

Jenny Hudiono (5040021). Hubungan antara sikap terhadap *vending machine* dengan niat menggunakan *vending machine* di arena permainan "X". Skripsi Sarjana Strata I Surabaya : Fakultas Psikologi Universitas Surabaya, Psikologi Industri Dan Organisasi (2009).

## INTISARI

Perkembangan teknologi dapat dirasakan akhir-akhir ini, semua layanan menjadi praktis dan ekonomis. Automatisasi terjadi dimana-mana dan berbagai aspek kehidupan, yang tentunya mempermudah pengguna yang ada. Salah satu teknologi yang ada adalah menggunakan *vending machine*. *Vending machine* akan mempermudah konsumen untuk bertaransaksi tanpa ada kasir atau pelayan toko. Niat menggunakan *vending machine* ini terbentuk tidak dengan sendirinya namun melalui persepsi akan kegunaan dan persepsi akan kemudahan yang keduanya akan membentuk suatu sikap terhadap *vending machine*. Kemudian sikap yang positif terhadap *vending machine* akan mendorong niat untuk menggunakan *vending machine*, yang pada akhirnya akan menjadi perilaku yang aktual.

Jenis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengunjung arena permainan "x" yang berusia di atas 14 tahun sejumlah 100 orang. Instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah angket yang berupa daftar pernyataan tertulis, dimana responden diminta untuk menjawab atau mengisi beberapa hal yang berkenaan dengan identitas dan memberi tanggapan terhadap indikator-indikator niat menggunakan *vending machine*.

Besarnya korelasi ( $r$ ) antara sikap terhadap *vending machine* dengan niat perilaku menggunakan *vending machine* adalah 0,792, ini berarti sumbangan efektif ( $r^2$ ) yang diberikan adalah sebesar 62,73%, sedangkan faktor-faktor lain yang mempengaruhi niat perilaku menggunakan *vending machine* sebesar 37,27%, seperti faktor harga, faktor kualitas produk dari *vending machine*, dan lain-lain. Nilai signifikan dalam penelitian ini  $p < 0,001$ , ini berarti terdapat hubungan yang signifikan antara sikap terhadap *vending machine* dengan niat perilaku menggunakan *vending machine*. Makin positif sikap terhadap *vending machine*, makin tinggi pula niat perilaku menggunakan *vending machine* dan sebaliknya. Oleh karena itu bagi para pengelola mesin dianggap perlu melakukan promosi dan publikasi mengenai mesin ini, sehingga dengan adanya promosi dan publikasