA'IE MALANG**

SKRIPSI

Diajukan kepada :

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

Ismiyatul Iliyin

NIM : 13510024

Jurusan Manajemen

Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Negeri (UIN)

Maulana Malik Ibrahim Malang

2017

LEMBAR PERSETUJUAN

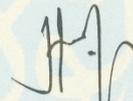
**ANALISIS KEBUTUHAN DAN MOTIVASI WALISANTRI
TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PONDOK MODERN
AL-RIFA'IE MALANG**

SKRIPSI

Oleh:

ISMIYATUL ILIYIN
NIM: 13510024

Telah Disetujui, 29 Desember 2016
Dosen Pembimbing,



Dr. Ir. H. Masyhuri, MP
NIDN. 0725066501

Mengetahui:
Ketua Jurusan,



Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei f
NIP 19750707 200501 1 005

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS KEBUTUHAN DAN MOTIVASI WALISANTRI
TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PONDOK MODERN
AL-RIFA'IE MALANG

SKRIPSI

Oleh:

ISMIYATUL ILIYIN
NIM: 13510024

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Tanggal 05 Januari 2017

Susunan Dewan Penguji

Tanda Tangan

1. Ketua Penguji
Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag
NIP. 19711211 199903 1 003

:

2. Sekretaris/Pembimbing
Dr. Ir. H. Masyhuri, MP
NIDN. 0725066501

:

3. Penguji Utama
Dr. H. Salim Al Idrus, MM., M.Ag
NIP. 19620115 199803 1 001

:

Disahkan Oleh :
Ketua Jurusan,



Dr. H. Mischahul Munir, Lc., M.Ei
NIP. 19750707 200501 1 005

NIM: 13510024

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Tanggal 05 Januari 2017

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ismiyatul Iliyin

NIM : 13510024

Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen

Menyatakan bahwa “skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul :

ANALISIS KEBUTUHAN DAN MOTIVASI WALISANTRI TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PONDOK PESANTREN MODERN AL-RIFA'IE MALANG

Adalah hasil karya saya sendiri , bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 29 Desember 2016

Hormat saya,



Ismiyatul Iliyin

NIM : 13510024

MOTTO

“Pantang menyerah apapun dan bagaimanapun keadaannya adalah salah satu cara meraih tujuan dan kesuksesan”



HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya ilmiah skripsi ini kami persembahkan kepada kedua orang tua kami; Ayahanda kami, Nasirudin dan ibunda tercinta Nur Layinah yang selama ini telah membesarkan dan mendidik kami dengan penuh kesabaran dan keikhlasan. Semoga Allah membalas atas kebaikan mereka, Amin....

Kepada adikku tersayang, Emi Humiroh yang selama ini memberikan semangat dan keceriaan dalam hidupku.

Kepada teman-temanku ilil, farda, ida dan intan terima kasih selama ini telah menemani dan menyemangatiku dalam pengerjaan karya ilmiah skripsi ini.

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayahnya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Analisis Kebutuhan dan Motivasi Walisantri Terhadap Keputusan Memilih Pondok Pesantren Modern Al-rifa’ie Malang”.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari jaman kegelapan menuju jaman yang terang benderang yakni addinul islam wal iman.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Mudjia Raharjo, M.Si. selaku rector Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Ibrahim Malang
2. Bapak Dr. H. Salim Al Idrus, MM., M.Ag selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
3. Bapak Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei selaku ketua jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
4. Bapak Dr. Ir. H. Masyhuri Machfudz, M.P selaku dosen pembimbing mulai proposal sampai terselesainya skripsi
5. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
6. Ibu, Bapak dan adik dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan doa dan dukungan secara moril dan spiritual
7. Seluruh karyawan pondok pesantren Al-Rifa’ie Malang yang telah membantu dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini
8. Teman-teman ekonomi 2013 yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini

9. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu persatu

Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amin ya robbal Alamin.....

Malang, 5 Januari 2017

Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK BAHASA INDONESIA	xv
ABSTRAK BAHASA INGGRIS	xvi
ABSTRAK BAHASA ARAB	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
2.1 Penelitian Terdahulu	10
2.2 Landasan Teori	14
2.2.1 Teori Kebutuhan	14
2.2.2 Teori Motivasi	22
2.2.3 Hubungan Antara Kebutuhan dan Motivasi	25
2.2.4 Model Proses Motivasi	26
2.2.5 Walisantri	27
2.2.6 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Motivasi Walisantri	27
2.2.7 Keputusan Pembelian	34
2.2.8 Proses Keputusan Pembelian	35
2.2.9 Pondok Pesantren	39
2.2.10 Ciri-ciri Pendidikan Pesantren	43
2.2.11 Model-Model Pesantren	44
2.3 Kerangka Konseptual	47
2.4 Hipotesis	49
BAB III METODE PENELITIAN	50
3.1 Lokasi Penelitian	50

3.2 Jenis dan Pendekatan.....	50
3.3 Populasi dan Sampel	50
3.4 Teknik Pengambilan Sampel.....	51
3.5 Data dan Sumber Data	52
3.6 Teknik dan Pengumpulan Data	53
3.7 Definisi Operasional Variabel.....	54
3.8 Analisis Data	56
3.8.1 Skala Pengukuran.....	57
3.8.2 Uji Validitas	57
3.8.3 Uji Reliabilitas	58
3.8.4 Uji Asumsi Klasik.....	58
3.8.5 Analisis Regresi Linier Berganda	60
3.8.6 Pengujian Koefisien Persamaan Regresi.....	61
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	64
4.1 Paparan dan hasil Penelitian.....	64
4.1.1 Sejarah singkat pondok pesantren.....	64
4.1.2 visi dan misi	64
4.1.3 Karakteristik Pondok Modern Al-rifa'ie.....	65
4.1.4 Struktur organisasi	68
4.2 Hasil analisis data.....	69
4.2.1 Gambaran umum responden	69
4.2.2 Analisis data	73
4.2.3 Metode analisis data.....	77
4.2.4 Pengujian hepotesis.....	84
4.3 Pembahasan dan hasil penelitian.....	86
4.3.1 Pengaruh Kebutuhan dan Motivasi Walisantri terhadap Keputusan Memilih Pondok Modern Al-rifa'ie Malang secara Simultan	86
4.3.2 Pengaruh Kebutuhan dan Motivasi Walisantri terhadap Keputusan Memilih Pondok Modern Al-rifa'ie Malang secara Parsial.....	90
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	99
5.1 Kesimpulan.....	99
5.2 Saran	101

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jumlah siswa SMA Pondok Modern Al-rifa'ie Malang	7
Tabel 2.1 Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini	12
Tabel 3.1 Devinisi Operasional Variabel	55
Tabel 4.1 Klasifikasi responden berdasarkan umur walisantri	69
Tabel 4.2 Klasifikasi responden berdasarkan pekerjaan walisantri	71
Tabel 4.3 Klasifikasi responden berdasarkan penghasilan walisantri.....	72
Tabel 4.4 Jawaban Responden Mengenai Variabel Kebutuhan.....	73
Tabel 4.5 Jawaban Responden Mengenai Variabel Motivasi Walisantri	75
Tabel 4.6 Uji validitas dan Reliabilitas Kebutuhan (X1).....	78
Tabel 4.7 Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Motivasi (X2).....	78
Tabel 4.8 Uji Multikolinieritas.....	79
Tabel 4.9 Uji Heterokedastisitas	80
Tabel 4.10 Uji Normalitas.....	81
Tabel 4.11 Uji Autokorelasi	82
Tabel 4.12 Persamaan regresi	82
Tabel 4.13 Koefisien Korelasi dan Determinan.....	83
Tabel 4.14 Ringkasan hasil uji simultan (Uji F)	84
Tabel 4.15 Ringkasan Hasil Uji parsial (Uji t).....	85

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Model Hirarki Kebutuhan Maslow	15
Gambar 2.2 Gap antara keadaan yang diinginkan dan sekarang	20
Gambar 2.3 Proses Motivasi	27
Gambar 2.4 Proses kebutuhan pembelian konsumen.....	36
Gambar 2.5 Kerangka konseptual	47
Gambar 4.1 Susunan pengurus yayasan.....	68
Gambar 4.2 susunan pengurus director	69
Gambar 4.3 diagram umur responden.....	70
Gambar 4.4 diagram pekerjaan responden.....	71
Gambar 4.5 diagram penghasilan walisantri	72
Gambar 4.6 diagram jawaban responden terhadap variabel kebutuhan.....	75
Gambar 4.7 persentase jawaban responden terhadap variabel Motivasi.....	77

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 kuisisioner responden

Lampiran 2 skoring jawaban responden

Lampiran 3 uji validitas dan reliabilitas kebutuhan (X1) dan motivasi (X2)

Lampiran 4 uji regresi linier berganda

Lampiran 5 uji asumsi klasik



ABSTRAK

Ismiyatul Iliyin. 2017, SKRIPSI. Judul: “Analisis Kebutuhan dan Motivasi Walisantri Terhadap Keputusan Memilih Pondok Modern Al-rifa’ie Malang”

Pembimbing : Dr. Ir. H. Masyhuri, MP.

Kata Kunci : Kebutuhan, Motivasi Walisantri

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh antara variabel kebutuhan dan variabel motivasi walisntri terhadap keputusan memilih pondok pesantren modern Al-rifa’ie Malang secara simultan dan untuk mengetahui pengaruh antara variabel kebutuhan dan motivasi walisntri terhadap keputusan memilih pondok pesantren modern Al-rifa’ie Malang secara parsial.

Penelitian ini merupakan penelitian korelasi dengan menggunakan metode regresi linier berganda. Pengukuran populasi dalam penelitian ini berjumlah 406 responden dengan sampel sebanyak 50 responden. Diuji dengan asumsi klasik dengan rumus regresi linier berganda guna mengetahui pengaruh antara variabel kebutuhan dan motivasi, secara simultan dan secara parsial.

Maka hasil penelitian yang diperoleh pengaruh antara kebutuhan (X1) dan motivasi (X2) secara simultan, dengan nilai $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ ($5,010 \geq 3,15$). Dapat disimpulkan bahwa secara simultan Kebutuhan (X1) dan Motivasi (X2) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan memilih pondok. Berdasarkan hasil analisis data terbukti dengan $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ ($3,102 \geq 2,000$) Sehingga dapat disimpulkan secara parsial kebutuhan (X1) berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih pondok (Y). Sedangkan Berdasarkan hasil dengan $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ ($0,226 \leq 2,000$) yang berarti bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara Motivasi (X2) secara parsial terhadap keputusan memilih pondok Modern Al-Rifa’ie Malang.

ABSTRACT

Ismiyatul Iliyin. 2017, THESIS. Title: " Analysis of Needs and Motivation Decision to Choose Modern Islamic Boarding School Al-rifa'ie Malang "

Supervisor : Dr. Ir. H. Masyhuri Machfudz, MP

Keywords : Needs, guardians' motivation

The aim of this study, the first is in order to investigate the influence of both variable needs and motivation of student guardians toward the decision of choosing modern boarding school Al-rifa'ie Malang simultaneously, and the second goal is in order to determine the effect of the variable needs and motivation of student guardians toward the decision of choosing modern boarding school Al- rifa'ie Malang partially.

This study is a correlation research using multiple linear regression method. Measurement of population in this study were 406 respondents with a sample of 50 respondents. It is tested with the classic assumption by multiple linear regression formula in order to determine the effect of the variable needs and motivations, simultaneously and partially.

Therefore the study results obtained influence between needs (X1) and motivation (X2) simultaneously, with the value of $F \geq F$ table ($5.010 \geq 3.15$). It can be concluded that the simultaneous requirement (X1) and motivation (X2) have a significant influence on the decision to choose the cottage. Based on the analysis of data has proved to $t_{count} \geq t_{table}$ ($3.102 \geq 2.000$). In sum, partially requirement (X1) significantly influence the decision to choose the cottage (Y). Whereas, based on the results with $\geq t_{count} t_{table}$ ($0.226 \leq 2.000$), it means that there is no significant influence of motivation (X2) partially to the decision to choose Al-Rifa'ie Modern cottage Malang.

المستخلص

اسمية العليين. 2017. بحث جامعي. العنوان: "، 2016. تحليل الحاجات لإختبار المعهد العصري الرفاعي مالانج"

المشرف : مشهور محفوظ

الكلمات الرئيسية : الحاجة، دوافع ولي الطلاب

المهدف هذا البحث الأول لتعريف التأثيرات بين متغير الحاجات ومتغير دوافع ولي الطلاب لإختبار المعهد العصري الرفاعي مالانج متزامنا، والمهدف الثاني لتعريف متغير الحاجات و دوافع ولي الطلاب لإختبار المعهد العصري الرفاعي مالانج جزئيا.

هذا البحث هو البحث المتلازم بالطريقة الإندجارية المضاعفة. حجم السكان في هذا البحث ولي الطلاب بالمدرسة الثانوية في معهد العصري الرفاعي مالانج مع 406 مستجبا بالاستعمال العينة 50 مستجبا، والآداة المستعملة بالإنتشار الاستبانات لتعريف إفتراضات ولي الطلاب على الحاجات ودوافع إختبار المعهد العصري الرفاعي مالانج. قبل تحلل الباحثة البحث هي تختبر الصلاحية والمصدقية لكي تستطيع أن تعرف المادة و المؤشرة الصدقة و المصدقة ثم تختبر مرة واحدة بالرموز التطبيعي، المتجانسي، الارتباط الذاتي والخطي المتجانسي ثم تحلل الباحثة البيانات على الرموز الانحدارات الخطية ثنائيا لتعريف التأثيرات بين متغير الحاجات والدوافع متزامنا وجزئيا. والنتيجة من هذا البحث هو التأثيرات بين الحاجات (X1) والدوافع (X2) متزامنا، ومتأثرا بينهما أهمية، وهذه تجد على النتيجة $(5,010 \geq 3,15)$ $F_{hitung} \geq F_{tabel}$. حتى الجملة متزامن بين الحاجات (X1) والدوافع (X2) لهما التأثيرات أهمية لإختبار المعهد العصري الرفاعي. في تحليل التأثيرات الجزئية (X1) والدوافع (X2) لإختبار المعهد العصري الرفاعي. وفي هذه المسئلة تختبر الباحثة المنفردة. وبذلك حصلت الباحثة البيانات تعرف أنها كانت التأثيرات أهمية بين الحاجات لإختبار المعهد جزئية، وهذه تجد أن $(3,102 \geq 2,000)$ $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ إذا النتيجة الملخصة للحاجات (X1) تأثر أهمية لإختبار المعهد (Y). وأما البيانات المحصولة أنها ماليس لها التأثيرات أهمية بين الدوافع لإختبار المعهد جزئيا. هذه تجد أن $(0,226 \leq 2,000)$ $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ وهذه تدل أن ماليس لها التأثيرات أهمية بين الدوافع (X2) جزئيا لإختبار المعهد العصري الرفاعي مالانج.

BAB I

Pendahuluan

1.1 Latar belakang

Pada saat ini banyak orang tua yang sibuk dengan pekerjaannya masing-masing dalam mencari nafkah untuk putra putrinya. Dengan kesibukan itulah terkadang orang tua tidak bisa menemani dan mengontrol anaknya dalam belajar maupun mengontrol pergaulan setiap harinya. Terutama orang tua yang bekerja diluar rumah yang sering meninggalkan anaknya dirumah sendirian, padahal hal itu yang terkadang membuat anak merasa kesepian dan merasa tidak diperhatikan oleh orang tuanya. Di era yang semakin maju ini, ditakutkan anak akan memberontak dan melarikan diri kepada hal-hal yang tidak dapat dikontrol dan dihindari seperti pergaulan bebas. Banyak sekali beredar berita mengenai pergaulan bebas seperti tawuran, pembunuhan, sex bebas sampai dengan pelecehan seksual, maka dari itu peran orang tua terhadap anak sangat berpengaruh terhadap tingkah laku dan pergaulan anak. Jika anak dibimbing dengan keluarga yang baik maka anak akan menjadi pribadi yang baik, sebaliknya jika anak dibimbing dengan tidak baik maka akan menjadikan anak bertingkah laku tidak baik karena motivasi dan dorongan keluarga yang sangat penting bagi pribadi seorang anak.

Di jaman yang semakin modern ini banyak orang tua khawatir akan pergaulan anaknya, dengan banyaknya kasus yang terjadi mulai dari pemerkosaan sampai dengan pelecehan seksual. Dengan banyaknya berita mengenai kebebasan

anak dalam pergaulan membuat orang tua lebih memperhatikan mengenai pendidikan dan aktivitas putra putrinya. Salah satu pilihan untuk memberikan bimbingan pendidikan dan moralitas anak yaitu dengan menempatkan anak di pondok pesantren, karena dipondok pesantren anak diajarkan pendidikan agama dan pengajaran moralitas agar anak menjadi pribadi yang baik di keluarga ataupun dilingkungannya.

Pesantren merupakan institusi pendidikan yang berbasis keislaman. Pesantren memiliki peran yang sangat penting bagi kemajuan pendidikan keislaman terutama bagi kemajuan bangsa Indonesia secara keseluruhan. Di dunia pendidikan keislaman, pesantren banyak sekali dipuji dan disukai oleh masyarakat muslim tetapi tidak banyak juga yang menentang dengan adanya pesantren. Ada juga yang sampai beranggapan bahwasanya pesantren menghambat siswanya mendapatkan ilmu umum karena bercermin bahwa pesantren dahulu hanya mempelajari dan mendalami masalah kehidupan beragama.

Jenis pondok pesantren sendiri bermacam-macam mulai dari pondok pesantren salafiyah yang hanya mengajarkan anak dengan pembelajaran kitab kuning sampai dengan pondok pesantren yang dikombinasi dengan pembelajaran umum. Sejalan dengan berkembangnya pendidikan dipesantren, telah banyak bermunculan pesantren yang menggabungkan pendidikan keislaman dengan pendidikan pada umumnya. Kemajuan pendidikan dipesantren juga dapat membantu siswanya dalam mempelajari agama islam dengan tidak mengesampingkan pendidikan umum. Dengan hal itu siswa akan mendapatkan pendalaman mengenai agama sekaligus tetap mendapatkan ilmu umum disekolah.

Di Indonesia telah banyak berdiri pondok pesantren, tahun 2011-2012 berhasil mendata 27.230 Pondok Pesantren yang tersebar di seluruh Indonesia (Analisis statistik pendidikan islam, 2011-2012). Populasi Pondok Pesantren terbesar berada di Provinsi Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah dan Banten yang berjumlah 78,60% dari jumlah seluruh Pondok Pesantren di Indonesia. Dengan rincian Jawa Barat 7.624 (28,00%), Jawa Timur 6.003 (22,05%), Jawa Tengah 4.276 (15,70%), dan Banten 3.500 (12,85%). Dari seluruh Pondok Pesantren yang ada, berdasarkan tipologi Pondok Pesantren, terdapat sebanyak 14.459 (53,10%) Pondok Pesantren Salafiyah, dan 7.727 (28,38%) Khalafiyah/Ashriyah, serta 5.044 (18,52%) sebagai Pondok Pesantren Kombinasi. Dari data tersebut dapat dikatakan bahwa pondok pesantren yang ada di Indonesia sebagian besar masih pada tipologi Salafiyah, yang pembelajarannya masih murni mengaji dan membahas kitab kuning. Sebagian lain sudah modern dengan pengembangan pembelajaran ilmu *science* dan sebagian lain lagi mengkombinasikan pembelajaran kitab kuning dan ilmu *science* dan iptek. Semakin berkembangnya pondok pesantren sekarang telah ada pondok pesantren modern, yaitu yang menggabungkan antara salafiyah dengan ilmu umum.

Meski tak punya julukan khusus sebagai Kota Santri, Malang juga memiliki banyak sekali pondok pesantren, tempat para santri menimba ilmu keagamaan. Terdapat 282 pondok pesantren yang berdiri dikota Malang, mulai dari pondok pesantren salafiyah sampai pondok pesantren yang modern (Akaibara:2016). Setiap pondok pesantren pasti mempunyai keunggulan

kompetitif tersendiri agar dapat terus berdiri diantara sekian banyak pondok yang tersebar di Malang.

Keputusan orang tua dalam memilih menempatkan anaknya di pesantren bukan tanpa alasan, melainkan karena agar anak dapat belajar pendidikan agama sekaligus mengajarkan anak tentang kemandirian. Dipondok pesantren anak diajarkan kemandirian dan moralitas agar menjadi anak yang berbakti pada agama maupun negaranya dengan moralitas yang baik pula. Dengan banyaknya pondok pesantren orang tua harus mempertimbangkan beberapa alasan sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan. Menurut Mulyadi (2012) Kebutuhan dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang diperlukan, yang secara alamiah ataupun secara etika dan moral harus dipenuhi.

Pada dasarnya keputusan yang diambil dalam memilih pondok pesantren dengan didasari kebutuhan apa yang diinginkan, jika orang tua menginginkan anaknya hanya mempelajari agama saja atau pelajaran kitab kuning maka orang tua lebih baik memilih pondok pesantren salaf, karena dipondok pesantren salaf hanya mengajarkan pendidikan kitab kuning saja. Sedangkan orang tua yang mempunyai keinginan anaknya yang mempelajari kitab kuning dan pelajaran umum maka orang tua lebih baik memilih pondok pesantren yang berbasis kombinasi, yaitu pondok pesantren yang mengajarkan kitab kuning dan sekolah pada umumnya. Dan jika orang tua menginginkan anaknya masuk dipondok pesantren yang mengajarkan pendidikan yang dapat mengikuti perkembangan zaman, lebih baik orang tua memilih pondok pesantren modern, yaitu pondok

pesantren yang menggabungkan antara pelajaran kitab kuning, pendidikan umum dan iptek.

Pondok pesantren semakin tahun semakin berkembang dan peminatnya pun terus bertambah dengan didukung adanya modernisasi pondok pesantren, maka orang tua tidak khawatir lagi mengenai pendidikan yang diterima oleh putra/putrinya. Selain pondok Gontor yang mengaplikasikan pondok modern, telah banyak pondok-pondok dikota lain yang mengaplikasikan modernisasi pondok pesantren termasuk pondok pesantren modern Al-Rifa'ie yang berada di kec.Gondanglegi Malang.

Pondok Modern Al-Rifa'ie menggabungkan pendidikan islam dan pendidikan umum seperti sekolah lain yang ada diluar pondok, di Pondok Al-Rifa'ie telah ada pendidikan SMP dan SMA dan mengajarkan keterampilan sekaligus berbasis iptek. Santri yang memilih masuk di pondok Al-Rifa'ie tidak hanya mendapatkan ilmu islam tetapi juga akan mendapatkan ilmu umum karena pondok pesantren ini telah mengaplikasikan modernisasi. Kegiatan yang dilakukanpun telah dicampurkan dengan beberapa keterampilan dan pengetahuan modern agar tercipta siswa yang kreatif dan berwawasan luas.

Pada dasarnya keputusan memilih adalah keputusan yang diambil oleh seseorang sebelum memilih pondok pesantren dengan mempertimbangkan beberapa faktor. Dalam dunia pondok pesantren, keputusan pembelian diasumsikan sebagai keputusan memilih pondok pesantren sehingga teori-teori mengenai keputusan pembelian digunakan juga dalam keputusan memilih.

Keputusan pembelian adalah perilaku konsumen setelah memperoleh informasi mengenai sebuah produk yang diinginkan serta proses penilaian dan pengambilan keputusan dengan menetapkan satu pilihan yang dianggap paling menguntungkan.

Kebutuhan yang dirasakan (*felt needs*) sering kali dibedakan berdasarkan kepada manfaat yang diharapkan dari pembelian dan penggunaan produk. Pertama adalah kebutuhan utilitarian (*utilitarian needs*), yang mendorong konsumen membeli produk karena manfaat fungsional dan karakteristik objektif dari produk tersebut. Yang kedua adalah kebutuhan ekspresive (*expressive needs* atau *hedonic needs*), yaitu kebutuhan yang bersifat psikologis seperti rasa puas, gengsi, emosi dan perasaan subjektif lainnya (Ujang, 2002).

Jika dikaitkan dengan pemilihan pondok pesantren bagi siswa, dari data Pondok Pesantren Modern Al-Rifa'ie memiliki beberapa karakteristik yang berbeda dari teoritis, seperti adanya kebutuhan mengenai pendidikan di pondok pesantren tidak hanya menitik beratkan pada manfaat yang di dapat tetapi juga ada beberapa yang dipertimbangkan orang tua dalam memilih pondok pesantren bagi anaknya, salah satunya mengenai biaya, mengenai jarak antara pondok dan rumah, alasan lain adalah pertimbangan mengenai kualitas pondok pesantren. Karena semakin baik kualitas dari pondok pesantren maka semakin baik pula pendidikan yang diajarkannya.

Walaupun dengan beberapa perbedaan antara teori dan lapangan tetapi masih banyak orang tua yang memilih pondok pesantren Al-Rifa'ie malang sebagai pendidikan bagi putra/putrinya. Terbukti dengan data yang menunjukkan

bahwasanya setiap tahunnya ada penambahan santri yang mendaftar di pondok pesantren Al-Rifa'ie Malang.

Tabel 1.1 berikut adalah data siswa yang ada di SMA Pondok Modern Al-Rifa'ie :

Tabel 1.1
Jumlah Siswa SMA Pondok Modern Al-Rifa'ie Gondanglegi
Tahun 2012-2016

Tahun	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Kelas X	142	120	165	142	127
Kelas XI	141	136	111	142	140
Kelas XII	124	137	126	109	139
Jumlah	407	393	402	393	406

Sumber : SMA Al-Rifa'ie Gondanglegi, 2016

Atas dasar kontradiksi mengenai kebutuhan dan motivasi walisantri dalam keputusan memilih pondok pesantren, maka menarik dianalisis mengenai Analisis kebutuhan dan motivasi walisantri dalam keputusan memilih pondok pesantren Al-Rifa'ie Malang.

1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut :

- a. Apakah terdapat pengaruh antara kebutuhan (X1) dan motivasi (X2) walisantri dalam memilih pondok pesantren modern Al-rifa'ie Malang secara simultan?
- b. Apakah terdapat pengaruh antara kebutuhan (X1) dan motivasi (X2) walisantri dalam memilih pondok pesantren modern Al-rifa'ie Malang secara parsial?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dua rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh antara kebutuhan (X1) dan motivasi (X2) walisantri dalam memilih pondok pesantren modern Al-rifa'ie Malang secara simultan
- b. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh antara kebutuhan (X1) dan motivasi (X2) walisantri dalam memilih pondok pesantren modern Al-rifa'ie Malang secara parsial

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi :

- a. Bagi Pondok Pesantren

Sebagai alternatif sumbangan pemikiran yang dapat digunakan oleh pihak pondok pesantren yang terkait dalam rangka meningkatkan daya saing, terutama tentang kebutuhan motivasi

walisantri dalam memilih pondok pesantren. Output pada penelitian ini adalah berupa laporan penelitian.

b. Bagi Akademik/Universitas

Hasil penelitian diharapkan dapat memperkaya khasanah dan obyek permasalahan yang dikaji dalam ranah riset pemasaran. Serta mendukung berkembangnya dunia ilmu pengetahuan di era globalisasi sekarang ini, terutama untuk pokok modernisasi pondok pesantren, yang nantinya diharapkan dapat dijadikan acuan bagi para peneliti lain yang ingin mengembangkan hasil penelitian ini di waktu yang akan datang.

c. Bagi penulis

Bagi penulis sebagai informasi yang didapatkan guna menambah pembelajaran dan bagi masyarakat sebagai bahan acuan dalam melakukan pemilihan pondok pesantren.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya terkait Analisis kebutuhan dan motivasi walisantri terhadap keputusan memilih pondok pesantren, diantaranya sebagai berikut :

Ngudi Sukmana (2014) melakukan penelitian dengan judul “*Motivasi orangtua Santri Dalam Pembentukan Kemandirian Sholat Fardhu Santri Pesantren Al-imdad Kauman Wijirejo Pandak Bantul Yogyakarta*” tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apa motivasi orangtua dalam pembentukan kemandirian sholat fardhu, bagaimana kemandirian santri dalam melaksanakan sholat fardhu dan bagaimana membentuk kemandirian ibadah sholat fardhu santri pesantren oleh orang tua. Paradigma penelitian ini adalah pendekatan lapangan (*field research*). Adapun hasil dari penelitian ini adalah agar santri memiliki keterampilan dalam melaksanakan shalat fardhu dimaksudkan anak dapat mandiri dalam sholat fardhu dan mencerminkan dari kemandiriannya. Kemandirian santri terlihat mulai dari persiapan yang begitu teratur mulai bangun tidur sampai adzan subuh. Cara pembentukannya seperti senantiasa memberikan contoh untuk melaksanakan sholat fardhu dengan berangkat lebih dahulu setelah adzan berkumandang, melakukan pengawasan dan pengontrolan.

Selanjutnya Ayu Dya Dwi Jayanti (2013) melakukan penelitian dengan judul *“Motivasi Orang Tua Memilih Pendidikan Anak di pondok Pesantren”* tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui motivasi orang tua memilih pendidikan anak di pesantren. Paradigma yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah Motivasi orang tua memilih pendidikan anak di pesantren Nurul Hikmah ada 2 yaitu motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik, Motivasi intrinsik juga diartikan sebagai motivasi yang pendorongnya ada kaitannya langsung dengan nilai-nilai yang terkandung didalam tujuan pekerjaan sendiri. Motivasi ekstrinsik yaitu motivasi yang datang karena adanya perangsangan dari luar.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Meita Arsita, Nurhadi, dan Atik Catur Budiati (2016) dengan judul *“Rasionalitas Pilihan Orang Tua Terhadap Pesantren Sebagai Lembaga Pendidikan Remaja Awal”*. Tujuan penelitian ini adalah menjelaskan alasan orang tua memilih pondok pesantren sebagai lembaga pendidikan remaja awal. Dengan menggunakan paradigma deskriptif kualitatif dengan jenis studi kasus. Hasil dari penelitian adalah orang tua menyekolahkan anaknya di pesantren karena (1) keinginan agar anak memiliki ahklak yang bagus (2) perasaan ketidakmampuan mendidik anak di rumah (3) merupakan anggota aktif organisasi MTA (4) kesamaan pengalaman sebagai siswa di MTA (5) biaya pendidikan asrama murah (6) keyakinan terhadap MTA sebagai tuntunan agama Islam yang paling benar.

Tabel 2.1

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini

No.	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Variabel dan Indikator atau Fokus Penelitian	Metode/ analisis data	Hasil Peneitian
1.	Ngudi Sukmana (2014) dengan judul <i>“Motivasi orangtua Santri Dalam Pembentukan Kemandirian Sholat Fardhu Santri Pesantren Al-imdad Kauman Wijirejo Pandak Bantul Yogyakarta”</i>	Focus penelitian ini adalah untuk mengetahui apa motivasi orangtua dalam pembentukan kemandirian sholat fardhu, bagaimana kemandirian santri dalam melaksanakan sholat fardhu dan bagaimana membentuk kemandirian ibadah sholat fardhu santri pesantren oleh orang tua.	Pendekatan lapangan (field research).	Agar santri memiliki keterampilan dalam melaksanakan sholat fardhu dimaksudkan anak dapat mandiri dalam sholat fardhu dan mencerminkan dari kemandiriannya. Kemandirian santri terlihat mulai dari persiapan yang begitu teratur mulai bangun tidur sampai adzan subuh. Cara pembentukannya seperti senantiasa memberikan contoh untuk melaksanakan sholat fardhu dengan berangkat lebih dahulu setelah adzan berkumandang, melakukan pengawasan dan pengontrolan.
2.	Ayu Dya Dwi Jayanti (2013) <i>“Motivasi Orang Tua Memilih Pendidikan Anak di pondok Pesantren”</i>	Focus dari penelitian ini adalah untuk mengetahui motivasi orang tua memilih pendidikan anak di pesantren.	Deskriptif dengan pendekatan kualitatif.	Motivasi orang tua memilih pendidikan anak dipesantren Nurul Hikmah ada 2 yaitu motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik, Motivasi intrinsik juga diartikan sebagai motivasi yang pendorongnya ada kaitannya langsung dengan nilai-nilai yang terkandung didalam tujuan

				pekerjaan sendiri. Motivasi ekstrinsik yaitu motivasi yang datang karena adanya perangsangan dari luar.
3.	Meita Arsita, Nurhadi, dan Atik Catur Budiati (2016) dengan judul “ <i>Rasionalitas Pilihan Orang Tua Terhadap Pesantren Sebagai Lembaga Pendidikan Remaja Awal</i> ”.	Tujuan penelitian ini adalah menjelaskan alasan orang tua memilih pondok pesantren sebagai lembaga pendidikan remaja awal.	Dengan menggunakan paradigma deskriptif kualitatif dengan jenis studi kasus.	Hasil dari penelitian adalah orang tua menyekolahkan anaknya di pesantren karena (1) keinginan agar anak memiliki akhlak yang bagus (2) perasaan ketidakmampuan mendidik anak di rumah (3) merupakan anggota aktif organisasi MTA (4) kesamaan pengalaman sebagai siswa di MTA (5) biaya pendidikan asrama murah (6) keyakinan terhadap MTA sebagai tuntunan agama Islam yang paling benar.
4.	Ismiyatul Iliyini (2016) dengan judul “ <i>Analisis Kebutuhan dan Motivasi Walisantri terhadap Keputusan Memilih Pondok Modern Al-Rifa’ie Gondanglegi Malang</i> ”.	Variabel dalam penelitian ini adalah variabel kebutuhan (X1) dan motivasi (X2) dan pilihan walisntri (Y)	Metode analisis data penelitian menggunakan regresi linier berganda	Hasil penelitian berdasarkan analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel kebutuhan (X1) dan Motivasi (X2) berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih pondok modern Al-Rifa’ie Malang. Dapat diketahui bahwa nilai signifikansi sebesar nilai $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ ($5,010 \geq 3,15$) dan $Sig. F \leq \alpha$ ($0,011 \leq 0,05$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara simultan Kebutuhan (X1) dan Motivasi (X2) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan memilih pondok.

Sumber : Beberapa Karya Ilmiah (skripsi dan Jurnal), (2013, 2014, 2016)

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Teori Kebutuhan

Kebutuhan dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang diperlukan, yang secara alamiah ataupun secara etika dan moral harus dipenuhi. Apabila sesuatu yang diperlukan tersebut tidak terpenuhi, maka akan berdampak menjadi kondisi yang kurang atau tidak menyenangkan. Dengan demikian maka kebutuhan mempunyai kaitan yang erat dengan motivasi. Kebutuhan dimaksud, meliputi kebutuhan akan pangan, sandang, papan, perasaan aman dan kebutuhan-kebutuhan fisik lainnya untuk manusia dewasa. Namun dalam kehidupan sehari-hari selain kebutuhan ternyata seseorang juga mempunyai keinginan, dengan demikian terpenuhinya keinginan itu sendiri juga merupakan suatu kebutuhan.

Seorang pakar dalam bidang psikologi klinik telah menemukan bahwa kebutuhan manusia yang sangat luas dan sangat beragam. Kebutuhan-kebutuhan tersebut meliputi kebutuhan yang paling dasar sampai dengan kebutuhan yang paling spektakuler. Dari kebutuhan yang sifatnya fisik biologis sampai dengan kebutuhan untuk melakukan psikologis dalam bentuk aktualisasi diri (Mulyadi, 2012:45-46).

Abraham Maslow adalah seorang psikolog klinis yang memperkenalkan teori kebutuhan berjenjang yang dikenal sebagai Teori Maslow atau Hirarki Kebutuhan Manusia (*Maslow's Hierarchy of Needs*). Maslow mengemukakan lima kebutuhan manusia berdasarkan tingkat kepentingannya mulai dari yang

paling rendah, yaitu kebutuhan biologis (*Physiological or Biogenic Needs*) sampai paling tinggi yaitu kebutuhan psikogenik (*Psychogenic Needs*). Menurut teori Maslow, manusia berusaha memenuhi kebutuhan yang tingkat rendahnya terlebih dahulu sebelum memenuhi kebutuhan yang lebih tinggi. Konsumen yang telah bisa memenuhi kebutuhan dasarnya, maka kebutuhan lainnya yang lebih tinggi biasanya muncul dan sebegitu seterusnya. Model hirarki kebutuhan Maslow tersebut dapat dilihat pada :

Gambar 2.1
Model Hirarki Kebutuhan Maslow



Sumber: Ujang, 2002

1. Kebutuhan fisiologis (*Physiological Needs*)

Kebutuhan fisiologis adalah kebutuhan dasar manusia, yaitu kebutuhan tubuh manusia untuk mempertahankan hidup. Kebutuhan tersebut meliputi makanan, air, udara, rumah, pakaian dan seks. Seorang ekonom yang bernama Engel membuat suatu teori yang dikenal dengan

teori Engel, yang menyatakan bahwa semakin sejahtera seseorang maka semakin kecil prosentase pendapatannya untuk membeli makanan.

2. Kebutuhan rasa aman (*Safety Needs*)

Kebutuhan rasa aman adalah kebutuhan tingkat kedua setelah kebutuhan dasar. Ini merupakan kebutuhan perlindungan bagi fisik manusia. Manusia membutuhkan perlindungan dari gangguan kriminalitas, sehingga ia bisa hidup dengan aman dan nyaman ketika berada dirumah maupun ketika bepergian. Keamanan secara fisik akan menyebabkan diperolehnya rasa aman secara psikis karena konsumen tidak merasa was-was dan khawatir serta terancam jiwanya dimana saja ia berada.

3. Kebutuhan social (*Social Needs* atau *Belonginess Needs*)

Setelah kebutuhan dasar dan aman terpenuhi, manusia membutuhkan rasa cinta dari orang lain, rasa memiliki dan dimiliki, serta diterima oleh orang-orang sekelilingnya. Inilah kebutuhan tingkat ketiga dari Maslow, yaitu kebutuhan social. Kebutuhan tersebut berdasarkan kepada perlunya manusia berhubungan satu dengan yang lainnya. Pernikahan dan keluarga merupakan cermin kebutuhan sosial yang dipraktekkan oleh manusia. Keluarga adalah lembaga sosial yang mengikat anggota-anggotanya secara fisik dan emosional. Sesame anggota saling membutuhkan, saling menyayangi, saling melindungi, dan saling mendukung. Keluarga satu akan berhubungan dengan keluarga lain sehingga membentuk hubungan sosial yang lebih luas, karena sesama

keluarga saling membutuhkan agar bisa diterima dan berkomunikasi. Sesame individu juga saling membutuhkan untuk berhubungan karena mereka perlu berteman dan bersahabat.

4. Kebutuhan ego (*Egoistic or Esteem Needs*)

Kebutuhan ego atau esteem adalah kebutuhan tingkat keempat, yaitu kebutuhan untuk berprestasi sehingga mencapai derajat yang lebih tinggi dari yang lainnya manusia tidak hanya puas dengan telah terpenuhinya kebutuhan dasar, rasa aman dan social. Manusia memiliki ego yang kuat untuk mencapai prestasi kerja dan karier yang lebih baik untuk dirinya maupun lebih baik dari orang lain. Manusia berusaha mencapai prestis, reputasi dan status yang lebih baik.

5. Kebutuhan aktualisasi diri (*Needs for Self-Actualization*)

Derajat tertinggi atau kelima dari kebutuhan adalah keinginan dari seseorang individu untuk menjadikan dirinya sebagai orang yang terbaik sesuai dengan potensi dan kemampuan yang dimilikinya. Seorang individu perlu mengekspresikan dirinya dalam suatu aktivitas untuk membuktikan dirinya bahwa ia mampu melakukan hal tersebut. Kebutuhan aktualisasi diri juga menggambarkan keinginan seseorang untuk mengetahui, memahami dan membentuk suatu sistem nilai, sehingga ia bisa mempengaruhi orang lain. Kebutuhan aktualisasi diri adalah keinginan untuk bisa menyampaikan ide, gagasan dan sistem nilai yang diyakininya kepada orang lain (Ujang, 2002).

Sedangkan kebutuhan dan tujuan dalam konteks perilaku konsumen mempunyai peranan yang sangat penting karena motivasi timbul dengan adanya kebutuhan yang belum terpenuhi dan tujuan yang ingin dicapai. Setiadi (2003) dalam Sangadji dan Sopiah (2013) mengemukakan bahwa secara garis besar kebutuhan konsumen dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Fisiologis

Dasar-dasar kelangsungan hidup, termasuk rasa lapar, haus dan kebutuhan hidup lainnya

2. Keamanan

Berkenaan dengan kelangsungan hidup fisik dan keamanan

3. Afiliasi dan kepemilikan

Kebutuhan untuk diterima oleh orang lain, menjadi orang penting bagi mereka

4. Prestasi

Keinginan dasar akan keberhasilan untuk memenuhi tujuan pribadi

5. Kekuasaan

Keinginan untuk mendapatkan kendali atas nasib diri sendiri dan juga nasib orang lain

6. Ekspresi diri

Kebutuhan untuk mengembangkan kebebasan dalam ekspresi diri dan dipandang penting oleh orang lain

7. Urutan dan pengertian

Keinginan untuk mencapai aktualisasi diri melalui pengetahuan, pengertian, sistemisasi dan pembangunan sistem lain

8. Pencarian variasi

Pemeliharaan tingkat kegairahan fisiologis dan stimulasi yang dipilih yang kerap diekspresikan sebagai pencarian variasi

9. Atribusi sebab akibat

Estimasi atau atribusi sebab akibat dari kejadian dan tindakan.

Selanjutnya teori yang dikemukakan oleh Clark L. Hull berpendapat bahwa belajar terjadi sebagai akibat dari *reinforcement*. Ia berasumsi bahwa semua hadiah (*rewards*) pada akhirnya didasarkan atas reduksi dan *drive* keseimbangan (*homeostatic drive*). Teori Hull dirumuskan secara matematis yang merupakan hubungan antara *drive* dan *habit strength*. *Habit strength* adalah hasil dari faktor-faktor *reinforcement* sebelumnya. Drive adalah jumlah keseluruhan ketidakseimbangan fisiologis atau (*physiological imbalance*) yang disebabkan oleh kehilangan atau kekurangan kebutuhan komoditas untuk kelangsungan hidup. Berdasarkan perumusan teori Hull tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa motivasi seseorang sangat ditentukan oleh kebutuhan dalam dirinya (*drive*) dan faktor kebiasaan (*habit*) pengalaman belajar sebelumnya (Mangkunegara, 2002 :13-14).

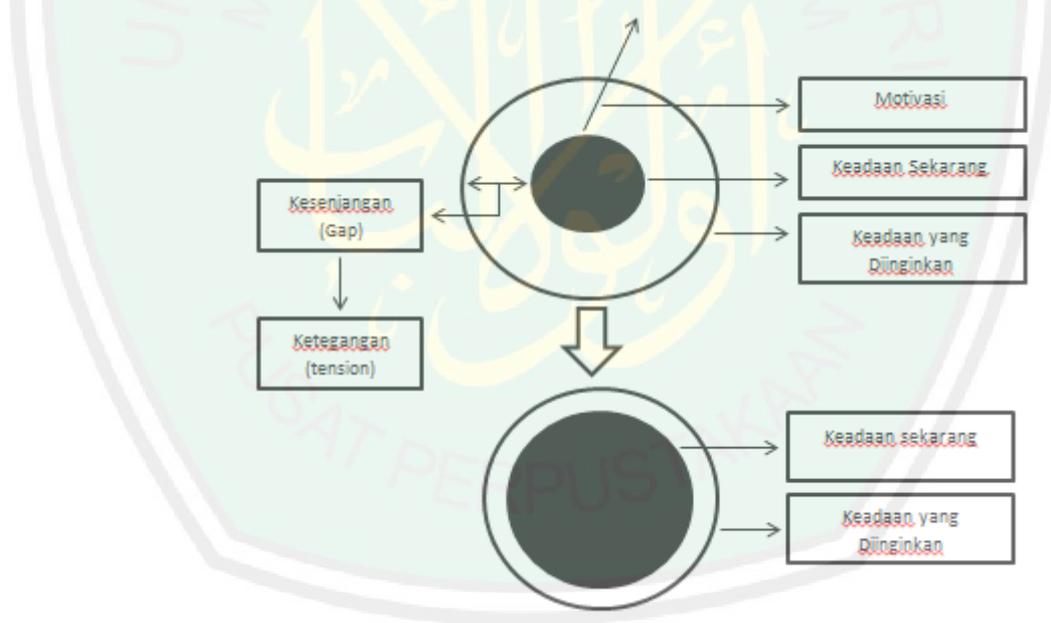
Beberapa penulis menguraikan kebutuhan menjadi dua bagian, yaitu:

- Kebutuhan primer (*biogenic* atau *physiological needs*) mencakup berbagai kebutuhan fisiologis untuk kelangsungan hidup

- Kebutuhan sekunder (*psychological needs*) mencakup berbagai kebutuhan psikologis

Dalam keadaan normal (tidak adanya kebutuhan akan suatu barang/jasa), orang berada dalam suatu harmoni, tidak ada ketegangan akan tetapi begitu dia menyadari adanya kebutuhan akan suatu barang/jasa, keadaan harmonis tadi seakan melebar sehingga menimbulkan gap antara keadaan waktu itu dan keadaan yang diinginkan.

Gambar 2.2
Gap antara keadaan yang diinginkan dan keadaan sekarang



Sumber : Ristiyanti dan John (2005)

Kesenjangan (gap) itulah yang menyebabkan ketegangan (tidak menyenangkan), yang mendorong seseorang berbuat sesuatu untuk menguranginya. Hal ini tentu saja berlaku bagi orang yang normal. Tulisan-tulisan mengenai ilmu jiwa (teori disonansi kognitif) selalu mengisyaratkan keadaan

harmoni yang selalu ingin dicapai oleh seseorang. Itulah sebabnya konflik batin bisa berakibat buruk bagi seseorang karena ketegangan yang berkepanjangan menyebabkan terganggunya fungsi-fungsi organ tubuh secara fisik.

Gambar diatas juga menunjukkan bahwa kebutuhan manusia tidak pernah secara mutlak dapat dipuaskan. Gap yang mengecil pada waktu kebutuhan terpuaskan, keadaan harmoni dicapai, maka orang berada dalam keadaan yang relative tenang. Kiat pemasaran dalam berbagai macam bentuk dan lingkungan seseorang seringkali menyadarkan orang tersebut akan suatu kebutuhan yang tidak terasa sebelumnya sehingga timbul kesenjangan (gap) lagi, demikian seterusnya (Ristiyanti dan John, 2005).

Kebutuhan yang dirasakan (*felt needs*) sering kali dibedakan berdasarkan kepada manfaat yang diharapkan dari pembelian dan penggunaan produk. Pertama adalah kebutuhan utilitarian (*utilitarian needs*), yang mendorong konsumen membeli produk karena manfaat fungsional dan karakteristik objektif dari produk tersebut. Yang kedua adalah kebutuhan ekspresive (*expressive needs* atau *hedonic needs*), yaitu kebutuhan yang bersifat psikologis seperti rasa puas, gengsi, emosi dan perasaan subjektif lainnya (Ujang, 2002).

Dalam islam telah diperintahkan bahwasanya setiap umat seharusnya saling membantu umat yang lain dalam memenuhi kebutuhannya.

Dari Ibnu Umar radhiyallahu 'anhuma bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda:

"Seorang muslim adalah saudara muslim yang lain, dia tidak menzhaliminya, dan tidak merendahnya. Barangsiapa memenuhi kebutuhan saudaranya, maka

Allah akan memenuhi hajatnya. Barangsiapa yang menghilangkan satu kesempatan dari kesempatan-kesempatan dunia seorang muslim, maka Allah akan menghilangkan darinya satu kesempatan dari kesempatan-kesempatan hari kiamat. Barangsiapa menutupi kejelekan seorang muslim, maka Allah akan menutupi kejelekannya pada hari kiamat." (HR. Al-Bukhari dan Muslim) (bimbingan islam, 2011)

2.2.2 Teori Motivasi

Motivasi muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan oleh konsumen. Kebutuhan sendiri muncul karena konsumen merasakan ketidak nyamanan antara yang seharusnya dirasakan dan sesungguhnya dirasakan. Kebutuhan yang dirasakan seringkali dibedakan berdasarkan kepada manfaat yang diharapkan dari pembelian dan penggunaan produk. Perilaku (tindakan) adalah berorientasi tujuan (*goal-oriented behavior*). Artinya untuk memenuhi kebutuhannya, seorang konsumen harus memiliki tujuan akan tindakannya (Ujang, 2002).

Seseorang selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhan yang dirasakannya, dan usaha atau dorongan untuk memenuhi kebutuhan ini disebut motivasi. Motivasi adalah dorongan dari dalam individu yang menyebabkan dia bertindak (Schiffman dan Kanuk, 2000). Dorongan yang menyebabkan seseorang bertindak untuk memenuhi kebutuhan itulah yang disebut motivasi (Ristiyanti dan John, 2005).

Beberapa pendapat mengenai motivasi sebagai berikut:

- Schiffman & Kanuk

Motivasi, digambarkan sebagai dorongan dari dalam diri individu seseorang dan memaksa dia untuk berbuat. Dorongan ini dihasilkan oleh tekanan yang timbul akibat dari satu kebutuhan yang tidak terpenuhi

- Solomon

Motivasi, merujuk kepada proses yang menyebabkan orang berperilaku seperti yang mereka perbuat. Hal itu bila kebutuhan timbul dan yang bersangkutan berniat untuk memuaskannya. Sekali kebutuhan telah terpenuhi tingkat tekanan yang ada mendorong konsumen untuk mengurangi atau membatasi kebutuhan tersebut

- Neal, Quarter, Hawkins

Suatu kekuatan dari dalam individu seseorang yang menggerakkan perilaku yang memberi arah dan tujuan terhadap perilaku tersebut, yaitu memenuhi kebutuhan.

Dari ketiga pendapat para pakar diatas, ternyata terdapat korelasi antara motivasi dan kebutuhan. Schiffman dan Kanuk, menekankan bahwa motivasi merupakan suatu dorongan agar kebutuhan seseorang dapat dipenuhi. Solomon menekankan bahwa sekali dorongan kebutuhan terpenuhi, maka dorongan tersebut menurun. Sedangkan Neil, Quarter, Hawkins, menekankan bahwa motivasi merupakan dorongan seseorang untuk berperilaku dan mengarah kepada apa yang dibutuhkan. Dari tiga penafsiran diatas dapat ditarik benang merah bahwa motivasi menimbulkan dorongan agar kebutuhan seseorang terpenuhi (Mulyadi, 2012:44-45).

David McClelland mengembangkan suatu teori motivasi yang disebut sebagai McClelland's Theory of Learned Needs. Teori ini menyatakan bahwa ada tiga kebutuhan dasar yang memotivasi seorang individu untuk berperilaku, yaitu :

1. Kebutuhan sukses

Kebutuhan sukses adalah keinginan manusia untuk mencapai prestasi, reputasi dan karier yang baik. Seseorang yang memiliki kebutuhan sukses, akan bekerja keras, tekun dan tabah untuk mencapai cita-cita yang diinginkannya. Ia akan memiliki kepercayaan diri yang tinggi, mampu menghadapi segala tantangan dan masalah demi mewujudkan cita-citanya.

2. kebutuhan afiliasi

kebutuhan afiliasi adalah keinginan manusia membina hubungan dengan sesamanya, mencari teman yang bisa menerimanya, ingin dimiliki oleh orang-orang sekelilingnya, dan ingin memiliki orang-orang yang bisa menerimanya. Seseorang yang memiliki kebutuhan afiliasi akan terlibat aktif dalam berbagai kegiatan social maupun kegiatan yang melibatkan banyak orang. Ia akan memiliki produk dan jasa yang disenangi atau disetujui oleh teman dan kerabat dekatnya.

3. Kebutuhan kekuasaan

Kebutuhan kekuasaan adalah keinginan seseorang untuk bisa mengontrol lingkungannya, termasuk mempengaruhi orang-orang disekelilingnya. Tujuannya adalah agar ia bisa mempengaruhi, mengarahkan dan mengatur orang lain (Ujang, 2002).

Orang tua sebagai manusia yakni makhluk sosial, setiap tingkah laku atau tindakannya tidak terlepas dari dorongan yang melatar belakanginya. Termasuk dorongan yang melatar belakanginya mereka dalam memilih sebuah lembaga pendidikan yang baik bagi sang anak. Dorongan yang mendasari tingkah laku/tindakannya dalam ilmu Psikologi dikenal dengan istilah motivasi. Motivasi bisa berasal dari dalam diri sendiri (motivasi intrinsik) contohnya motivasi membentuk anaknya menjadi sesuai yang diinginkan, maupun dari luar (motivasi ekstrinsik) salah satu contohnya adalah dari media yang memberitakan informasi-informasi tentang lembaga pendidikan untuk membantu memberikan tawaran pertimbangan-pertimbangan menentukan pilihan lembaga pendidikan yang tepat bagi anaknya. Motivasi menjelaskan mengapa ada orang berperilaku tertentu untuk mencapai serangkaian tujuan (Uno, 2006:38).

Motivasi menurut Mc. Donald adalah perubahan energi pada diri seseorang yang ditandai dengan munculnya feeling dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan. Motivasi berasal dari kata motif yang diartikan sebagai daya upaya yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu. Motif dapat dikatakan sebagai daya penggerak dari dalam dan di dalam subjek untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu demi mencapai suatu tujuan. Bahkan motif dapat diartikan sebagai suatu kondisi intern (kesiapsiagaan). Berawal dari kata motif tersebut, maka motivasi dapat diartikan sebagai daya penggerak yang telah menjadi aktif. Motif menjadi aktif pada saat-saat tertentu, terutama bila kebutuhan untuk mencapai tujuan sangat dirasakan / mendesak (Sardiman, 2001:71).

2.2.3 Hubungan antara kebutuhan dan motivasi

Dari beberapa penjelasan mengenai kebutuhan dan motivasi diatas dapat disimpulkan motivasi muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan oleh konsumen. Kebutuhan sendiri muncul karena konsumen merasakan ketidaknyamanan (*state of tension*) antara yang seharusnya dirasakan dan yang sesungguhnya dirasakan. Kebutuhan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan tindakan memenuhi kebutuhan tersebut. Inilah yang disebut motivasi (Ujang, 2002).

Kebutuhan yang menimbulkan motif atau kekuatan pendorong terjadinya perilaku tertentu, pada umumnya tersembunyi atau tidak tampak. Kemunculan seperangkat kebutuhan pada saat tertentu bisa disebabkan oleh stimulus internal yang terdapat dalam kondisi psikologis individu, dalam proses emosional ataupun kognitif atau oleh stimulus eksternal di lingkungan sekitarnya. Motivasi atau dorongan yang timbul sebagai usaha manusia memenuhi kebutuhannya sering dimanifestasikan secara berbeda dari satu orang ke orang lain (Ristiyanti & John, 2005).

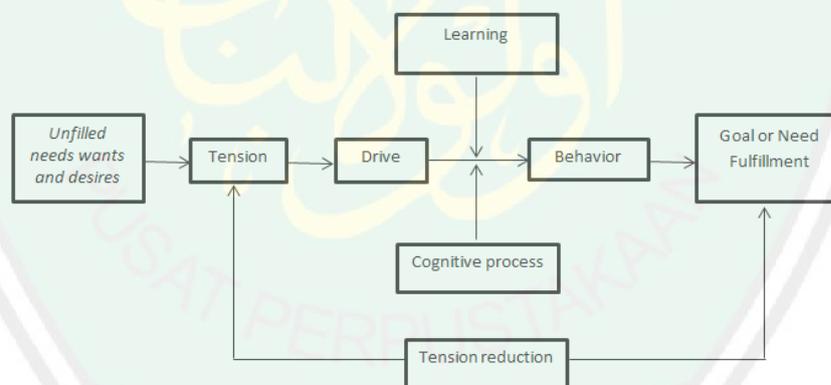
Selanjutnya menurut Mulyadi (2012) kebutuhan dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang diperlukan, yang secara alamiah ataupun secara etika dan moral harus dipenuhi. Apabila sesuatu yang diperlukan tersebut tidak terpenuhi, maka akan berdampak menjadi kondisi yang kurang atau tidak menyenangkan. Dengan demikian maka kebutuhan mempunyai kaitan yang erat dengan motivasi.

2.2.4 Model proses motivasi

Dalam proses motivasi terdapat beberapa model proses motivasi yang menjadi acuan dalam proses motivasi seseorang. Schiffman dan Kanuk (2000) dalam Ristiyanti dan John (2005) membuat model proses motivasi ditunjukkan pada gambar 2.3 dibawah.

Anak panah dari “*Tention Reduction*” ke tention, maksudnya adalah bahwa seseorang yang sudah dapat mencapai tujuan tertentu sering kali mempunyai tujuan lain sebagai lanjutan. Hal ini dapat disebabkan oleh adanya tuntutan dari lingkungannya. Maka sering kali dikatakan bahwa kebutuhan manusia itu tidak pernah terpenuhi atau terpuaskan secara mutlak Ristiyanti dan John (2005).

Gambar 2.3
Proses motivasi



Sumber : Ristiyanti dan John (2005)

2.2.5 Wali santri

Wali adalah orang tua ayah atau ibu (Al Barry, 1994), sedangkan santri adalah murid pesantren atau calon rohaniawan Islam. Jadi, wali santri yaitu orang tua atau wakil orang tua dari murid pesantren atau rohaniawan Islam. Berdasarkan

uraian di atas yang dimaksud dengan wali santri dalam penelitian ini adalah orang tua ayah atau ibu dari murid Pondok Pesantren Modern Al-rifa'ie.

2.2.6 Faktor-faktor yang mempengaruhi Motivasi Walisantri

Menurut jurnal yang dikutip oleh Muasfaroh (2006) Setiap perbuatan manusia baik disadari atau tidak, ternyata dilandasi oleh suatu motivasi tertentu. Motivasi itu timbul kadang dari dalam diri manusia karena dorongan kebutuhan atau tujuan tertentu. Seperti keinginan anak untuk masuk pesantren atau keinginan orang tua untuk mengenalkan anaknya masalah-masalah agama sehingga memiliki kualitas yang tinggi. Tetapi dorongan itu suatu saat timbul dari luar diri manusia karena adanya kebutuhan yang berkaitan dengan eksistensi manusia sebagai makhluk sosial dalam lingkungan hidupnya sebagaimana orang tua yang memasukkan anaknya ke pesantren karena saran kiai atau lingkungan sekelilingnya. Karena itu Dalam memilih lembaga pendidikan untuk anak-anaknya, orang tuapun tidak lepas dari dorongan, tujuan ataupun harapan (cita-cita) tertentu. Oleh karena itu, secara garis besar faktor yang mempengaruhi motivasi orang tua memasukkan anak ke pesantren dibedakan menjadi dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

1. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang timbul dari dalam diri individu sendiri tanpa ada paksaan atau dorongan dari orang lain, tetapi atas kemauan sendiri.

Dalam ayat konsep anak sebagai amanah lebih ditekankan dengan ungkapan “anak sebagai batu ujian bagi orang tuanya” sebagaimana Firman Allah SWT.

وَأَعْلَمُوا أَنَّمَا أَمْوَالُكُمْ وَأَوْلَادُكُمْ فِتْنَةٌ وَأَنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ أَجْرٌ عَظِيمٌ

“Dan ketahuilah bahwa harta-hartamu dan anak-anakmu itu hanyalah sebagai cobaan dan sesungguhnya di sisi Allahlah pahala yang besar”. (QS. Al-Anfal: 28)

Dari ayat tersebut di atas jelas, bagaimana tanggung jawab orang tua, apakah mereka mampu menghadirkan manusia yang berkualitas, dengan ciri-ciri iman dan taqwa, serta berbudi luhur. Oleh karena itu orang tua berkewajiban mendidik anak-anaknya dengan pendidikan yang baik (saleh) yang menjadikan mereka menjadi individu-individu yang saleh dalam keluarga-keluarga yang saleh pada masa yang akan datang.

Selain dari al-qur’an terdapat hadis Imam Ibn Qayyim al-Jauziyah pernah mengatakan, “Barang siapa yang dengan sengaja tidak mengajarkan sesuatu yang bermanfaat bagi anaknya dan melantarkannya begitu saja, berarti dia telah melakukan suatu kejahatan yang sangat besar. Kerusakan pada diri anak kebanyakan datang dari sisi orangtua yang meninggalkan mereka dan tidak

mengajarkan kewajiban-kewajiban dalam agama termasuk sunnah-sunnahnya.”
(Khazanah, 2013)

Dengan demikian pendidikan dimulai dari lingkungan terdekat yaitu keluarga orang tua dikaruniai Allah SWT. sifat kasih sayang terhadap anak-anaknya, sekaligus diberi tanggung jawab terhadap pendidikannya.

Di dalam fungsi *education*, orang tua diharuskan untuk mengakomodasikan kehidupan keluarga menjadi situasi pendidikan sehingga terjadi proses saling belajar di antara anggota keluarga. Dalam keadaan seperti ini orang tua memegang peranan penting atau utama dalam proses pembelajaran anak-anak mereka dalam masa perkembangan melalui asuhan, bimbingan, contoh, dan teladan. Karena pada kenyataannya orang tua di dunia ini pastinya menginginkan anak-anak mereka tumbuh menjadi manusia-manusia yang baik dan bisa membuat bangga orang tua.

- Faktor internal meliputi :

- 1) Minat (*Interst*)

Minat adalah kecenderungan jiwa seseorang kepada sesuatu (biasanya dengan perasaan senang), karena ia merasa ada kepentingan dengan sesuatu itu.

Sebagai orang tua muslim yang memiliki keinginan dalam pembentukan dalam pribadi anak agar menjadi anak yang shaleh, berbudi luhur dan berpengetahuan luas dalam bidang agama, tentunya akan terasa

sulit dicapai bila dalam pendidikan anak tersebut hanya dalam lingkungan keluarga, sehingga muncul kecenderungan atau minat bagi orang tua untuk menempatkan anaknya dalam lembaga pendidikan yang sesuai dengan harapan dan keinginan tersebut. Setelah memperhatikan, menimbang dan akhirnya menaruh minat untuk memasukkan anaknya ke pesantren. Jadi, jelas bahwa minat selalu berkait dengan kebutuhan atau keinginan seseorang.

2) Kebutuhan (*need*)

Dalam teori motivasi salah satunya adalah teori kebutuhan yang menganggap bahwa tindakan-tindakan yang dilakukan oleh orang tua pada hakikatnya adalah untuk memenuhi kebutuhannya, baik kebutuhan fisik maupun kebutuhan psikis. Jadi menurut teori ini jika orang tua bermaksud memberikan motivasi kepada seseorang (anak) ia harus berusaha mengetahui lebih dahulu apa kebutuhan-kebutuhan orang yang akan dimotivasi.

Begitu juga dengan kebutuhan akan pendidikan agama pada anaknya menyebabkan terjadinya perubahan-perubahan internal. Kebutuhan ini cenderung permanen atau tetap, berdasarkan pertimbangan jauh ke depan sehingga tampak dalam tingkah lakunya. Pendidikan merupakan kebutuhan manusia secara universal.

3) Sikap (*attitude*)

Menurut Mar'at yang dikutip oleh Jalaluddin dalam bukunya psikologi agama mengatakan bahwa sikap dalam pengertian umum dipandang sebagai seperangkat reaksi-reaksi terhadap obyek tertentu berdasarkan hasil penalaran, pemahaman dan penghayatan individu. Dengan demikian sikap terbentuk dari hasil belajar dan pengalaman seseorang dan bukan sebagai pengaruh bawaan seseorang, serta tergantung pada obyek tertentu.

Setelah seseorang memiliki minat yang dilandasi kebutuhan, maka ia akan menentukan sikap. Sikap ini menyanggah motivasi yang mendorong manusia kesuatu tujuan untuk mempercayainya.

Dalam hal terhadap anak ini, orang tua tentu memiliki keinginan, harapan dan cita-cita berkenaan dengan masa depan anak-anaknya. Sehingga mengambil sebuah sikap dengan memasukkan anaknya ke pesantren sebagai lembaga pendidikan yang sesuai dengan harapan.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang timbul sebagai akibat pengaruh dari luar individu. Apakah karena adanya ajakan, suruhan, atau paksaan dari orang lain sehingga dengan kondisi yang demikian akhirnya ia melakukan sesuatu atau berkeinginan untuk memasukkan anaknya ke pesantren.

- Faktor eksternal meliputi:

1) Pengaruh Lingkungan

Lingkungan atau masyarakat pada umumnya merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi seseorang. Pengaruh lingkungan akan terus berkembang sampai ia dewasa. Ketika orang tua melihat kondisi keagamaan yang kondusif dilingkungannya, ia akan peduli pada pendidikan itu untuk anak-anaknya. Di sini terlihat hubungan antara lingkungan dan sikap masyarakat terhadap nilai-nilai agama. Di lingkungan santri misalnya akan lebih memberi pengaruh bagi pembentukan jiwa keagamaan dibandingkan dengan masyarakat atau lingkungan lain yang memiliki ikatan yang longgar terhadap norma-norma keagamaan. Dengan demikian, fungsi dan peran masyarakat atau lingkungan dalam pembentukan jiwa keagamaan akan sangat tergantung dari seberapa jauh masyarakat tersebut menjunjung norma-norma keagamaan.

2) Biaya pendidikan (*Insentif*)

Biaya dalam pendidikan merupakan salah satu faktor penunjang keberhasilan atau dinilai bermutu atau tidaknya suatu lembaga pendidikan. Akan tetapi bagi masyarakat menengah ke bawah persoalan ini menjadi tantangan untuk memilih/memasukkan anak-anaknya ke lembaga pendidikan. Biaya yang ringan mendorong orang tua untuk melakukan pilihan-pilihan, biaya yang ringan dan terjangkau merupakan pendorong orang tua untuk memasukkan anaknya ke pesantren. Mengapa? Karena pendidikan agama merupakan investasi jangka panjang yang tidak dapat diukur dengan materi. Ada golongan menengah ke atas, biaya tidak menjadikan masalah, sebab sesungguhnya pendidikan yang baik memerlukan biaya yang tinggi pula. Di

sini masalah ekonomi orang tua ikut andil dalam menentukan arah pendidikan anak-anaknya.

3) Simpatik

Seorang kiai, ustadz, ulama, tokoh masyarakat setempat dapat menumbuhkan simpati seseorang karena keikhlasannya dalam mengajar murid-murid atau santri-santrinya, ini didasarkan fakta bahwa seorang kiai atau ustadz di pesantren tidaklah mendapat honor layaknya guru sebagai seorang profesional. Hanya karena keikhlasannya dalam mengamalkan ilmunya dengan iman dan merupakan ajaran Islam. Sikap seperti ini dapat menumbuhkan simpati pada orang tua yang kemudian bergerak hatinya untuk menyerahkan anak-anaknya kepesantren agar dididik dengan pendidikan agama yang baik.

4) Tujuan

Dari jaman kejaman tentunya setiap manusia memiliki tujuan dalam hidup karena tujuan merupakan sesuatu yang ingin dicapai oleh individu dalam setiap usaha yang dilakukannya, tujuan individu bisa jadi saja tetapi usaha untuk mencapainya bisa jadi berbeda. Tujuan mendorong seseorang untuk bertindak atau berbuat untuk mencapainya, semakin tinggi suatu tujuan, makin kuat usaha yang harus dilakukannya. Sehingga dalam hal ini tujuan merupakan faktor yang sangat mendorong seseorang dalam melakukan sesuatu.

2.2.7 Keputusan pembelian

Teori keputusan pembelian dalam hal ini diaplikasikan pada keputusan memilih. Pada dasarnya keputusan memilih adalah keputusan yang diambil oleh seseorang sebelum memilih pondok pesantren dengan mempertimbangkan beberapa faktor. Sciffman dan Kanuk dalam Sumarwan (2002) mendefinisikan suatu keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif. Seorang konsumen yang hendak melaksanakan pilihan maka ia harus memiliki pilihan alternatif jika konsumen telah memutuskan alternatif yang akan dipilih dan mungkin penggantinya jika diperlukan, maka ia akan melakukan pembelian. Pembelian meliputi keputusan konsumen mengenai apa yang dibeli, apakah membeli atau tidak, kapan membeli, dimana membeli, dan bagaimana cara membayarnya. (Sumarwan, 2002)

Dalam islam, Allah melarang umatnya dalam kerugian, seperti dalam aktifitas pembelian, manusia harus dapat membedakan antara kebutuhan dan keinginan, antara yang baik dan yang buruk. Sedangkan menurut pandangan islam. Mengenai pengambilan keputusan berdasarkan Q.S al-Maidah :100, yaitu

فَلَا يَسْتَوِي الْخَبِيثُ وَالطَّيِّبُ وَلَوْ أَعْجَبَكَ كَثْرَةُ الْخَبِيثِ فَاتَّقُوا اللَّهَ يَا أُولِي الْأَلْبَابِ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

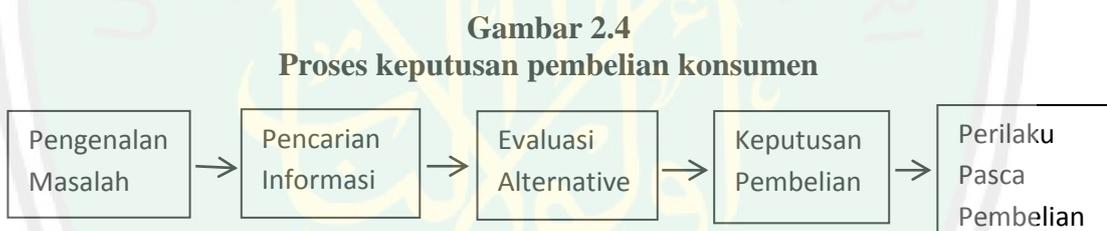
Katakanlah: "Tidak sama yang buruk dengan yang baik, meskipun banyaknya yang buruk itu menarik hatimu, maka bertakwalah kepada Allah hai orang-orang berakal, agar kamu mendapat keberuntungan".

Preferensi pada apa yang disebut dengan thayyib (baik) dan yang halal dengan dihadapkan dengan sesuatu yang bisa dianggap sangat baik untuk pengambilan keputusan yang sangat sehat dan bijak tersebut. Sesuatu yang baik dan sesuatu yang jelek tidak akan pernah sama. Bisnis yang menguntungkan

selalu diberikan pada hal yang thayyib, meskipun dalam kuantitasnya ia lebih banyak dari yang jelek atau khabits.

2.2.8 Proses keputusan pembelian

Menurut Kotler dan Keller (2006), proses keputusan terdiri dari lima tahap yaitu tahapan pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian dapat dilihat pada gambar berikut :



Sumber : Kotler dan Keller (2006)

1. Pengenalan masalah

Pengenalan masalah adalah pengungkapan penyimpangan antara keadaan sesungguhnya dan yang diinginkan (Mowen dan Minor, 2002). proses pembelian dimulai ketika pembeli mengenali masalah atau kebutuhan. Para pemasar perlu mengidentifikasi keadaan yang memicu kebutuhan tertentu, dengan mengumpulkan informasi dari sejumlah konsumen. Mereka kemudian dapat menyusun strategi pemasaran yang mampu memicu minat konsumen.

2. Pencarian Informasi

Konsumen yang bergerak oleh kebutuhannya akan terdorong untuk mencari informasi yang lebih banyak. Besarnya pencarian yang dilakukan tergantung pada kekuatan dorongannya. Jumlah informasi yang telah dimilikinya, kemudahan mendapatkan dan nilai yang diberikan pada informasi tambahan. Sumber informasi konsumen digolongkan kedalam empat kelompok berikut ini :

- a. Sumber pribadi : keluarga, teman, tetangga, kenalan.
- b. Sumber komersial : iklan, wiraniaga, penyalur, kemasan, pajangan ditoko.
- c. Sumber publik : media massa, organisasi penentu peringkat konsumen.
- d. Sumber pengalaman : penanganan, pengkajian, dan pemakaian produk.

Melalui pengumpulan informasi, konsumen tersebut mempelajari merek-merek yang bersaing beserta fitur-fitur merek tersebut.

3. Evaluasi alternatif

Model yang terbaru memandang proses evaluasi konsumen sebagai proses yang berorientasi kognitif. Yaitu, model tersebut menganggap konsumen membentuk penilaian atas produk dengan sangat sadar dan rasional. Beberapa konsep dasar dalam memahami proses evaluasi konsumen pertama, konsumen berusaha memenuhi kebutuhan. kedua, konsumen mencari manfaat tertentu dari solusi produk. Ketiga, konsumen

mencari produk dengan kemampuan yang berbeda-beda dalam memberikan manfaat yang digunakan untuk memuaskan kebutuhan itu.

4. Keputusan pembeli

Dalam tahap evaluasi, para konsumen membentuk preferensi merek-merek yang ada didalam kumpulan pilihan. Konsumen juga membentuk niat untuk merek yang paling disukai. Namun terdapat dua faktor diantara niat pembelian dan keputusan pembelian yaitu :

a. Sikap orang lain

Semakin gencar sikap negatif orang lain dan semakin dekat orang lain tersebut dengan konsumen, semakin besar pula niat konsumen akan menyesuaikan niat pembeliannya.

b. Faktor situasi yang tidak terantisipasi

Konsumen mungkin membentuk niat membeli berdasarakan faktor-faktor seperti pendapatan yang perkiraan , harga yang diharapkan , dan manfaat produk yang diharapkan. Namun kejadian-kejadian yang diharapkan mungkin mengubah niat membeli tersebut.

5. Perilaku pasca pembelian

Setelah pembelian, konsumen akan mengalami kepuasan atau ketidak puasan tertentu

a. Kepuasan pasca pembelian

Kepuasan pembeli adalah fungsi seberapa dekat pembeli atas suatu produk dengan kinerja yang dirasakan pembeli atas produk tersebut. Jika produk sesuai harapan, maka konsumsi akan merasa puas. Jika

produk melebihi dari harapan, maka konsumen akan merasa sangat puas.

b. Tindakan pasca pembelian

Kepuasan dan ketidakpuasan konsumen terhadap suatu produk akan mempengaruhi tingkah laku selanjutnya. Jika konsumen merasa puas, ia akan menunjukkan kemungkinan yang lebih tinggi untuk membeli kembali produk tersebut.

c. Pemakaian dan pembuangan pasca pembelian

Pada pemasar juga harus memantau cara pembeli membeli dan membuang produk tertentu. Pendorong utama frekuensi penjualan adalah tingkat konsumsi produk. Semakin cepat pembeli mengkonsumsi produk, semakin cepat mereka bisa kembali untuk membelinya kembali. Jika menjual atau mempertukarkan produk tersebut, maka penjualan produk baru akan menurun.

2.2.9 Pondok pesantren

Soeganda Poerbakawatja dalam Haidar (2001) menjelaskan pesantren berasal dari kata santri, yaitu seorang yang belajar agama islam, dengan demikian pesantren mempunyai arti tempat orang berkumpul untuk belajar agama islam. Saat sekarang pengertian yang populer dari pesantren adalah suatu lembaga pendidikan islam Indonesia yang bertujuan untuk mendalami ilmu agama islam dan mengamalkannya sebagai pedoman hidup keseharian atau disebut *tafaqquh fi ad-din* dengan menekankan pentingnya moral dalam hidup bermasyarakat. Sedangkan Menurut Ninik & Umiarso (2011:113) pesantren adalah lembaga

pendidikan yang dapat dikategorikan sebagai lembaga unik dan punya karakteristik tersendiri yang khas. Sebab, hingga saat ini mampu menunjukkan kapabilitasnya yang cemerlang melewati berbagai episode zaman pluralitas polemik yang dihadapi.

Pondok pesantren adalah lembaga pendidikan islam (Islamic Boarding School) yang bertujuan untuk membentuk manusia beriman, bertaqwa, dan mampu hidup mandiri. Arifin (1999) dalam Mu'awanah (2009) mengemukakan bahwa pondok pesantren merupakan suatu lembaga pendidikan agama islam yang tumbuh serta diakui oleh masyarakat sekitar, dengan sistem asrama dimana santri-santri menerima pendidikan agama melalui sistem pengajian atau madrasah yang sepenuhnya berada di bawah kedaulatan Leadership seorang atau beberapa orang kyai dengan ciri-ciri khas yang bersifat karismatik serta independen.

Terkait dengan tujuan pondok pesantren, Rahardjo (1985) dalam Mu'awanah (2009) mengemukakan bahwa tujuan pondok pesantren adalah untuk membentuk manusia yang utuh (kaffah) , yaitu manusia yang bertaqwa kepada Tuhan yang maha Esa, sehat jasmani dan rohani , berakhlak mulia, mandiri dan berpengetahuan luas, baik dalam ilmu agama maupun ilmu umum.

Dzofier (1994) mengemukakan bahwa tujuan pendidikan di pesantren tidak semata-mata untuk memperkaya pikiran murid dengan penjelasan-penjelasan, tetapi untuk meninggikan moral, melatih dan mempertinggi semangat, menghargai nilai-nilai spiritual dan kemanusiaan, mengajarkan sikap dan tingkah laku yang jujur dan bermoral, serta berhati bersih. Sependapat dengan Madjid

(1990:15) mengatakan bahwa tujuan pondok pesantren adalah membentuk manusia yang memiliki kesadaran setinggi-tingginya akan bimbingan agama islam, memiliki kemampuan untuk merespon tantangan dan tuntutan hidup dalam konteks ruang dan waktu yang ada.

Eksistensi pondok pesantren mempunyai arti dan peran penting dalam pembangunan bangsa Indonesia. Secara historis, pesantren tidak hanya menampilkan makna keislaman tetapi juga keaslian indonesia. Menurut fajjar (1998:21) pesantren indonesia dipandang “ sebagai lembaga pendidikan islam yang memiliki watak indigenous (pribumi), sebab lembaga semacam ini sudah terdapat di Indonesia sebelum masa penjajahan belanda, di samping sebagai pusat penyiaran islam, sejumlah pondok pesantren menjadi pusat pergerakan nasional untuk melawan penjajah. Sampai sekarang pondok pesantren merupakan bagian dari sub sistem pendidikan nasional.

Zamarkhasyari Dhofier dalam bukunya tradisi pesantren yang menyebutkan 5 unsur pesantren, yaitu pondok, masjid, santri, pengajaran kitab-kitab klasik dan kyai.

1) Kyai

Kyai adalah tokoh sentral dalam satu pesantren, maju mundurnya pesantren ditentukan oleh wibawa dan kharisma seorang kyai. Kyai dalam pembahasan ini mengacu kepada pengertian bahwa kyai adalah seorang ahli agama Islam yang memiliki pesantren dan mengajarkan kitab-kitab Islam klasik kepada santrinya.

2) Pondok

Istilah pondok diambil dari bahasa Arab *al-Funduq* yang berarti “hotel, penginapan”. Istilah pondok juga diartikan dengan asrama. Dengan demikian pondok berarti tempat tinggal santri dan kyai.

3) Masjid

Masjid diartikan secara harfiah adalah “tempat sujud”, karena di tempat ini setidaknya-tidaknya seorang muslim lima kali sehari semalam melakukan shalat.

Masjid ini berfungsi sebagai tempat berlangsungnya proses belajar mengajar, komunikasi hubungan antara kyai dengan santri. Di samping itu juga difungsikan sebagai tempat menghafal dan mengulang pelajaran, bahkan juga sebagai tempat tidur pada malam hari.

4) Santri

Santri adalah siswa yang belajarrr dipesantren, santri ini digolongkan menjadi dua kelompok:

- Santri mukim, yaitu santri yang berasal dari tempat-tempat jauh, yang tidak memungkinkan dia untuk pulang, maka dia tinggal di pesantren.
- Santri kalong, yaitu santri yang berasal dari daerah-daerah sekitar yang memungkinkan mereka pulang.

5) Pengajaran Kitab-kitab Klasik

Kitab-kitab klasik lebih populer dengan sebutan kitab kuning, kitab-kitab klasik yang diajarkan di pesantren dapat digolongkan kepada 8 kelompok: nahwu/sorof, fiqh, usul fiqh, hadits, tafsir, tauhid, tasawuf, dan etika, serta cabang-cabang ilmu lainnya seperti tarikh dan balaghah.

Pengajian ilmu-ilmu agama diambil dari kitab-kitab berbahasa arab yang disusun oleh ulama-ulama yang tergolong mutaakhir misalnya Mahmud Yunus, KH. Imam Zarkasyi, Abdul Hamid Hakim, Umar Bakri, dan lain-lain.

Terlepas dari kelebihan dan kekurangan dari kedua macam bentuk kitab-kitab tersebut di atas, jelaslah salah satu unsur yang paling pokok dalam suatu pesantren adalah unsur pengajaran ilmu-ilmu agama.

Segala aktifitas pendidikan pesantren, diarahkan untuk membentuk manusia yang memahami, menghayatti dan bertingkah laku agama. Jadi, kognitif, afektif dan psikomotorik diarahkan untuk membentuk manusia beragama.

2.2.10 Ciri-ciri Pendidikan Pesantren

Menurut Muasfaroh (2006) Sistem pendidikan yang ada di pesantren, di antaranya ciri-ciri pendidikan di pesantren:

- a. Adanya hubungan yang akrab antara santri dan kyai
- b. Tunduknya santri kepada kyai
- c. Hidup hemat dan sederhana benar-benar dilakukan dalam pesantren
- d. Semangat menolong diri sendiri amat terasa dan lentara di kalangan santri

- e. Jiwa tolong menolong dan suasana persaudaraan sangat mewarnai pergaulan di pesantren
- f. Pendidikan disiplin sangat ditekankan dalam kehidupan ponpes
- g. Berani menderita untuk mencapai sesuatu tujuan adalah merupakan salah satu pendidikan yang diperoleh santri dalam pesantren.
- h. Kehidupan agama yang baik dapat diperoleh oleh santri di pesantren.

Dengan ciri-ciri pendidikan semacam ini sudah barang tentu baik sekali.

Pendidikan pesantren yang berupa berani menderita untuk mencapai tujuan adalah merupakan modal yang besar sekali bagi orang untuk sukses dalam hidupnya.

2.2.11 Model-model Pesantren

Meskipun setiap pesantren mempunyai ciri-ciri dan penekanan tersendiri, bukan berarti lembaga-lembaga tersebut berbeda satu sama yang lain, karena satu sama yang lain saling melengkapi, sistem yang digunakan pada suatu pesantren juga diterapkan pesantren lain dan sebaliknya.

Secara umum model-model pesantren dapat diklasifikasikan menjadi dua yakni pesantren Salaf (pesantren tradisional) dan pesantren Khalaf (pesantren modern) (Muasfaroh, 2006).

1. Pesantren Salaf (pesantren tradisional)

Sebuah pesantren disebut pesantren Salaf (pesantren tradisional) jika dalam kegiatan pendidikannya semata-mata berdasarkan pada pola-pola pengajaran klasik atau lama, yakni berupa peengajian kitab kuning dengan metode pembelajaran tradisional serta belum dikombinasikan

dengan pola pendidikan modern. Pesantren Salaf juga tidak mengenal sistem kelas. Kemampuan santri tidak dilihat kelas berapa, tetapi dilihat dari kitab apa yang telah dibaca, sedangkan kurikulumnya tergantung sepenuhnya kepada para kiai pengasuh pesantren.

Menurut Zamarkhsyari Dhofier, dalam bukunya Wahjoetomo Perguruan Tinggi Pesantren, mengatakan bahwa pesantren Salaf adalah lembaga pesantren yang mempertahankan pengajaran kitab-kitab Islam klasik (Salaf) sebagai inti pendidikan. Dan sistem/teknik pengajarannya sering menggunakan model sorogan dan weton. Selain kedua model tersebut Masfuhu menambah dengan model hafalan dan *halaqah*.

2. Pesantren Khalaf (pesantren modern)

Pesantren Khalaf (pesantren modern) adalah pesantren yang disamping tetap dilestarikannya unsure-unsur utama pesantren, memasukkan juga ke dalam unsure-unsur modern yang ditandai dengan sistem klasikal (sekolah) dan adanya ilmu-ilmu umum dalam muatan kurikulumnya. Pada pesantren ini sistem sekolah dan adanya ilmu-ilmu umum digabungkan dengan pola pendidikan pesantren klasik.

Sedangkan menurut Wahjoetomo dalam bukunya perguruan tinggi pesantren mengatakan bahwa pesantren khalaf adalah lembaga pesantren memasukkan pelajaran umum dalam kurikulum madrasah yang dikembangkan, atau pesantren yang menyelenggarakan tipe-tipe sekolah

umum seperti SMP, SMU, dan bahkan perguruan tinggi dalam lingkungannya.

Jadi pesantren modern itu karena diperbaharui pada segi-segi tertentu untuk disesuaikan dengan sistem sekolah atau klasikal. Sedangkan metode yang digunakan tidak hanya sorogan dan weton tetapi juga sudah menggunakan metode-metode pengajaran yang dipergunakan di sekolah-sekolah umum dan kurikulum yang dipakai adalah kurikulum sekolah/madrasah yang berlaku secara nasional.

Dari sini dapat diketahui bahwasannya pesantren adalah lembaga Islam (dalam arti non formal) di Indonesia telah memberi sumbangan yang nyata bagi pembentukan manusia Indonesia yang ber peradaban dan berkepribadian luhur. Materi pelajaran yang kebanyakan diambil dari kitab kuning merupakan akses atau jalan masuk bagi para santri, bukan saja merupakan warisan Yurisprudensi untuk meningkatkan *ubudiyahnya* melainkan juga untuk pembentukan pribadi muslim yang kokoh sehingga tercapailah tujuan, hidup sentosa duniawi dan ukhrowi.

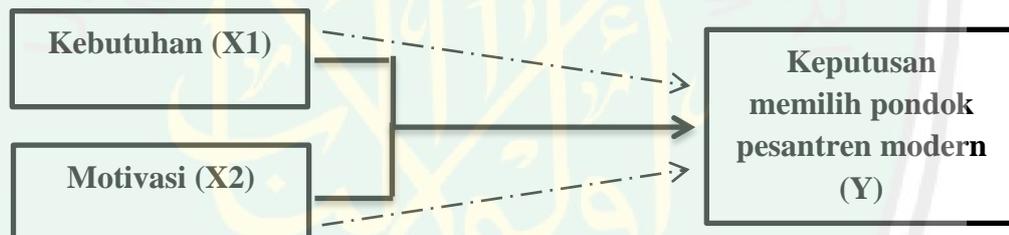
Jadi sudah barang tentu peran dan fungsi pesantren dalam pembentukan pribadi muslim, tidaklah satu-satunya faktor yang menentukan, di sana masih ada faktor lain yang ikut serta melengkapinya, antara lain faktor lingkungan, pengalaman keberagamaan orang tua, kondisi ekonomi dan latar belakang orang tua. Lebih tegasnya lagi, persoalan memilih jenis lembaga pendidikan sebenarnya tidak sederhana,

banyak pertimbangan baik strategis politik ekonomi maupun religius paling tidak hal yang menjadi pertimbangan orang tua dalam memilih lembaga pendidikan bagi anak, yaitu cita-cita gambaran hidup, posisi-posisi status sosial, serta agama.

2.3 Kerangka Konseptual

Gambar 2.5

Kerangka Konseptual



Sumber : Diolah (2016)

Keterangan :

—————> : simultan

- - - - -> : parsial

Semakin berkembangnya zaman membawa pengaruh bagi perkembangan pendidikan bagi anak, tidak hanya pengaruh positif tetapi juga pengaruh negatif. Banyak berita negatif yang membuat anak didik mungkin akan terpengaruh buruk mulai dari pemerkosaan, penculikan sampai dengan pelecehan seksual. Lingkungan seperti itu akan berpengaruh negatif terhadap anak jika orang tua tidak memperhatikan dan mengawasi dengan baik. Orang tua sebaiknya memilih

lembaga pendidikan yang dapat membimbing anak menjadi baik dan tidak terpengaruh oleh pergaulan bebas. Salah satunya menempatkan anaknya di pondok pesantren, di sana anak akan diajarkan mengenai agama, apalagi jika anak ditempatkan di pondok pesantren yang modern maka anak tidak hanya mendapatkan ilmu agama tetapi juga mendapatkan ilmu umum dan teknologi jadi anak akan terus mengikuti zamannya.

Menurut Ujang (2002) Kebutuhan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan tindakan memenuhi kebutuhan tersebut, inilah yang disebut motivasi. Dalam penelitian ini kebutuhan walisantri berpengaruh tidak langsung dengan pilihan walisantri dalam memilih pondok pesantren melainkan dipengaruhi oleh faktor motivasi.

Kebutuhan yang dirasakan (*felt needs*) sering kali dibedakan berdasarkan kepada manfaat yang diharapkan dari pembelian dan penggunaan produk. Pertama adalah kebutuhan utilitarian (*utilitarian needs*), yang mendorong konsumen membeli produk karena manfaat fungsional dan karakteristik objektif dari produk tersebut. Yang kedua adalah kebutuhan ekspresive (*expressive needs* atau *hedonic needs*), yaitu kebutuhan yang bersifat psikologis seperti rasa puas, gengsi, emosi dan perasaan subjektif lainnya (Ujang, 2002).

Menurut Muasfaroh (2006) secara garis besar faktor yang mempengaruhi motivasi orang tua memasukkan anak ke pesantren dibedakan menjadi dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

- Faktor Internal, meliputi :
 - 1) Minat (*Interst*)

- 2) Kebutuhan (*need*)
 - 3) Sikap (*attitude*)
- Faktor Eksternal, meliputi :
 - 1) Pengaruh Lingkungan
 - 2) Biaya pendidikan (*Insentif*)
 - 3) Simpatik
 - 4) Tujuan

Dengan faktor-faktor internal dan eksternal maka akan menjadi pengaruh bagi walisantri dalam memilih pondok pesantren, karena setiap walisantri mempunyai kebutuhan mengenai pendidikan anaknya. Dengan kebutuhan itulah walisantri mendapatkan dorongan atau motivasi dalam mempertimbangkan hal-hal apa saja yang sesuai dengan kebutuhannya dalam memberikan pendidikan pada anaknya terutama pertimbangan dalam memilih pondok pesantren modern Al-rifa'ie Malang.

2.4 Hipotesis

Berdasarkan kerangka berfikir untuk dihipotesiskan sebagai berikut :

- a. Kebutuhan (X1) dan motivasi (X2) berpengaruh dalam keputusan memilih pondok modern secara simultan
- b. Kebutuhan (X1) dan motivasi (X2) berpengaruh dalam keputusan memilih pondok modern secara parsial

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan mengambil lokasi di Pondok Pesantren Modern Al-Rifa'ie yang berada di Jl. Ketawang No.1 Bululawang kec.Gondanglegi Malang. Alasannya karena pondok pesantren Al-Rifa'ie sebagai salah satu pondok pesantren yang banyak diminati di kota Malang.

3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kuantitatif untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu. Metode ini disebut dengan kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik (Sugiono, 2011:7).

Tujuan dari penelitian kuantitatif adalah membuat deskripsi objektif tentang fenomena terbatas dan menentukan apakah fenomena dapat dikontrol melalui beberapa intervensi dan juga menjelaskan, meramalkan, dan mengontrol hubungan, pengaruh, sebab akibat (kausal) fenomena melalui pengumpulan data terfokus dari data numerik (Asnawi dan Masyhuri, 2011:21). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari variabel kebutuhan (X1) dan motivasi (X2) terhadap keputusan memilih (Y).

3.3 Populasi dan Sampel

1. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan untuk

peneliti untuk kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiono, 2011:80). Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah seluruh walisantri siswa SMA pondok pesantren Al-Rifa'ie berjumlah 406 santri.

2. Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar dan penelitian tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu (Sugiono, 2011:81).

Frankel dan Wallen (1993:92) dalam Indrawan dan Yaniawati (2014) menyarankan besar sampel minimum untuk :

1. Penelitian deskriptif sebanyak 100
2. Penelitian korelasional sebanyak 50
3. Penelitian kausal-perbandingan sebanyak 30/group
4. Penelitian eksperimental sebanyak 30/15 per group.

Dalam penelitian ini menggunakan sampel 50 responden yaitu yang menjadi responden para wali santri yang ada di pondok pesantren Al-rifa'ie Malang.

3.4 Teknik Pengambilan Sampel

Pada penelitian ini adalah teknik penarikan sampel yang digunakan adalah *non probability sampling*. Adapun menurut Sugiono (2011:84) *non probability sampling* yang digunakan jenis *purposive sampling* dimana peneliti menentukan sampel secara subyektif berdasarkan karakteristik yaitu walisantri yang ada di pondok pesantren Al-Rifa'ie malang.

3.5 Data dan Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data yang diperoleh dari responden, dimana responden akan memberikan respon baik berupa verbal maupun tertulis sebagai tanggapan atas pertanyaan dan kuesioner yang diajukan. Adapun data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1) Data primer

Data primer adalah data yang diambil dari lapangan yang diperoleh melalui pengamatan, wawancara dan kuesioner (Asnawi dan Masyhuri, 2011:153). Data penelitian ini, data primer yang digunakan peneliti adalah hasil jawaban dari pernyataan pada kuesioner yang telah disebarkan kepada responden meliputi usia, anak kelas berapa, pekerjaan orang tua, alamat asli dan pendapat responden mengenai kebutuhan dan motivasi masuk pondok pesantren dan alasan memilih pondok pesantren Al-rifa'ie Malang

2) Data sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh instansi terkait dan atau pihak lain), karena data ini sudah tersedia, seperti di Badan Pusat Statistik (BPS), dan dinas atau instansi lainnya yang terkait (Indarto dalam Asnawi dan Masyhuri, 2011:156). Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah data jumlah siswa SMA Al-Rifa'ie yang bersumber dari data sekolah SMA Al-Rifa'ie.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan prosedur yang sistematis dalam memperoleh data. Untuk memperoleh data secara terperinci dan baik, maka peneliti menggunakan beberapa metode, yaitu kuesioner dan dokumentasi.

a. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya (Sugiono, 2011:142). Malhotra dalam Asnawi dan Masyhuri (2011:162) menyatakan sebuah kuesioner, bentuk wawancara atau instrument pengukuran merupakan serangkaian pertanyaan yang diformulasikan untuk mendapat informasi dari responden selengkap mungkin.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda dan sebagainya. Dalam melakukan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya. Teknik ini digunakan untuk mengambil data internal perusahaan seperti sejarah perusahaan, profil perusahaan, struktur organisasi (Asnawi dan Masyhuri, 2011:163)

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner (angket) dan dokumentasi. Kuesioner digunakan untuk mengetahui jawaban dari responden mengenai variabel kebutuhan (X1) dan motivasi (X2) dalam keputusan memilih pondok pesantren modern (Y). Penelitian ini juga memanfaatkan dokumentasi dari pondok pesantren terkait pondok pesantren modern Al-Rifa'ie.

3.6.1 Instrument Penelitian

Menurut sugiono (2011:102) instrument penelitian adalah suatu alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Secara spesifik fenomena ini disebut variabel penelitian. Dalam penelitian ini untuk mengukurnya digunakan alat berupa pernyataan-pernyataan yang diberikan didalam kuesioner tertutup dimana responden memberikan jawaban pada kolom yang telah disediakan oleh penelitian.

3.7 Definisi Operasional Variabel

Variabel yang diteliti terbagi menjadi 3 kelompok yaitu variabel Independen dan variabel dependen. Adapun definisi operasional variabel untuk masing-masing variabel atau indikatornya adalah sebagai berikut :

a. Variabel bebas (*Independent Variable*)

Variabel yang diduga sebagai penyebab atau pendahulu dari variabel lain. Dalam penelitian ini variabel bebasnya adalah kebutuhan (X1) dan motivasi (X2). Kebutuhan yang menimbulkan motif atau

kekuatan pendorong terjadinya perilaku tertentu, pada umumnya tersembunyi atau tidak tampak. Kemunculan seperangkat kebutuhan pada saat tertentu bisa disebabkan oleh stimulus internal yang terdapat dalam kondisi psikologis individu, dalam proses emosional ataupun kognitif atau oleh stimulus eksternal di lingkungan sekitarnya. Motivasi atau dorongan yang timbul sebagai usaha manusia memenuhi kebutuhannya sering dimanifestasikan secara berbeda dari satu orang ke orang lain (Ristiyanti & John, 2005).

b. Variabel Terikat (Dependent Variable)

Variabel yang diduga sebagai akibat atau pengaruh dari variabel yang mendahuluinya. Dalam penelitian ini variabel terikatnya adalah keputusan memilih pondok modern (Y). keputusan memilih adalah keputusan yang diambil oleh seseorang sebelum memilih suatu pondok pesantren dengan mempertimbangkan beberapa faktor.

Table 3.1
Definisi Operasional Variabel

No.	Variabel	Indikator	Item
1.	Kebutuhan (X1)	Kebutuhan utilitarian (X1.1)	1) Memilih karena adanya manfaat untuk belajar pelajaran umum dan mendalami agama 2) Mengajarkan kemandirian anak 3) Mendalami ilmu agama 4) Terhindar pergaulan bebas

			5) Sesuai harapan walisantri
		Kebutuhan ekspresive (X1.2)	1) Senang dengan kegiatan pondok 2) Rasa senang memperbanyak teman
2.	Motivasi (X2)	Faktor internal (X2.1)	1) Pertimbangan memilih pondok sesuai keinginan santri
		Faktor eksternal (X2.2)	1) Keagamaan yang kondusif dilingkungannya 2) Banyaknya peminat masuk Al-rifa'ie 3) Biaya terjangkau 4) Biaya sesuai manfaat yang didapat 5) Rekomendasi dari guru/ustadz 6) Saran dari salah satu tokoh ulama disekitar rumah
3.	Keputusan memilih pondok modern (Y)		1) Keputusan wali santri dalam memilih pondok pesantren modern Al-rifa'ie

Sumber : Data diolah (2016)

3.8 Analisis Data

3.8.1 Skala Pengukuran

Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini yaitu skala likert. Menurut Aminullah (2002), Skala likert digunakan secara luas yang mengharuskan responden untuk menunjukkan derajat setuju atau tidak setuju kepada setiap statemen yang berkaitan dengan objek yang dinilai. Bentuk skala likert memiliki lima kategori. Apabila dirangking, maka susunannya akan dimulai dari sangat tidak setuju (*Strongly disagree*) sampai kepada sangat setuju (*Strong agree*).

Lima kategori penilaian dimana masing-masing pernyataan diberi skor 1-5:

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

3.8.2 Uji validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur tingkat-tingkat kevaliditan instrument. Suatu instrument dikatakan mampu mengukur apa yang diinginkan dan dapat mengungkapkan data dari variabel yang diteliti secara tepat. Tinggi rendahnya instrument menunjukkan sejauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran tentang variabel yang di maksud (Arikunto, 2006).

Apabila nilai signifikansi (sig) hasil korelasi lebih kecil dari 0.05 (5%), maka dinyatakan valid dan sebaliknya (artinya butir pertanyaan tersebut gugur).

3.8.3 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur tingkat kestabilan dalam mengukur suatu gejala atau kejadian. Suatu instrument dikatakan reliable jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Alat untuk mengukur reliabilitas adalah koefisien *Cronbach* (Sugiono, 2011).

Rumus :

$$r_{11} = \left[\frac{k}{(k-1)} \right] \left[1 - \frac{\sum \alpha_b^2}{\alpha_t^2} \right]$$

Keterangan :

r_{11} : Reliabilitas instrument

k : Banyaknya butir pertanyaan

α_b^2 : Jumlah varians butir

α_t^2 : Varians total

3.8.4 Uji Asumsi

Pengujian ini dimaksudkan untuk mendeteksi ada tidaknya, multikolinieritas, heteroskedastisitas dan autokorelasi dalam hasil estimasi. Model

regresi dikatakan baik jika telah memenuhi serangkaian pengujian asumsi klasik, maka harus dipenuhi tiga asumsi dasar yang disebut :

1. Multikolinieritas

Multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen), apabila ternyata ada hubungan linier antar variabel bebas, maka persamaan regresi linier berganda tersebut terjadi multikolinier. Menurut (Ghozali, 2009:95) untuk mendeteksi atau pedoman suatu model regresi yang bebas multikolinieritas dapat dilihat ciri-cirinya sebagai berikut:

- a. Mempunyai nilai VIF (*Variance Inflation Faktor*) kurang dari angka 10.
- b. Mempunyai angka tolerance mendekati 1

2. Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Salah satu cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas adalah dengan menguji Rank Spearman. Menurut Ghozali (2009:129) mendeteksi adanya heteroskedastisitas adalah :

- a. Nilai probabilitas $> 0,05$ berarti bebas dari heteroskedastisitas
- b. Nilai probabilitas $< 0,05$ berarti terkena heteroskedastisitas

3. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual mempunyai distribusi normal (Ghozali,

2009:147). Untuk mendeteksi normalitas data tersebut dapat juga dilakukan dengan uji statistik Kolmogonov-Smirnov. Fungsi pengujian suatu data dikategorikan berdistribusi normal atau tidak adalah sebagai alat kesimpulan populasi berdasarkan data sampel.

Sampel yang diteliti dikatakan berasal dari populasi yang berdistribusi normal jika nilai probabilitas atau signifikan lebih besar dari pada tingkat kesalahan yang ditetapkan ($\alpha=0,05$), maka sampel yang diteliti berasal dari populasi yang tidak berdistribusi normal.

3.8.5 Analisis Regresi Linier Berganda

Teknik analisis data yang digunakan dalam mencari pemecahan permasalahan yang diangkat pada penelitian ini adalah melakukan analisis regresi linier berganda. Teknik analisis ini digunakan untuk mencari pemecahan masalah penelitian secara individu atau parsial dan secara bersama-sama atau simultan. Penggunaan teknik analisis ini dilakukan dengan alasan karena penelitian ini berusaha untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antara beberapa variabel bebas dengan variabel terikatnya, karena secara teoritis keduanya mempunyai hubungan fungsional atau memiliki pengaruh.

Persamaan regresi yang dapat dihasilkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Dimana :

$$Y_1 = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \varepsilon_1$$

Keterangan :

Y = keputusan memilih

a = Konstanta

b_1 = Koefisien regresi untuk $X_{1.1}$

b_2 = Koefisien regresi untuk $X_{1.2}$

b_1 = Koefisien regresi untuk $X_{2.1}$

b_2 = Koefisien regresi untuk $X_{2.2}$

$X_{1.1}$ = kebutuhan utilitarian

$X_{1.2}$ = kebutuhan ekspresive

$X_{2.1}$ = faktor internal

$X_{2.2}$ = faktor eksternal

ε = Error

Berdasarkan model yang terbentuk akan dapat diketahui apakah semua variabel bebas secara individu dan bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan atau tidak terhadap pilihan walisantri dalam memilih pondok pesantren, sehingga disimpulkan apakah hipotesis penelitian diterima atau ditolak.

3.8.6 Pengujian Koefisien Persamaan Regresi

Untuk mengetahui hipotesis yang diajukan bermakna atau tidak maka digunakan perhitungan uji statistic sebagai berikut:

1. Uji F (F_{hitung}) atau Uji simultan

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat (Asnawi dan Masyhuri, 2011:182).

$$F = \frac{R^2/K}{(1 - R^2)(n - K - 1)}$$

Keterangan :

F : Pendekatan distribusi probabilitas fischer

R : koefisien korelasi berganda

K : jumlah variabel bebas

n : banyaknya sampel

2. Uji T (Uji Parsial)

Uji statistik ini digunakan untuk membuktikan signifikan atau tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel tak bebas secara individual (parsial) (Asnawi dan Masyhuri, 2011:182), sebagai berikut:

$$t = r \left\{ \frac{n-2}{1-r^2} \right\}^{\frac{1}{2}}$$

Keterangan :

r : korelasi produk momen

n : jumlah responden

Jika t hitung $>$ t table pada tingkat kesalahan tertentu misalnya 5 % (0,05) maka terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas yaitu X_1 dan X_2 dengan variabel terikat yaitu Y , begitu sebaliknya.



BAB IV

PAPARAN DAN HASIL PEMBAHASAN PENELITIAN

4.1 Paparan dan Hasil Penelitian

1.1.1 Sejarah Singkat Pondok Pesantren

Yayasan Pondok Modern Al-Rifa'ie (YPMA) mulai dibangun pada tanggal 08 Oktober 1992 M / 11 Robiul Akhir 1413 H, oleh KH. Achmad Zamachsyari yang merupakan pengasuh Pondok Pesantren Al-Fattah Singosari - Malang - Jawa Timur. Pondok tersebut didirikan oleh ayahanda beliau KH. Rifa'ie Basuni. Dengan Akta Notaris No. 46 tanggal 11 Januari 1993. Pramu Hariono, SH Kemudian pondok ini diresmikan pada hari Kamis tanggal 09 September 1999M / 28 Jumadil Awal 1420 H, oleh Panglima Komando Daerah Militer V Brawijaya : Mayjen TNI Rymizard Riacudu (Sudiby) dan sidaksikan oleh para kyai dan ulama khususnya kaum muslimin-muslimat Jawa Timur.

1.1.2 Visi dan Misi

VISI

Menguasai teknologi informasi, terampil berbahasa asing,berilmu pengetahuan luas, berkarya dan berakhlak mulia.

MISI

- Menciptakan muslim/muslimah yang beriman, bertaqwa, berilmu pengetahuan dan berakhlak mulia.

- Mempersiapkan santri dan santriwati dengan memberi kemampuan dasar baik pengetahuan maupun agama untuk mengembangkan kehidupan sebagai pribadi, anggota keluarga, masyarakat dan negara.
- Menyediakan fasilitas belajar dengan kualitas dan kuantitas yang memadai sehingga santri dan santriwati dapat mengembangkan ilmu dengan baik.

1.1.3 karakteristik pondok modern Al-rifa'ie Malang

1. Sarana-prasarana :

- Asrama putri
- Gedung SMP dan SMA Modern Al-rifa'ie Malang
- Sarana umum yaitu minimarket, ruang makan, kantin, gedung pertemuan, taman, dan lain-lain
- Sarana olah raga yaitu lapangan sepak bola, basket, volly, badminton.
- Sarana berlatih kewirausahaan, agrobisnis, peternakan, dan lain-lain.

2. Sistem pendidikan

- Mata Pelajaran umum mengacu pada standar kompetensi yang ditetapkan oleh Kemendikbud dan kurikulum internal Madrasah Diniyah Al-Rifa'ie.
- Penguasaan Bahasa Arab dan Bahasa Inggris dengan Target:

Semester	Target	Keterangan

Semester	Target	Keterangan
I	75:25	Indonesia : Inggris / Arab
II	50:50	Indonesia : Inggris / Arab
III	75:25	Indonesia : Inggris / Arab
IV	100%	Inggris / Arab

- Muhafazdhoh / Hafalan ayat-ayat Al-Qur'an dan Hadist Tematis sejumlah masing-masing 40 ayat atau hadist dalam 1 tahun
- Madrasah Murottilil Qur'an Al-Rifa'ie adalah salah satu unit pendidikan di Pondok Modern Al-Rifa'ie yang bergerak dan menangani pembelajaran Al-Qur'an. Adapun metode yang kita gunakan adalah Metode khusus lingkungan Al-Rifa'ie. Program Madrasah Murottilil Qur'an Al-Rifa'ie adalah :
 - 1) Mencetak Santri agar mampu baca Al-Qur'an dan sekaligus bisa mengajar Al-Qur'an dengan Syahadah (Ijazah) Pengajar Al-Qur'an dalam waktu yang sangat singkat yaitu 4,5 Tahun untuk Santri SMP dan 2,5 Tahun untuk Santri SMK.
 - 2) Tahfidzul Qur'an merupakan program khusus untuk menghafal Al-Qur'an bagi santri yang berminat dan mampu dengan waktu yang relatif singkat yaitu 1200 hari untuk santri SMP dan 600 hari untuk santri SMK.

3) Muhafadzah Surotil Qoshri merupakan program khusus untuk menghafal surat-surat pendek dalam Al-Qur'an.

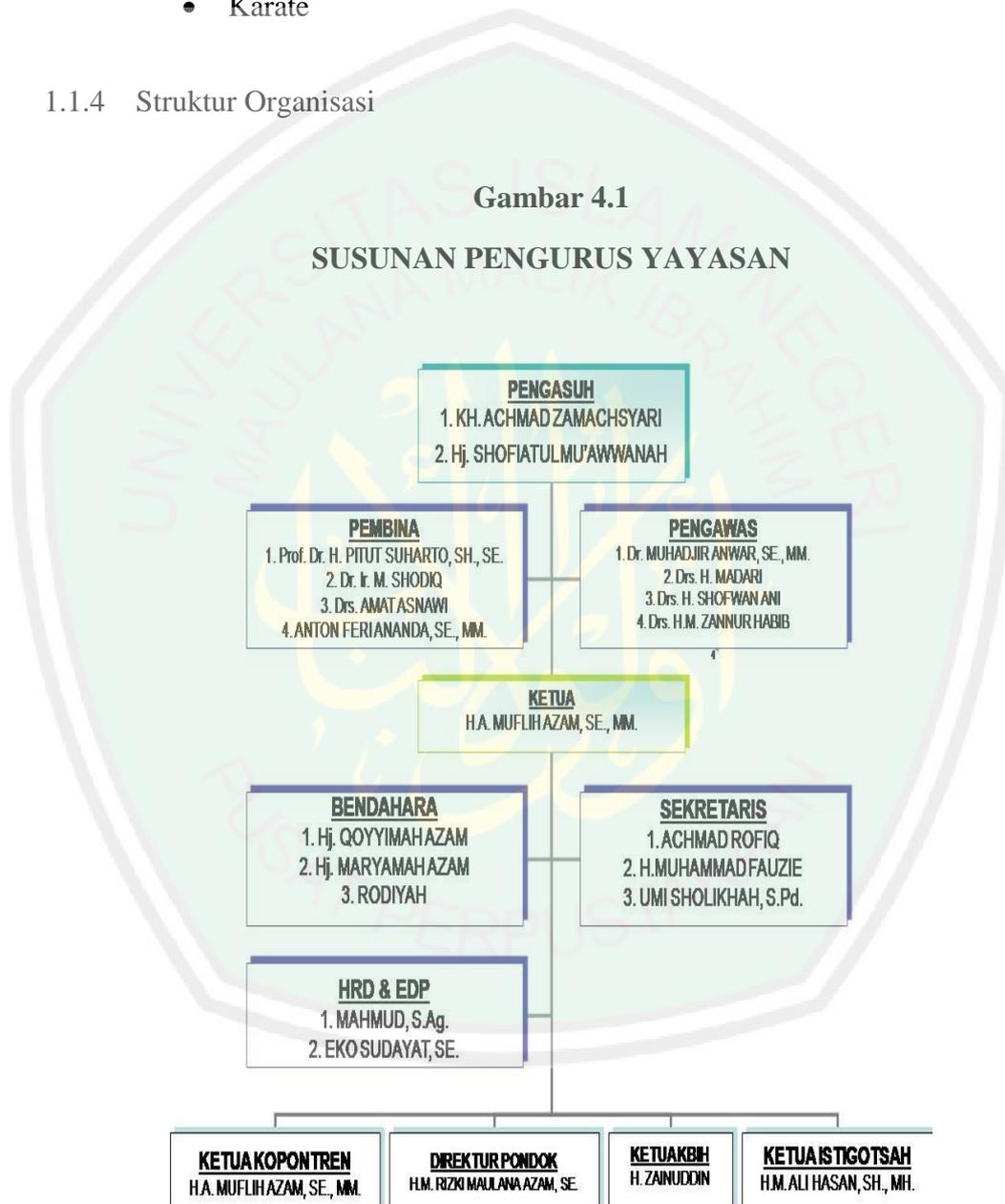
3. Ekstrakurikuler

Ekstrakurikuler dibawah naungan Lembaga Ekstrakurikuler dengan program unggulan:

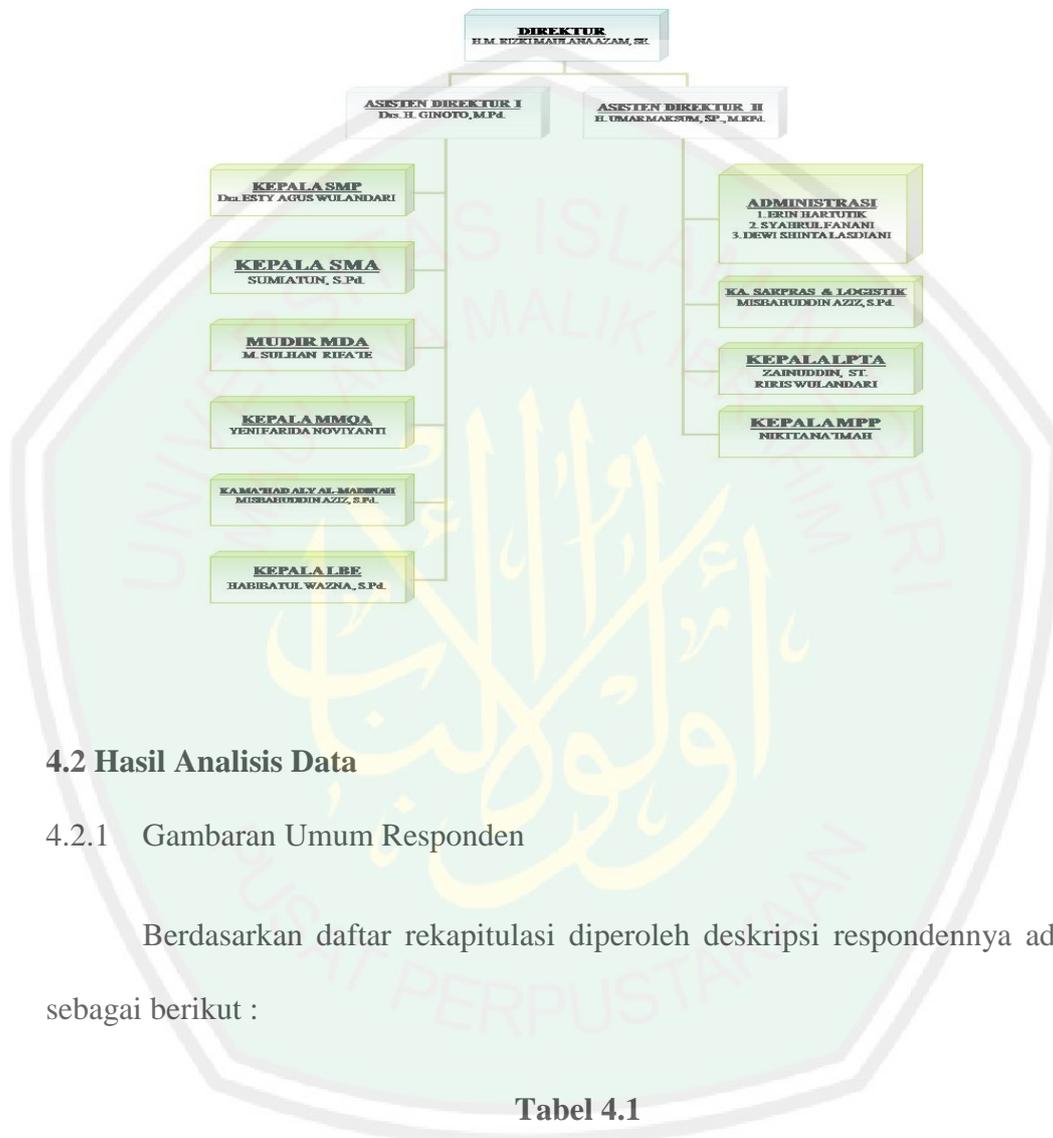
- Tata rias
- Basket
- PMR
- Qiro'ah
- Karaoke
- Tata boga
- Bahasa jepang
- Bahasa inggris
- Bahasa arab
- Bahasa mandarin
- Kerajinan tangan
- Kaligrafi
- Seni tari
- Pramuka
- Fotografi
- MC 3 bahasa
- Jurnalistik
- Hadrah

- Design grafis
- Drum band
- Karate

1.1.4 Struktur Organisasi



Gambar 4.2
SUSUNAN PENGURUS DIREKTOR



4.2 Hasil Analisis Data

4.2.1 Gambaran Umum Responden

Berdasarkan daftar rekapitulasi diperoleh deskripsi respondennya adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1

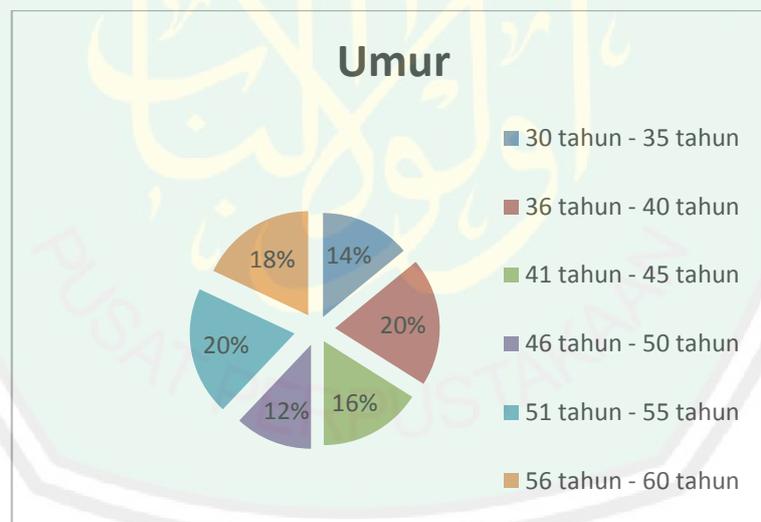
Klasifikasi responden berdasarkan umur walisantri

No.	Umur	Jumlah	Persentase
1.	30-35	7	14
2.	36-40	10	20
3.	41-45	8	16
4.	46-50	6	12
5.	51-55	10	20
6.	56-60	9	18
Jumlah		50	100%

Sumber : Peneliti 2016

Pada tabel 4.1 Deskripsi responden dalam penelitian ini terdiri dari nama walisantri, umur walisantri, pekerjaan walisantri dan penghasilan walisantri. Hal tersebut dimaksudkan untuk menjelaskan latar belakang responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Kuisisioner yang tersebar sebanyak 50 lembar. Pertimbangan yang menjadi dasar dalam memutuskan tingkat validitas sampel adalah bahwa responden yang mengisi kuisisioner dan dinyatakan layak dalam mempertimbangkan isian yang sah dan penuh sesuai dengan objek kajian penelitian.

Gambar 4.3
Diagram umur responden



Sumber : Hasil Olah Data 2016

Berdasarkan data yang dikumpulkan oleh peneliti, telah didapatkan data jumlah responden menurut umurnya yaitu umur 30-35 tahun berjumlah 7 walimurid dengan persentase 14 %, umur 36-40 tahun berjumlah 10 walimurid dengan persentase 20 %, umur 41-45 tahun berjumlah 8 walisantri dengan persentase 16 %, umur 46-50 tahun berjumlah 6 walimurid dengan persentase 12

%, umur 51-55 tahun berjumlah 10 walisantri dengan prosentase 20 % dan umur 56-60 tahun berjumlah 9 walisantri dengan prosentase 18 %.

Tabel 4.2

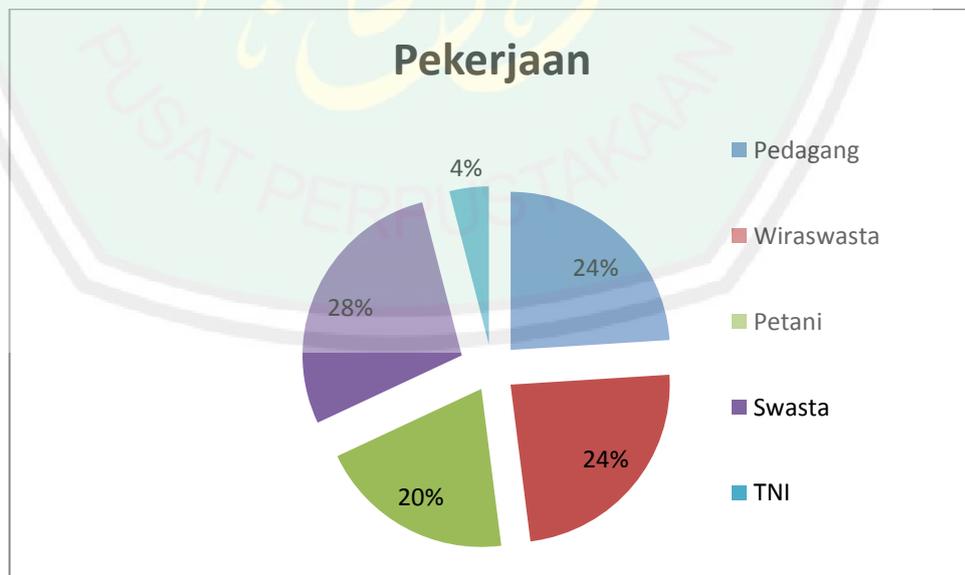
Klasifikasi responden berdasarkan pekerjaan walisantri

No.	Pekerjaan	Jumlah	Prosentase
1.	Pedagang	12	24
2.	Wiraswasta	12	24
3.	Petani	10	20
4.	Swasta	14	28
5.	TNI	2	4
Jumlah		50	100 %

Sumber : data primer diolah 2016

Gambar 4.2

Diagram pekerjaan responden



Sumber : hasil olah data 2016

Berdasarkan data yang dikumpulkan oleh peneliti, telah didapatkan data jumlah responden menurut pekerjaan walisantri yaitu pedagang berjumlah 12 walimurid dengan persentase 24 %, wiraswasta berjumlah 12 walimurid dengan persentase 24 %, petani berjumlah 10 walisantri dengan persentase 10 %, swasta berjumlah 14 walimurid dengan persentase 28 % dan TNI berjumlah 2 walisantri dengan prosentase 4 %.

Tabel 4.3

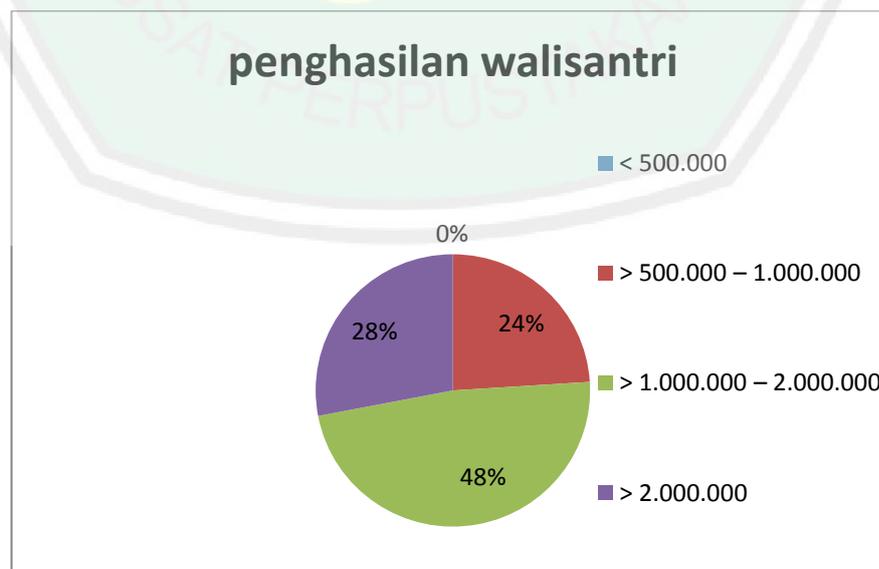
Klasifikasi responden berdasarkan penghasilan walisantri

No.	Penghasilan/bulan	Jumlah	Prosentase
1.	< 500.000	0	0
2.	> 500.000 – 1.000.000	12	24
3.	> 1.000.000 – 2.000.000	24	48
4.	> 2.000.000	14	28
Jumlah		50	100%

Sumber : data diolah 2016

Gambar 4.3

Diagram penghasilan walisantri



Sumber : hasil olah data 2016

Berdasarkan data yang dikumpulkan oleh peneliti, telah didapatkan data jumlah responden menurut penghasil walisantri per bulan yaitu < 500.000 berjumlah 0 walimurid dengan persentase 0 %, > 500.000 – 1.000.000 berjumlah 12 walimurid dengan persentase 24 %, > 1.000.000 – 2.000.000 berjumlah 24 walisantri dengan persentase 48 % dan > 2.000.000 berjumlah 14 walimurid dengan persentase 28 %.

4.2.2 Analisis Data

Tujuan analisis deskriptif adalah untuk memberi gambaran bagaimana yang diteliti. Melalui deskriptif ini dapat pula keterikatan antara variabel satu dengan variabel yang lain. Adapun distribusi jawaban responden secara ringkas dapat diilustrasikan sebagai berikut :

A. Deskriptif Frekuensi Variabel Kebutuhan (X1)

Berdasarkan kuisisioner yang telah diedarkan dan diisi oleh walisantri pondok modern Al-rifa'ie Malang dapat dilihat dari hasil pengisian kuisisioner sebagai berikut :

Tabel 4.4

Jawaban Responden Mengenai Variabel Kebutuhan

No.	Pernyataan	Tingkat Jawaban Responden									
		STS		TS		KS		S		SS	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Alasan saya memasukkan ke pondok modern Al-rifa'ie karena Putri saya membutuhkan pendidikan SMP/SMA	-	-	-	-	-	-	21	42	29	58

	dan agama untuk masa depannya										
2.	Jika putri saya dipondok maka dia akan diajarkan kemandirian	-	-	-	-	-		20	40	30	60
3	Pondok Al-rifa'ie membuat putri saya lebih mendalami agama dengan pelajaran kitab yang diajarkan	-	-	-	-	2	4	30	60	20	40
4	Alasan saya memasukkan putri saya ke Al-rifa'ie agar putri saya tidak terjerumus pergaulan bebas	-	-	-	-	-	-	6	12	44	88
5	Memilih Pondok Al-rifa'ie karena salah satu pondok yang sesuai dengan keinginan putri saya	-	-	-	-	-	-	34	68	16	32
6	Putri saya tertarik dengan kegiatan yang ada dipondok Al-rifa'ie	-	-	-	-	6	12	5	10	49	98
7	Jika putri saya masuk pondok akan menambah teman dan persaudaraan dari berbagai daerah	-	-	-	-	3	6	27	54	20	40

Sumber : Data Primer Diolah 2016

• Keterangan :

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

KS = kurang Setuju

TS = Tidak Setuju

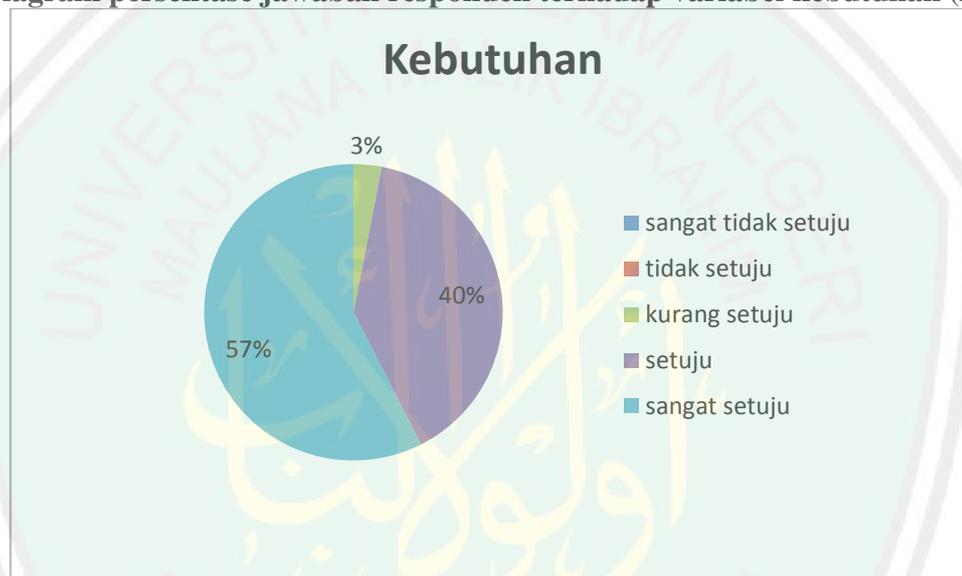
STS = Sangat Tidak Setuju

Dari gambar diagram 4.4 yang berjumlah 362 jawaban oleh 50 responden yang terdiri dari 7 pernyataan kuisioner dengan jawaban yang sangat setuju 208 jawaban (57,45%), setuju 143 jawaban (39,50), kurang setuju 11 jawaban (3,03), tidak setuju 0 jawaban (0%) dan sangat tidak setuju 0 jawaban (0%), Hal ini menunjukkan pada data hasil jawaban responden terhadap variabel kebutuhan jika diurutkan mulai dari tertinggi sampai yang terkecil, maka jawaban pada

presentase tertinggi adalah jawaban sangat setuju, kemudian jawaban setuju, diikuti oleh jawaban kurang setuju, kemudian tidak setuju dan sangat tidak setuju.

Table tersebut juga dinyatakan dalam diagram secara keseluruhan jawaban yang diberikan oleh responden terhadap variabel Kebutuhan sebagai berikut :

Gambar 4.4
Diagram persentase jawaban responden terhadap variabel kebutuhan (X1)



Sumber : Hasil Olah Data 2016

B. Deskripsi Frekuensi Variabel Motivasi Walisantri (X2)

Berdasarkan kuisisioner yang telah diedarkan dan diisi oleh walisnantri pondok modern Al-rifa'ie Malang dapat dilihat dari hasil pengisian kuisisioner sebagai berikut :

Tabel 4.5

Jawaban Responden Mengenai Variabel Motivasi Walisantri

No.	Pernyataan	Tingkat Jawaban Responden									
		STS		TS		KS		S		SS	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Saya telah mempertimbangkan beberapa pondok agar sesuai dengan	2	4	4	8	6	12	26	52	12	24

	keinginan putri saya dan saya memilih Al-Rifa'ie										
2.	Memasukkan putri saya ke Al-rifa'ie karena banyaknya tetangga yang masuk pondok	4	8	9	18	13	26	4	8	20	40
3	Banyaknya santri di Al-rifa'ie membuat saya mengambil keputusan untuk memasukkan putri saya ke Al-rifa'ie	4	8	5	10	9	18	14	28	18	36
4	Biaya yang dikeluarkan sangat terjangkau bagi keluarga kami	-	-	-	-	3	6	15	30	32	64
5	Biaya yang tinggi di al-rifa'ie sesuai dengan ilmu yang didapatkan	3	6	3	6	7	14	15	30	22	44
6	Putri saya masuk Al-rifa'ie karena adanya dorongan dari gurunya	4	8	12	24	14	28	13	26	7	14
7	Tokoh ulama dirumah menyarankan saya untuk memasukkan putri saya ke Al-rifa'ie	6	12	10	20	14	28	13	26	7	14

Sumber : Data Primer Diolah 2016

• Keterangan :

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

KS = kurang Setuju

TS = Tidak Setuju

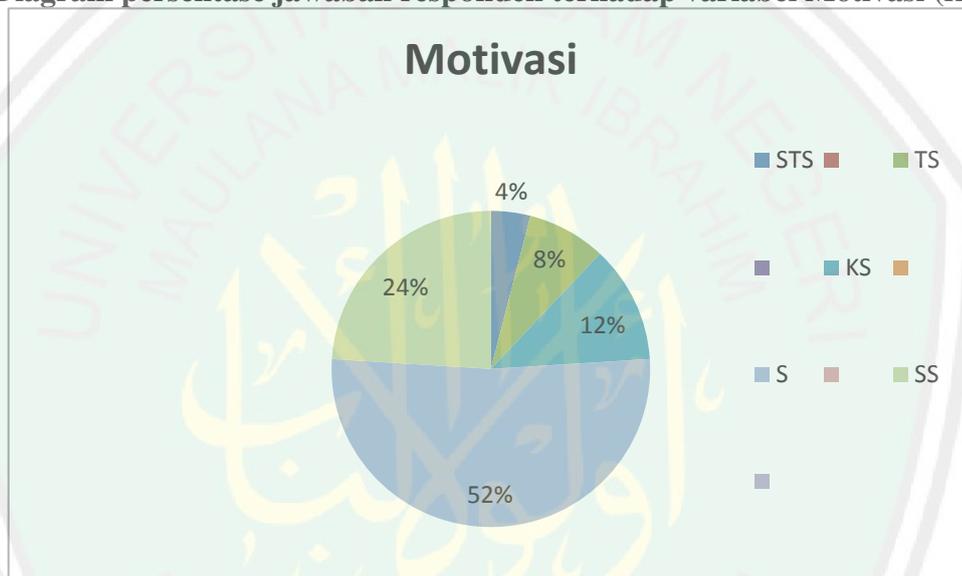
STS = Sangat Tidak Setuju

Dalam gambar 4.5 yang berjumlah 350 jawaban oleh 50 responden yang terdiri dari 7 pernyataan kuisisioner dengan jawaban yang sangat setuju 118 jawaban (24 %), setuju 100 jawaban (52 %), kurang setuju 66 jawaban (12 %), tidak setuju 43 jawaban (8%) dan sangat tidak setuju 23 jawaban (4%), Hal ini menunjukkan pada data hasil jawaban responden terhadap variabel kebutuhan jika diurutkan mulai dari tertinggi sampai yang terkecil, maka jawaban pada

presentase tertinggi adalah jawaban sangat setuju, kemudian jawaban setuju, diikuti oleh jawaban kurang setuju, kemudian tidak setuju dan sangat tidak setuju.

Tabel tersebut juga dinyatakan dalam diagram secara keseluruhan jawaban yang diberikan oleh responden terhadap variabel Motivasi sebagai berikut :

Gambar 4.5
Diagram persentase jawaban responden terhadap variabel Motivasi (X2)



Sumber : hasil olah data 2016

4.2.2 Metode Analisis data

A. Uji Validitas dan Reliabilitas

Pengujian instrument penelitian baik dari segi validitasnya maupun reliabilitasnya terhadap 50 responden diperoleh bahwa hasil instrument penelitian yang dipergunakan adalah valid dimana nilai probabilitasnya untuk korelasinya lebih kecil dari 0,05 (5 %) dan koefisien reliabilitasnya *Alpha Cronbach* $\geq 0,60$.

Berdasarkan data dari tabel 4.6 diatas, menunjukkan semua item pertanyaan untuk variabel Kebutuhan mempunyai probabilitas lebih kecil dari

pada 0,05 dan mempunyai koefisien alpha 0,662. Dengan demikian berarti bahwa item pernyataan untuk variabel Kebutuhan (X1) valid dan reliabel untuk pengujian selanjutnya.

Adapun ringkasan hasil uji validitas dan realibilitas ditujukan dalam table berikut :

Tabel 4.6
Uji validitas dan Reliabilitas Kebutuhan (X1)

kelompok	Nomor Item	Validitas		Koefisien Alpha
		Korelasi (r)	Probabilitas (p)	
X1	X1.1.1	0,431	0,002	0,662
	X1.1.2	0,609	0,000	
	X1.1.3	0,757	0,000	
	X1.1.4	0,495	0,000	
	X1.1.5	0,720	0,000	
	X1.2.1	0,600	0,000	
	X1.2.2	0,467	0,001	

Sumber : Data Primer Diolah 2016

Tabel 4.7
Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Motivasi (X2)

kelompok	Nomor Item	Validitas		Koefisien Alpha
		Korelasi (r)	Probabilitas (p)	
X2	X2.1.1	0,602	0,000	0,798
	X2.2.1	0,865	0,000	
	X2.2.2	0,865	0,000	
	X2.2.3	0,465	0,001	
	X2.2.4	0,299	0,037	
	X2.2.5	0,782	0,000	
	X2.2.6	0,702	0,001	

Sumber : Data Primer Diolah 2016

B. Uji Asumsi Klasik

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model regresi linier berganda. Sebelum melakukan analisis regresi, maka harus dilakukan uji asumsi klasik, yang meliputi uji normalitas, uji multikolinieritas, uji autokorelasi dan uji heterokedastisitas. Uji asumsi klasik ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah model regresi layak dipakai atas variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian.

1) Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan yang sempurna (pasti) antara variabel bebas.

Tabel 4.8
Uji Multikolinieritas
Coefficients

Model	Sig.	VIF
Kebutuhan (X1)	,003	1,017
Motivasi (X2)	,823	1,017

Sumber : Data Primer Diolah 2016

Berdasarkan data dari table 4.8 diatas, diperoleh *Varian Inflation Faktor* (VIF) semua variabel bebas (kebutuhan dan motivasi) bernilai sekitar 1. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas pada model regresi yang digunakan.

2) Uji Heterokedastisitas

Uji hetekokedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual antara satu pengamatan dengan pengamatan lain.

Tabel 4.9

Uji Heterokedastisitas

Correlations

		ABS_RES
Spearman's rho (X1)	Correlation	.007
	Sig. (2-tailed)	.960
	N	50
Spearman's rho (X2)	Correlation	-.106
	Sig. (2-tailed)	.463
	N	50

Sumber : Data Diolah 2016

Berdasarkan dari table 4.9 diatas, diperoleh nilai signifikansi hasil korelasi variabel X1 sebesar 0,960, variabel X2 sebesar 0,463 yang artinya $> 0,05$ (5 %). Hal ini menunjukkan bahwa variabel yang diuji tidak mengandung Heterokedastisitas, artinya tidak ada korelasi antara besarnya data dengan residual, sehingga apabila data diperbesar maka tidak menyebabkan residual (kesalahan)semakin besar pula.

3) Uji Normalitas

Uji normalitas mempunyai tujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas dan variabel terikat mempunyai distribusi normal atau tidak. Metode yang digunakan untuk menguji normalitas adalah dengan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov. Jika nilai signifikansi dalam hasil uji Kolmogorov-Smirnov $> 0,05$ maka asumsi normalitas terpenuhi.

Tabel 4.10
Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

	Unstandardized
N	50
Kolmogorov-Smirnov Z	1.079
Asymp. Sig. (2-tailed)	.195

Sumber : Data Primer Diolah 2016

Dari hasil pengujian diatas didapat Kolmogorov-Smirnov $1,079 \geq 0,05$ dan nilai signifikansi $0,195 \geq 0,05$ maka asumsi normalitas terpenuhi.

4) Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi linier berganda ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada problem autokorelasi. Menurut Ghozali (2005:95), model regresi yang baik adalah yang terbebas dari autokorelasi.

Menurut singgih (2002:219), untuk mendeteksi ada tidaknya autokorelasi melalui metode table Durbin-Watson yang dilakukan melalui program spss, dimana secara umum dapat diambil patokan yaitu :

- a. Jika angka D-W dibawah -2 maka berarti autokorelasi positif
- b. Jika angka D-W diatas +2 maka berarti autokorelasi negative
- c. Jika angka D-W diantara -2 sampai dengan +2 berarti tidak ada autokorelasi

Untuk uji autokorelasi dalam penelitian ini, dapat dilihat dari table berikut :

Tabel 4.11
Uji Autokorelasi
Model Summary

R	R Square	Durbin-Watson
.419 ^a	.176	2.088

Sumber : Data Diolah 2016

Berdasarkan table 4.11 diatas menunjukkan nilai DW sebesar 2,088, karena nilai ini berada dekat dengan 2, maka asumsi tidak terjadi autokorelasi terpenuhi.

C. Teknik Analisis Data

Analisis regresi berganda digunakan untuk memprediksi dan memeriksa kuatnya hubungan antara variabel bebas yaitu Kebutuhan (X1) dan Motivasi (X2) dengan variabel terikat yaitu keputusan memilih pondok (Y)

1) Persamaan Regresi

Tabel 4.12
Persamaan regresi

Coefficients

Model	B	Sig.
(constant)	-.270	.849
X1	.964	.003
X2	.032	.823

Sumber : Data Primer Diolah 2016

Persamaan regresi digunakan untuk mengetahui hubungan-hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat.

Dari tabel 4.12 diatas di dapat persamaan sebagai berikut :

$$Y = -0.270 + 0.964 (X_1) + 0.032 (X_2)$$

2) Koefisien Determinasi

Untuk mengetahui kontribusi variabel bebas Kebutuhan (X_1) dan Motivasi (X_2) terhadap terikat keputusan memilih pondok digunakan nilai R^2 , nilai R^2 seperti dalam table dibawah ini :

Tabel 4.13

Koeffisien Korelasi dan Determinan

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.419 ^a	.176	.141	.726

Sumber : Data Primer Diolah 2016

Selain koefisien determinasi juga didapat koefisien korelasi yang menunjukkan besarnya hubungan antara koefisien determinasi digunakan untuk menghitung besarnya pengaruh atau kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat. Dari analisis pada table diatas diperoleh hasil R^2 (koefisiensi determinasi) sebesar 0,141, artinya bahwa 14,1 % variabel keputusan memilih dipengaruhi oleh variabel bebasnya yaitu kebutuhan (X_1) dan Motivasi (X_2). Sedang sisanya 85,9 % variabel keputusan memilih akan dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam variabel-variabel bebas, yaitu kebutuhan (X_1) dan motivasi (X_2). Dengan variabel keputusan memilih , nilai R (koefisien korelasi) sebesar 0,419,

nilai korelasi ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat kuat. Hubungan antara variabel bebas dengan keputusan memilih bersifat positif, artinya jika variabel semakin ditingkatkan maka kinerja juga akan mengalami peningkatan.

4.2.3 Pengujian Hipotesis

A. Uji simultan (Uji F)

Untuk menguji hipotesis secara simultan dilakukan uji F yang digunakan untuk mengetahui pengaruh secara bersama-sama atau simultan antara variabel bebas (X) yang terdiri dari Kebutuhan (X1) dan Motivasi (X2) terhadap variabel terikat keputusan memilih pondok (Y). sedang hasil uji F dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.13

Ringkasan hasil uji simultan (Uji F)

Variabel	F hitung	F table	Sig. F	Sig. Alpha	Keterangan
Kebutuhan (X1), Motivasi walisantri (X2)	5,010	3,15	0,011	0,05	$F_{hitung} \geq F_{tabel}$ $5,010 \geq 3,15$ $Sig f \leq taraf sig$ $0,011 \leq 0,05$ Signifikansi berpengaruh

Sumber : Data Primer Diolah 2016

Berdasarkan perhitungan dari hasil analisis regresi pada table diatas dapat diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 5,010 Sig. F sebesar 0,011 jadi pada penelitian ini hasil yang diperoleh adalah $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ ($5,010 \geq 3,15$) dan $Sig. F \leq Alpha$ ($0,011 \leq 0,05$) artinya terdapat pengaruh

signifikan antara Kebutuhan (X1) dan Motivasi (X2) secara simultan terhadap keputusan memilih pondok modern Al-rifa'ie Malang.

B. Uji Parsial (Uji t)

Untuk menguji hipotesis secara parsial dilakukan uji t yang digunakan untuk mengetahui pengaruh tiap-tiap variabel bebas terhadap variabel terikat. Hasil perhitungan uji parsial dapat dilihat pada table berikut :

Tabel 4.14
Ringkasan Hasil Uji parsial (Uji t)

variabel	t_{hitung}	t_{tabel}	Sig.t	Sig. Alpha	Keterangan
Kebutuhan (X1)	3,102	2,000	0,003	0,05	Signifikan
Motivasi (X2)	0,226	2,000	0,823	0,05	Tidak signifikan

Sumber : Data Primer diolah 2016

- 1) Pengaruh Kebutuhan (X1) terhadap Keputusan Memilih pondok (Y) pesantren Modern Al-Rifa'ie Malang

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai t_{hitung} sebesar 3,102 dan Sig t besarnya 0,003, jadi pada penelitian ini hasil yang diperoleh adalah $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ ($3,102 \geq 2,000$) dan $Sig. t \leq Alpha$ ($0,003 \leq 0,05$), maka H_a diterima dan H_o ditolak, yang berarti bahwa ada pengaruh yang signifikan antara kebutuhan (X1) secara parsial terhadap keputusan memilih pondok Modern Al-Rifa'ie Malang

- 2) Pengaruh Motivasi (X2) terhadap Keputusan Memilih pondok (Y) pesantren Modern Al-Rifa'ie Malang

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai t_{hitung} sebesar 0,226 dan Sig t besarnya 0,823, jadi pada penelitian ini hasil yang diperoleh adalah $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ ($0,226 \leq 2,000$) dan Sig. $t \leq \text{Alpha}$ ($0,823 \geq 0,05$), maka H_a ditolak dan H_o ditolak, yang berarti bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara Motivasi (X2) secara parsial terhadap keputusan memilih pondok Modern Al-Rifa'ie Malang.

4.3 Pembahasan dan Hasil Penelitian

4.3.1 Pengaruh Kebutuhan dan Motivasi Walisantri terhadap Keputusan Memilih Pondok Modern Al-rifa'ie Malang secara Simultan

Berdasarkan analisis data terbukti bahwa ada pengaruh yang signifikan antara kebutuhan dan motivasi terhadap keputusan memilih pondok modern Al-Rifa'ie Malang secara simultan. Hal ini ditunjukkan dengan nilai $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ ($5,010 \geq 3,15$) dan Sig. $F \leq \text{Alpha}$ ($0,011 \leq 0,05$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara simultan Kebutuhan (X1) dan Motivasi (X2) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan memilih pondok.

Motivasi muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan oleh konsumen. Kebutuhan sendiri muncul karena konsumen merasakan ketidaknyamanan (*state of tension*) antara yang seharusnya dirasakan dan yang sesungguhnya dirasakan. Kebutuhan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan tindakan memenuhi kebutuhan tersebut. Inilah yang disebut motivasi (Ujang, 2002).

Kebutuhan yang menimbulkan motif atau kekuatan pendorong terjadinya perilaku tertentu, pada umumnya tersembunyi atau tidak tampak. Kemunculan

seperangkat kebutuhan pada saat tertentu bisa disebabkan oleh stimulus internal yang terdapat dalam kondisi psikologis individu, dalam proses emosional ataupun kognitif atau oleh stimulus eksternal di lingkungan sekitarnya. Motivasi atau dorongan yang timbul sebagai usaha manusia memenuhi kebutuhannya sering dimanifestasikan secara berbeda dari satu orang ke orang lain (Ristiyanti & John, 2005).

Selanjutnya menurut Mulyadi (2012) kebutuhan dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang diperlukan, yang secara alamiah ataupun secara etika dan moral harus dipenuhi. Apabila sesuatu yang diperlukan tersebut tidak terpenuhi, maka akan berdampak menjadi kondisi yang kurang atau tidak menyenangkan. Dengan demikian maka kebutuhan mempunyai kaitan yang erat dengan motivasi.

Kebutuhan yang dirasakan (*felt needs*) sering kali dibedakan berdasarkan kepada manfaat yang diharapkan dari pembelian dan penggunaan produk. Pertama adalah kebutuhan utilitarian (*utilitarian needs*), yang mendorong konsumen membeli produk karena manfaat fungsional dan karakteristik objektif dari produk tersebut. Yang kedua adalah kebutuhan ekspresive (*expressive needs* atau *hedonic needs*), yaitu kebutuhan yang bersifat psikologis seperti rasa puas, gengsi, emosi dan perasaan subjektif lainnya (Ujang, 2002).

Kebutuhan dan tujuan dalam konteks perilaku konsumen mempunyai peranan yang sangat penting karena motivasi timbul dengan adanya kebutuhan yang belum terpenuhi dan tujuan yang ingin dicapai. Setiadi (2003) dalam Sangadji dan Sopiiah (2013) mengemukakan bahwa secara garis besar kebutuhan konsumen dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Fisiologis

Dasar-dasar kelangsungan hidup, termasuk rasa lapar, haus dan kebutuhan hidup lainnya

2. Keamanan

Berkenaan dengan kelangsungan hidup fisik dan keamanan

3. Afiliasi dan kepemilikan

Kebutuhan untuk diterima oleh orang lain, menjadi orang penting bagi mereka

4. Prestasi

Keinginan dasar akan keberhasilan untuk memenuhi tujuan pribadi

5. Kekuasaan

Keinginan untuk mendapatkan kendali atas nasib diri sendiri dan juga nasib orang lain

6. Ekspresi diri

Kebutuhan untuk mengembangkan kebebasan dalam ekspresi diri dan dipandang penting oleh orang lain

7. Urutan dan pengertian

Keinginan untuk mencapai aktualisasi diri melalui pengetahuan, pengertian, sistemisasi dan pembangunan sistem lain

8. Pencarian variasi

Pemeliharaan tingkat kegairahan fisiologis dan stimulasi yang dipilih yang kerap diekspresikan sebagai pencarian variasi

9. Atribusi sebab akibat

Estimasi atau atribusi sebab akibat dari kejadian dan tindakan.

Selanjutnya teori yang dikemukakan oleh Clark L. Hull berpendapat bahwa belajar terjadi sebagai akibat dari *reinforcement*. Ia berasumsi bahwa semua hadiah (*rewards*) pada akhirnya didasarkan atas reduksi dan *drive* keseimbangan (*homeostatic drive*). Teori Hull dirumuskan secara matematis yang merupakan hubungan antara *drive* dan *habit strength*. *Habit strength* adalah hasil dari faktor-faktor *reinforcement* sebelumnya. Drive adalah jumlah keseluruhan ketidakseimbangan fisiologis atau (*physiological imbalance*) yang disebabkan oleh kehilangan atau kekurangan kebutuhan komoditas untuk kelangsungan hidup. Berdasarkan perumusan teori Hull tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa motivasi seseorang sangat ditentukan oleh kebutuhan dalam dirinya (*drive*) dan faktor kebiasaan (*habit*) pengalaman belajar sebelumnya (Mangkunegara, 2002 :13-14).

Dalam islam telah diperintahkan bahwasanya setiap umat seharusnya saling membantu umat yang lain dalam memenuhi kebutuhannya.

Dari Ibnu Umar radhiyallahu 'anhuma bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda:

"Seorang muslim adalah saudara muslim yang lain, dia tidak menzhaliminya, dan tidak merendahnya. Barangsiapa memenuhi kebutuhan saudaranya, maka Allah akan memenuhi hajatnya. Barangsiapa yang menghilangkan satu kesempatan dari kesempatan-kesempatan dunia seorang muslim, maka Allah akan menghilangkan darinya satu kesempatan dari kesempatan-kesempatan hari kiamat. Barangsiapa menutupi kejelekan seorang muslim, maka Allah akan menutupi kejelekannya pada hari kiamat." (HR. Al-Bukhari dan Muslim) (bimbingan islam, 2011).

Dari ayat diatas disimpulkan bahwasanya setiap orang pasti memiliki kebutuhannya masing-masing. Islam juga memerintahkan kepada semua umatnya

dalam hal gotong royong jika terdapat seseorang yang tidak dapat memenuhi kebutuhannya. Didunia ini manusia diciptakan untuk saling melengkapi satu sama lain, jika salah seorang membutuhkan bantuan alangkah baiknya selagi bisa membantu maka bantulah. Setiap walisantri pasti mempunyai keinginan sendiri-sendiri, berbeda dari satu ke yang lain, salah satu kebutuhannya adalah kebutuhan akan pendidikan putrinya dalam memberikan pendidikan. Pondok Al-rifa'ie salah satu pondok yang dapat memenuhi kebutuhan sebagian orang, maka dijelaskan pada ayat diatas jika seseorang dapat memenuhi kebutuhan orang lain maka Allah akan memenuhi setiap hajatnya.

4.3.2 Pengaruh Kebutuhan dan Motivasi Walisantri terhadap Keputusan Memilih Pondok Modern Al-rifa'ie Malang secara Parsial

Dalam penelitian ini pengujian variabel bebas, yaitu Kebutuhan (X1) dan Motivasi (X2) apakah berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan memilih pondok (Y) berdasarkan parsial. Pengujian hipotesis dilakukan dengan membandingkan t_{hitung} untuk lebih jelas dideskripsikan data kontribusi sebagai berikut :

A. Pengaruh Kebutuhan terhadap keputusan memilih pondok

Berdasarkan hasil analisis data terbukti bahwa ada pengaruh yang signifikan antara Kebutuhan terhadap keputusan memilih pondok secara parsial. Hal ini ditunjukkan dengan $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ ($3,102 \geq 2,000$) dan $Sig. t \leq \text{Alpha}$ ($0,003 \leq 0,05$), maka H_a diterima dan H_o ditolak. Sehingga dapat disimpulkan secara

parsial kebutuhan (X1) berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih pondok (Y).

Dalam penelitian ini kebutuhan walisantri berpengaruh terhadap keputusan memilih pondok modern Al-rifa'ie Malang. Hal ini disebabkan banyaknya pertimbangan yang dilakukan oleh walisantri mulai dari kebutuhan pendidikan umum pada anak, kebutuhan mengajarkan anak mengenai kemandirian, kebutuhan orang tua dalam membimbing anak agar tidak terjerumus dalam pergaulan bebas. Pernyataan ini ditunjukkan oleh data jawaban responden mengenai variabel Kebutuhan walisantri 58 % responden menjawab sangat setuju pada pernyataan : kebutuhan walimurid memasukkan anaknya ke pondok pesantren Al-rifa'ie karena ingin mengajarkan pendidikan umum dengan pendidikan agama. Artinya 58 % responden sepakat bahwa keputusan memilih pondok Al-rifa'ie malang salah satunya dipengaruhi oleh manfaat yang didapatkan. Selain itu 68 % responden menjawab setuju pada pernyataan : memilih pondok sesuai dengan kebutuhan dan keinginan anaknya. Artinya 68 % responden setuju dengan pertimbangannya yaitu mempertimbangkan pondok sesuai dengan kebutuhan dan keinginan anaknya.

kebutuhan manusia tidak pernah secara mutlak dapat dipuaskan. Gap yang mengecil pada waktu kebutuhan terpuaskan, keadaan harmoni dicapai, maka orang berada dalam keadaan yang relative tenang. Kiat pemasaran dalam berbagai macam bentuk dan lingkungan seseorang seringkali menyadari orang tersebut akan suatu kebutuhan yang tidak terasa sebelumnya sehingga timbul kesenjangan (gap) lagi, demikian seterusnya (Ristiyanti dan John, 2005).

Kebutuhan yang dirasakan (*felt needs*) sering kali dibedakan berdasarkan kepada manfaat yang diharapkan dari pembelian dan penggunaan produk. Pertama adalah kebutuhan utilitarian (*utilitarian needs*), yang mendorong konsumen membeli produk karena manfaat fungsional dan karakteristik objektif dari produk tersebut. Yang kedua adalah kebutuhan ekspresive (*expressive needs* atau *hedonic needs*), yaitu kebutuhan yang bersifat psikologis seperti rasa puas, gengsi, emosi dan perasaan subjektif lainnya (Ujang, 2002).

Abraham Maslow adalah seorang psikolog klinis yang memperkenalkan teori kebutuhan berjenjang yang dikenal sebagai Teori Maslow atau Hirarki Kebutuhan Manusia (*Maslow's Hierarchy of Needs*). Maslow mengemukakan lima kebutuhan manusia berdasarkan tingkat kepentingannya mulai dari yang paling rendah, yaitu kebutuhan biologis (*Physiological or Biogenic Needs*) sampai paling tinggi yaitu kebutuhan psikogenik (*Psychogenic Needs*). Menurut teori Maslow, manusia berusaha memenuhi kebutuhan yang tingkat rendahnya terlebih dahulu sebelum memenuhi kebutuhan yang lebih tinggi. Konsumen yang telah bisa memenuhi kebutuhan dasarnya, maka kebutuhan lainnya yang lebih tinggi biasanya muncul dan sebegitu seterusnya.

1. Kebutuhan fisiologis (*Physiological Needs*)

Kebutuhan fisiologis adalah kebutuhan dasar manusia, yaitu kebutuhan tubuh manusia untuk mempertahankan hidup. Kebutuhan tersebut meliputi makanan, air, udara, rumah, pakaian dan seks. Seorang ekonom yang bernama Engel membuat suatu teori yang dikenal dengan

teori Engel, yang menyatakan bahwa semakin sejahtera seseorang maka semakin kecil prosentase pendapatannya untuk membeli makanan.

2. Kebutuhan rasa aman (*Safety Needs*)

Kebutuhan rasa aman adalah kebutuhan tingkat kedua setelah kebutuhan dasar. Ini merupakan kebutuhan perlindungan bagi fisik manusia. Manusia membutuhkan perlindungan dari gangguan kriminalitas, sehingga ia bisa hidup dengan aman dan nyaman ketika berada di rumah maupun ketika bepergian. Keamanan secara fisik akan menyebabkan diperolehnya rasa aman secara psikis karena konsumen tidak merasa was-was dan khawatir serta terancam jiwanya dimana saja ia berada.

3. Kebutuhan social (*Social Needs* atau *Belonginess Needs*)

Setelah kebutuhan dasar dan aman terpenuhi, manusia membutuhkan rasa cinta dari orang lain, rasa memiliki dan dimiliki, serta diterima oleh orang-orang sekelilingnya. Inilah kebutuhan tingkat ketiga dari Maslow, yaitu kebutuhan social. Kebutuhan tersebut berdasarkan kepada perlunya manusia berhubungan satu dengan yang lainnya. Pernikahan dan keluarga merupakan cermin kebutuhan sosial yang dipraktekkan oleh manusia. Keluarga adalah lembaga sosial yang mengikat anggota-anggotanya secara fisik dan emosional. Sesame anggota saling membutuhkan, saling menyayangi, saling melindungi, dan saling mendukung. Keluarga satu akan berhubungan dengan keluarga lain sehingga membentuk hubungan sosial yang lebih luas, karena sesama keluarga saling membutuhkan agar bisa diterima dan berkomunikasi.

Sesama individu juga saling membutuhkan untuk berhubungan karena mereka perlu berteman dan bersahabat.

4. *Kebutuhan ego (Egoistic or Esteem Needs)*

Kebutuhan ego atau esteem adalah kebutuhan tingkat keempat, yaitu kebutuhan untuk berprestasi sehingga mencapai derajat yang lebih tinggi dari yang lainnya manusia tidak hanya puas dengan telah terpenuhinya kebutuhan dasar, rasa aman dan social. Manusia memiliki ego yang kuat untuk mencapai prestasi kerja dan karier yang lebih baik untuk dirinya maupun lebih baik dari orang lain. Manusia berusaha mencapai prestis, reputasi dan status yang lebih baik.

5. *Kebutuhan aktualisasi diri (Needs for Self-Actualization)*

Derajat tertinggi atau kelima dari kebutuhan adalah keinginan dari seseorang individu untuk menjadikan dirinya sebagai orang yang terbaik sesuai dengan potensi dan kemampuan yang dimilikinya. Seorang individu perlu mengekspresikan dirinya dalam suatu aktivitas untuk membuktikan dirinya bahwa ia mampu melakukan hal tersebut. Kebutuhan aktualisasi diri juga menggambarkan keinginan seseorang untuk mengetahui, memahami dan membentuk suatu sistem nilai, sehingga ia bisa mempengaruhi orang lain. Kebutuhan aktualisasi diri adalah keinginan untuk bisa menyampaikan ide, gagasan dan sistem nilai yang diyakininya kepada orang lain (Ujang, 2002).

Terdapat hadis Imam Ibn Qayyim al-Jauziyah pernah mengatakan, *“Barang siapa yang dengan sengaja tidak mengajarkan sesuatu yang bermanfaat bagi anaknya dan menelantarkannya begitu saja, berarti dia telah melakukan*

suatu kejahatan yang sangat besar. Kerusakan pada diri anak kebanyakan datang dari sisi orangtua yang meninggalkan mereka dan tidak mengajarkan kewajiban-kewajiban dalam agama termasuk sunnah-sunnahnya” (Khazanah, 2013).

Dengan demikian pendidikan dimulai dari lingkungan terdekat yaitu keluarga orang tua dikaruniai Allah SWT. sifat kasih sayang terhadap anak-anaknya, sekaligus diberi tanggung jawab terhadap pendidikannya.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa walisantri atau orang tua harus lebih memikirkan kebutuhan dan keinginan anaknya tidak hanya memikirkan mengenai duniawi saja tetapi juga memberikan dan memilih pendidikan yang terbaik untuknya, terutama pada kebutuhan keagamaannya.

B. Pengaruh Motivasi terhadap keputusan memilih pondok

Berdasarkan hasil analisis data terbukti bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara motivasi terhadap keputusan memilih pondok secara parsial. Hal ini ditunjukkan dengan $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ ($0,226 \leq 2,000$) dan $Sig. t \leq \text{Alpha}$ ($0,823 \geq 0,05$), maka H_a ditolak dan H_o ditolak, yang berarti bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara Motivasi (X2) secara parsial terhadap keputusan memilih pondok Modern Al-Rifa'ie Malang.

Dalam penelitian ini motivasi walisantri didorong dari faktor internal maupun eksternal tetapi pada penelitian ini motivasi tidak berpengaruh terhadap keputusan memilih pondok pesantren. Pernyataan ini ditunjukkan oleh data jawaban responden 28 % responden menjawab tidak setuju dalam menjawab pernyataan : memasukkan anak ke pesantren karena ada dukungan dari guru

lamanya. Disini 28 % responden mengatakan bahwa motivasi eksternal tidak berpengaruh dalam keputusan memilih pondok pesantren. Tetapi disamping itu ada 40 % responden menjawab sangat setuju dalam pernyataan : banyaknya tetangga yang masuk pondok menjadi salah satu dorongan. Dalam hal ini 40 % responden sepakat bahwa salah satu motivasi memasukkan anak ke pesantren karena adanya motivasi dari luar.

Secara proses, motivasi dimulai dari adanya tekanan (*tention*) yang dihasilkan sebagai akibat adanya keinginan atau kebutuhan yang belum terpenuhi. Tekanan tersebut kemudian menimbulkan daya dorong. Menurut Hilgard dan Bower, daya dorong merupakan hal yang penting dalam perkembangan perilaku karena (Petri, 1981:125) :

1. Tanpa dorongan maka tidak dimungkinkan adanya daya untuk mengurangi tekanan akibat belum terpenuhinya kebutuhan karena *reinfocerment* sangat tergantung pada daya dorong tersebut
2. Dorongan merupakan tenaga yang menggerakkan perilaku tanpa ada dorongan maka tidak akan ada perilaku yang terjadi
3. Dorongan fisik (*drive stimuli*) yang mengarahkan tindakan manusia sangat tergantung pada bentuk dorongan (*drive*).

Orang tua sebagai manusia yakni makhluk sosial, setiap tingkah laku atau tindakannya tidak terlepas dari dorongan yang melatar belakanginya. Termasuk dorongan yang melatar belakanginya mereka dalam memilih sebuah lembaga pendidikan yang baik bagi sang anak. Dorongan yang mendasari tingkah laku/tindakannya dalam ilmu Psikologi dikenal dengan istilah motivasi. Motivasi bisa

berasal dari dalam diri sendiri (motivasi intrinsik) contohnya motivasi membentuk anaknya menjadi sesuai yang diinginkan, maupun dari luar (motivasi ekstrinsik) salah satu contohnya adalah dari media yang memberitakan informasi-informasi tentang lembaga pendidikan untuk membantu memberikan tawaran pertimbangan-pertimbangan menentukan pilihan lembaga pendidikan yang tepat bagi anaknya. Motivasi menjelaskan mengapa ada orang berperilaku tertentu untuk mencapai serangkaian tujuan (Uno, 2006:38).

Dari hasil perhitungan data pada penelitian ini bertentangan dengan teori yang dikemukakan oleh Sangajdi dan Sopiah (2013) motivasi adalah dorongan yang muncul dari dalam diri atau dari luar diri (lingkungan) yang menjadi faktor penggerak kearah tujuan yang ingin dicapai. Sependapat dengan yang dikutip dalam buku perilaku konsumen yaitu, Motivasi atau dorongan yang timbul sebagai usaha manusia memenuhi kebutuhannya sering dimanifestasikan secara berbeda dari satu orang ke orang lain (Ristiyanti & John, 2005). Dari teori ini dapat disimpulkan bahwa motivasi atau dorongan yang timbul dalam diri seseorang yang menimbulkan tindakan akan dimanifestasikan secara berbeda-beda sesuai dengan masing-masing individu.

Menurut Woodworth (dalam petri, 1981:120-123), tanpa dorongan maka akan dapat dipastikan tidak terdapat daya yang akan mengarahkan perilaku dan dorongan hanya dapat diaktifkan oleh adanya kebutuhan. Terdapat 3 karakteristik yang dimiliki oleh konsep ini :

- 1) Intensitas

Suatu perilaku manusia dapat diaktifkan oleh dorongan yang intensitasnya rendah hingga tinggi, dorongan yang tingkat intensitasnya tinggi biasanya disertai dengan emosi.

2) Arahkan

Dorongan dapat mengarahkan perilaku manusia.

3) Keuletan

Dorongan akan terus menerus mengarahkan perilaku manusia hingga meminimalkan perbedaan antara kondisi yang diharapkan dengan kondisi yang terjadi.

Dalam islam, Allah melarang umatnya dalam kerugian, seperti dalam aktifitas pembelian, manusia harus dapat membedakan antara kebutuhan dan keinginan, antara yang baik dan yang buruk. Sedangkan menurut pandangan islam. Mengenai pengambilan keputusan berdasarkan Q.S al-Maidah :100, yaitu

قُلْ لَا يَسْتَوِي الْخَبِيثُ وَالطَّيِّبُ وَلَوْ أَعْجَبَكَ كَثْرُهُ الْخَبِيثُ فَانظُرُوا اللَّهَ يَا أُولِي الْأَلْبَابِ لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ

Katakanlah: "Tidak sama yang buruk dengan yang baik, meskipun banyaknya yang buruk itu menarik hatimu, maka bertakwalah kepada Allah hai orang-orang berakal, agar kamu mendapat keberuntungan".

Pada ayat diatas dapat disimpulkan bahwasanya orang tua harus mengajarkan pada anaknya, memotivasi dan mendorong anaknya agar selalu berbuat baik dalam segala hal, malai dari memilih kebutuhan dan keinginan sampai dengan bergaul pada lingkungannya. Karena motivasi terkuat anak adalah dimulai dari keluarga terdekatnya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan analisis data terbukti bahwa ada pengaruh yang signifikan antara kebutuhan dan motivasi terhadap keputusan memilih pondok modern Al-rifa'ie Malang secara simultan. Kebutuhan didefinisikan sebagai suatu kebutuhan dan keinginan yang timbul dari dalam diri individu itu sendiri. Sedangkan, motivasi didefinisikan sebagai perilaku seseorang yang di pengaruhi oleh dorongan dari luar ataupun dalam diri individu itu sendiri, dorongan itulah yang membuat kebutuhan seseorang terpenuhi. Dengan adanya kebutuhan dan motivasi sebagai pendorong seseorang dalam melakukan suatu hal, seseorang akan dapat mempertimbangkan dengan baik, secara tidak langsung akan berpengaruh terhadap keputusan memilih pondok yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan.

Berdasarkan hasil analisis data terbukti bahwa ada pengaruh yang signifikan antara kebutuhan terhadap keputusan memilih pondok modern Al-rifa'ie Malang secara parsial. Hal ini disebabkan oleh walisantri yang mempertimbangkan memilih pondok dengan pertimbangan yang baik. Yaitu dengan pertimbangan kebutuhan apa yang dibutuhkan oleh anaknya dan walimurid memilih pondok pesantren modern Al-rifa'ie Malang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan anaknya.

Berdasarkan hasil analisis data terbukti bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara motivasi terhadap keputusan memilih pondok pesantren modern Al-rifa'ie Malang. Hal ini disebabkan walisantri tidak memperdulikan dorongan atau motivasi dari luar dalam memilih pondok pesantren. Kenyataan ini ditunjukkan oleh data jawaban responden mengenai variabel motivasi walisantri 28 % menjawab tidak setuju dalam pernyataan : memasukkan anak ke pondok karena adanya dorongan dari gurunya.

5.2 SARAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan di pondok pesantren Al-rifa'ie Malang. Maka akan dikemukakan beberapa saran, yang bisa menjadi bahan pertimbangan untuk melakukan pengambilan keputusan atau kebijakan yang akan dilakukan berkaitan dengan kebutuhan (X1), Motivasi (X2) kaitannya dengan keputusan walisantri dalam memilih pondok pesantren, adapun sarannya sebagai berikut :

1. Melihat dari hasil penelitian yang dilakukan hendaknya pondok modern Al-rifa'ie memperhatikan kebutuhan dan motivasi walisantri dalam memilih pondok pesantren.
2. Dalam menentukan kebijakan terkait dengan kebutuhan dan motivasi walisantri hendaknya pengurus mempertimbangkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan sehingga bisa diketahui kebutuhan dan motivasi walisantri agar dapat meningkatkan minat walisantri untuk memasukkan anaknya ke pondok pesantren modern Al-rifa'ie Malang.

3. Dalam penelitian yang dilakukan peneliti, masih terdapat banyak kekurangan. Karena itu bisa dianjurkan untuk peneliti selanjutnya untuk bisa menyempurnakan dengan menambah faktor lain yang berkaitan dengan kebutuhan dan motivasi walisantri agar dapat meningkatkan bertambahnya santri, selain itu hendaknya peneliti selanjutnya menambah responden dengan melibatkan keseluruhannya.



DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an

A.M. Sardiman, 2001. *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: Raja

Akaibara, 2016. *Daftar Pondok Pesantren di Malang*,
<http://ngalam.co/2016/01/21/daftar-pondok-pesantren-di-malang/>. 12.50.
30 sep 2016

Aminullah, 2002, *Perilaku Konsumen*, Penerbit : Graha ilmu Yogyakarta

Analisis statistik pendidikan islam, 2016, Analisis dan Interpretasi Data Pada Pondok Pesantren , Madrasah Diniyah (MADIN), Taman Pendidikan Islam (TPQ) Tahun Pelajaran 2011-2012, 12:58 30 sep

Arikunto S, 2006, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi Revisi VI, penerbit Rineka Cipta, Jakarta

Arsita Meita, Nurhadi, dan Budiati Atik Catur, 2016, *Rasionalitas Pilihan Orang Tua Terhadap Pesantren Sebagai Lembaga Pendidikan Remaja Awal*, Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Asnawi & Masyhuri 2011, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, Malang : UIN Maliki Press

Uno, Hamzah, 2006, *Teori Motivasi dan Pengukurannya Analisis di Bidang Pendidikan*, Jakarta, Bumi Aksara

Bakar Abu, "*Preferensi Wali Santri Dalam Memilih Pendidikan Tingkat Dasar*"
Studi Kasus di Pondok Tahfidz Al-Qur'an Al-Muqaddasah Nglumpang Mlarak Ponorogo. 10-08-2016 11.30

- Bimbingan islam, 2011, *Ayat dan hadits tentang memenuhi kebutuhan saudara muslim*, <http://bimbingan-islam.blogspot.co.id/2011/01/ayat-dan-hadits-tentang-memenuhi.html>
- Daulay Putra Haidar, 2001. *Historis dan Eksistensi Pesantren Sekolah dan Madrasah*, Yogyakarta:PT Tiara Wacana.
- Dya Dwi Ayu Jayanti, 2013, *Motivasi Orang Tua Memilih Pendidikan Anak di Pondok Pesantren*, Universitas Jember
- Dzofier Zamakhasyari, 1994, *Tradisi Pesantren*, Jakarta : LP3ES
- Fadjar, A. Malik. 1998. *Madrasah dan Tantangan modernitas*. Jakarta:Logos
- Ferrinadewi, Erna, 2008, *Merek dan Psikologi Konsumen*, Graha Ilmu, Yogyakarta
- Ghozali.,Imam. 2009. *Aplikasi Multivariate Dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang, GrafindoPersada
- John C. Mowen dan Michael Minor, 2002, *Perilaku Konsumen*, Jakarta : Erlangga
- Khazanah, 2013, *Anak sebagai amanah dan akibat melantarkannya*, <http://www.republika.co.id/berita/duniaislam/hikmah/13/06/28/mp34mc-anak-sebagai-amanah-dan-akibat-menelantarkannya>
- Kotler, Philip dan Keller K Lane, 2006, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Ghalia Indonesia
- Madjid, Nur Kholis. 1990. *Bilik-bilik pesantren*. Jakarta:gema insani press
- Mu'awanah, M. Pd. 2009, *Manajemen Pesantren Mahasiswa*, Kediri:STAIN Kediri Press
- Muasfaroh, 2006, *Motivasi Orang Tua Memasukkan Anak ke Pesantren dan Implikasinya Terhadap Pengembangan Pesantren*, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang
- Ninik dan Umiarso, 2011, *Modernisasi Pendidikan Islam Ala Azyumardi Azra*, Yogyakarta: Ar Ruzz Media

Nitisusastro Mulyadi, 2012, *Perilaku Konsumen*, penerbit Alfabeta. Bandung

Prasetijo dan Ihalauw J.O.I John, 2005, *Perilaku Konsumen*, Penerbit Andi, Yogyakarta

Sangadji, Etta Mamang dan Sopiah, 2013, *Perilaku Konsumen*, CV.Andi Offset, Yogyakarta

Sugiono, 2010, *Metode Penelitian pendidikan*, Bandung : Alfabeta

Sugiono, 2011, *Metode Penelitian pendidikan*, Bandung : Alfabeta

Sukmana Ngudi, 2014, *Motivasi Orang Tua Santri Dalam Pembentukan Kemandirian Sholat Fardhu Santri Pesantren Al-Imdad Kauman Wijirejo Pandak Bantul Yogyakarta*, UIN Sunan Kalijogo Yogyakarta.

Sumarwan, Ujang. 2002. *Perilaku Konsumen (Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran)*. Bogor: Ghalia Indonesia

KUISIONER

Bapak/Ibu yang saya hormati,

Saya mahasiswa jurusan manajemen pemasaran fakultas ekonomi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Dalam hal ini saya melakukan penelitian guna memenuhi data untuk menyelesaikan skripsi melalui kuisisioner dengan judul “Analisis Kebutuhan dan Motivasi walisantri dalam Memilih Pondok Pesantren Modern Al-rifa’ie Malang”. Kuisisioner ini berhubungan dengan persepsi anda sebagai walisantri dari santri pondok pesantren modern Al-rifa’ie. Hasil kuisisioner ini tidak untuk dipublikasikan melainkan untuk kepentingan penelitian semata.

Atas bantuan, ketersediaan waktu dan kerjasamanya saya ucapkan terima kasih.

I. Identitas Responden

Nama walisantri : _____

Umur walisantri : _____

Kelas santri : _____

Alamat : _____

Pekerjaan Orang tua : _____

Penghasilan orang tua per bulan:

< 500.000

>500.000 – 1.000.000

>1.000.000 – 2.000.000

>2.000.000

II. Petunjuk pengisian

- Beri tanda (√) pada jawaban yang anda pilih
- Keterangan :

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

KS = kurang Setuju

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

III. Pernyataan-pernyataan

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Memilih Pondok Al-rifa'ie karena salah satu pondok yang sesuai dengan keinginan putri saya					
2.	Jika anak saya masuk pondok maka akan dapat memperbanyak teman dari berbagai daerah					
3.	Setelah putri saya masuk pondok Al-rifaie, dy dapat menerapkan ilmunya di lingkungan					
4.	Pondok Al-rifa'ie membuat putri saya lebih mendalami agama dengan pelajaran kitab yang diajarkan					
5.	Alasan saya memasukkan ke pondok modern Al-rifa'ie karena Putri saya membutuhkan pendidikan SMP/SMA dan agama untuk masa depannya					
6.	Saya telah mempertimbangkan beberapa pondok agar sesuai dengan keinginan putri saya dan saya memilih Al-Rifa'ie					
7.	Banyaknya santri di Al-rifa'ie membuat saya mengambil keputusan untuk memasukkan putri saya ke Al-rifa'ie					
8.	Memasukkan putri saya ke Al-rifa'ie karena banyaknya tetangga yang masuk pondok					
9.	Alasan saya memasukkan putri saya ke Al-rifa'ie agar putri saya tidak terjerumus pergaulan bebas					
10.	Biaya yang dikeluarkan sangat terjangkau bagi keluarga kami					
11.	Biaya yang tinggi di al-rifa'ie sesuai dengan ilmu yang didapatkan					
12.	Putri saya masuk Al-rifa'ie karena adanya dorongan dari gurunya					

13.	Tokoh ulama dirumah menyarankan saya untuk memasukkan putri saya ke Al-rifa'ie					
14.	Jika putri saya dipondok maka dia akan diajarkan kemandirian					
15.	Putri saya tertarik dengan kegiatan yang ada dipondok Al-rifa'ie					



Lampiran 2

Skoring Jawaban Responden

No.	kebutuhan (X1)							X1	Motivasi (X2)						X2	KEPUTUSAN MEMILIH (Y)	
	X1.1.1	X1.1.2	X1.1.3	X2.2.3	X2.1.1	X1.2.1	X1.2.2		X2.1.3	X2.2.1	X2.2.2	X2.2.3	X2.2.4	X2.2.5			X2.2.6
1	5	4	4	5	4	4	4	30	2	2	3	5	3	2	2	19	2
2	5	5	4	5	4	5	5	33	4	3	4	4	4	3	3	25	5
3	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	4	4	3	4	27	4
4	5	4	5	5	4	4	5	32	4	3	4	5	4	3	3	26	4
5	4	4	4	4	4	3	4	27	4	2	2	2	3	2	2	17	4
6	5	5	4	5	4	4	5	32	4	3	3	4	3	2	2	21	5
7	5	4	4	5	4	3	4	29	4	3	3	4	4	2	2	22	3
8	5	5	5	4	4	5	5	33	4	2	2	3	4	2	2	19	4
9	5	4	4	5	5	4	4	31	4	3	4	3	4	3	2	23	5
10	5	5	4	5	5	4	5	33	5	3	5	4	5	2	3	27	5
11	5	5	4	5	4	4	2	29	2	3	3	2	5	2	4	21	2
12	5	5	5	5	5	5	5	35	1	1	1	3	5	2	1	14	5
13	4	4	4	5	4	5	5	31	5	5	5	4	3	4	4	30	4
14	5	5	5	5	5	5	4	34	4	2	4	3	5	3	4	25	5
15	5	5	4	5	4	5	3	31	5	1	1	1	4	1	1	14	3
16	4	4	4	4	4	5	5	30	4	4	4	4	4	4	4	28	4
17	5	4	5	4	5	4	4	31	5	4	4	5	4	4	3	29	5
18	4	2	4	4	4	5	5	28	4	4	4	4	4	4	4	28	4
19	5	5	5	5	5	4	4	33	2	1	4	4	5	2	4	22	5
20	4	4	3	4	4	4	4	27	4	4	4	3	3	4	3	25	4
21	4	5	5	5	5	5	5	34	4	4	4	2	5	2	4	25	5
22	5	4	4	3	4	4	4	28	3	4	4	3	4	4	4	26	4
23	5	4	5	5	4	5	5	33	4	5	5	5	5	3	3	30	5
24	5	5	5	4	5	5	5	34	4	2	3	4	3		2	18	5

25	4	5	5	5	5	5	5	34	5	5	5	5	5	5	5	35	5
26	4	5	4	5	4	5	4	31	3	3	3	3	4	3	3	22	5
27	5	5	5	5	5	4	4	33	5	5	5	5	5	5	4	34	4
28	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	3	4	4	4	27	4
29	4	5	4	4	4	5	5	31	3	5	4	4	5	4	5	30	4
30	5	4	4	4	4	5	5	31	4	4	4	4	4	4	4	28	3
31	4	4	4	4	4	4	4	28	4	4	4	5	4	4	4	29	4
32	4	5	5	5	5	5	5	34	5	5	5	3	5	5	5	33	4
33	4	5	4	3	4	5	4	29	4	3	4	3	4	4	5	27	5
34	5	5	4	4	4	4	4	30	4	4	2	4	3	3	3	23	4
35	5	5	5	4	4	5	4	32	4	2	4	3	5	4	1	23	4
36	5	5	5	5	5	5	4	34	3	5	5	5	5	2	1	26	4
37	4	5	4	5	4	5	5	32	5	5	5	3	5	5	5	33	4
38	4	5	4	5	4	3	4	29	4	3	3	3	3	3	3	22	4
39	4	4	4	5	4	3	4	28	4	3	3	3	3	3	3	22	3
40	5	4	4	4	4	3	4	28	3	3	3	3	4	2	2	20	4
41	5	4	4	5	4	3	4	29	5	3	3	3	4	3	3	24	4
42	5	5	5	5	5	5	5	35	5	5	5	3	5	5	5	33	4
43	4	5	4	5	4	5	4	31	4	2	2	1	5	4	5	23	5
44	4	4	4	5	4	5	4	30	4	4	4	4	5	1	1	23	3
45	5	5	5	5	5	5	4	34	5	4	4	5	4	3	3	28	4
46	5	5	5	5	5	5	4	34	1	1	1	4	4	1	2	14	4
47	5	5	5	5	5	5	5	35	2	2	2	5	4	5	3	23	5
48	4	5	4	5	4	5	3	30	3	2	3	1	5	1	1	16	5
49	5	5	4	5	4	5	5	33	4	4	4	5	5	3	3	28	4
50	4	5	3	5	4	5	4	30	5	5	5	5	3	3	2	28	3



UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS KEBUTUHAN (X1)**1. VALIDITAS****Correlations**

		Correlations	X1
X1.1.1	Pearson Correlation		.431**
	Sig. (2-tailed)		.002
	N		50
X1.1.2	Pearson Correlation		.609**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N		50
X1.1.3	Pearson Correlation		.757**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N		50
X1.1.4	Pearson Correlation		.495**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N		50
X1.1.5	Pearson Correlation		.720**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N		50
X1.2.1	Pearson Correlation		.600**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N		50
X1.2.2	Pearson Correlation		.467**
	Sig. (2-tailed)		.001
	N		50

Correlations

		X1
X1.1.1	Pearson Correlation	.431**
	Sig. (2-tailed)	.002
	N	50
X1.1.2	Pearson Correlation	.609**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	50
X1.1.3	Pearson Correlation	.757**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	50
X1.1.4	Pearson Correlation	.495**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	50
X1.1.5	Pearson Correlation	.720**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	50
X1.2.1	Pearson Correlation	.600**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	50
X1.2.2	Pearson Correlation	.467**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	50

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

2. Uji reliabilitas

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	50	100.0

Excluded ^a	0	.0
Total	50	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.662	7

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1.1	26.60	4.776	.236	.661
X1.1.2	26.62	4.159	.403	.617
X1.1.3	26.86	3.878	.625	.553
X1.1.4	26.56	4.537	.281	.652
X1.1.5	26.86	4.164	.599	.574
X1.2.1	26.72	4.042	.351	.637
X1.2.2	26.86	4.531	.209	.679

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
31.18	5.538	2.353	7

Uji validitas dan reliabilitas motivasi (X2)

1. Validitas

Correlations

Correlations		X2
X2.1.1	Pearson Correlation	.602**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	50
X2.2.1	Pearson Correlation	.865**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	50
X2.2.2	Pearson Correlation	.865**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	50
X2.2.3	Pearson Correlation	.465**
	Sig. (2-tailed)	.001
	N	50
X2.2.4	Pearson Correlation	.299*
	Sig. (2-tailed)	.037
	N	49
X2.2.5	Pearson Correlation	.782**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	49
X2.2.6	Pearson Correlation	.702**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	50

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

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

2. Uji reliabilitas

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	48	96.0
	Excluded ^a	2	4.0
	Total	50	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.798	7

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1.1	20.96	21.275	.449	.786
X2.2.1	21.44	17.273	.779	.719
X2.2.2	21.19	17.943	.788	.721
X2.2.3	21.21	22.509	.268	.818
X2.2.4	20.54	24.977	.148	.822
X2.2.5	21.67	18.397	.676	.742
X2.2.6	21.63	18.835	.577	.763

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
24.77	26.563	5.154	7



Uji regresi linier berganda

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Y	4.14	.783	50
X1	4.45	.336	50
X2	3.54	.731	50

Correlations

		Y	X1	X2
Pearson Correlation	Y	1.000	.418	.083
	X1	.418	1.000	.128
	X2	.083	.128	1.000
Sig. (1-tailed)	Y	.	.001	.283
	X1	.001	.	.187
	X2	.283	.187	.
N	Y	50	50	50
	X1	50	50	50
	X2	50	50	50

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X2, X1 ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.419 ^a	.176	.141	.726

a. Predictors: (Constant), X2, X1

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5.275	2	2.638	5.010	.011 ^a
	Residual	24.745	47	.526		
	Total	30.020	49			

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1 (Constant)	-.270	1.416		-.191	.849			
X1	.964	.311	.414	3.102	.003	.418	.412	.411
X2	.032	.143	.030	.226	.823	.083	.033	.030

a. Dependent Variable:

Y

Lampiran 5

UJI ASUMSI REGRESI

1. MULTIKOLINIERITAS

Regression

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X2, X1 ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.419 ^a	.176	.141	.726

a. Predictors: (Constant), X2, X1

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5.275	2	2.638	5.010	.011 ^a
	Residual	24.745	47	.526		
	Total	30.020	49			

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.270	1.416		-.191	.849		
	X1	.964	.311	.414	3.102	.003	.983	1.017
	X2	.032	.143	.030	.226	.823	.983	1.017

a. Dependent Variable: Y

Coefficient Correlations^a

Model			X2	X1
1	Correlations	X2	1.000	-.128
		X1	-.128	1.000
	Covariances	X2	.020	-.006
		X1	-.006	.097

a. Dependent Variable: Y

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensi on	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	X1	X2
1	1	2.971	1.000	.00	.00	.00
	2	.027	10.571	.03	.04	.99
	3	.003	32.745	.97	.96	.00

a. Dependent Variable: Y

2. HETEROSKEDASTISITAS

Nonparametric Correlations

Correlations

	Unstandardized Residual

Spearman's rho	X1	Correlation Coefficient	.007
		Sig. (2-tailed)	.960
		N	50
	X2	Correlation Coefficient	-.106
		Sig. (2-tailed)	.463
		N	50

3. AUTOKORELASI

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X2, X1 ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.419 ^a	.176	.141	.726	2.088

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5.275	2	2.638	5.010	.011 ^a
	Residual	24.745	47	.526		
	Total	30.020	49			

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.270	1.416		-.191	.849
	X1	.964	.311	.414	3.102	.003
	X2	.032	.143	.030	.226	.823

a. Dependent Variable: Y

Coefficient Correlations^a

Model			X2	X1
1	Correlations	X2	1.000	-.128
		X1	-.128	1.000
	Covariances	X2	.020	-.006
		X1	-.006	.097

a. Dependent Variable: Y

Residuals Statistics^a

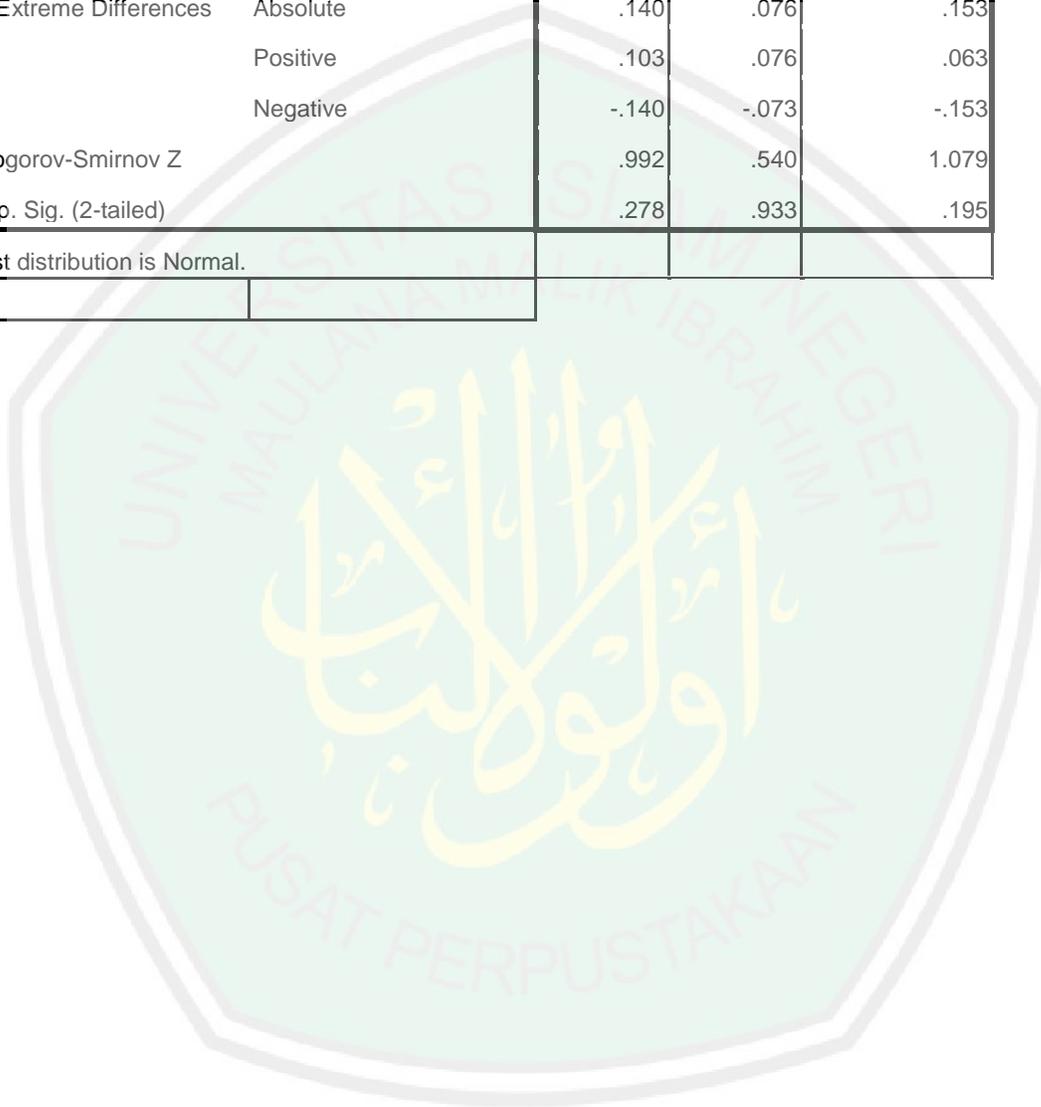
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	3.53	4.70	4.14	.328	50
Residual	-1.951	1.150	.000	.711	50
Std. Predicted Value	-1.865	1.720	.000	1.000	50
Std. Residual	-2.689	1.585	.000	.979	50

a. Dependent Variable: Y

4. NORMALITAS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		X1	X2	Unstandardized Residual
N		50	50	50
Normal Parameters ^a	Mean	4.45	3.54	.0000000
	Std. Deviation	.336	.731	.71063107
Most Extreme Differences	Absolute	.140	.076	.153
	Positive	.103	.076	.063
	Negative	-.140	-.073	-.153
Kolmogorov-Smirnov Z		.992	.540	1.079
Asymp. Sig. (2-tailed)		.278	.933	.195
a. Test distribution is Normal.				



Lampiran 6



Foto pondok Modern Al-rifa'ie Malang



Foto asrama putri pondok modern Al-rifa'ie



Foto sekolah SMA Pondok Modern Al-rifa'ie



Foto kegiatan berjamaah di masjid Al-rifa'ie



Foto kreatifitas mading santri pondok Al-rifa'ie



Foto kerajinan dari santri pondok Alrifa'ie



Foto salah satu kerajinan tangan santri Al-rifa'ie Malang



Beberapa foto pada saat memberikan kuisisioner pada walisantri santri pondok Modern Al-rifa'ie Malang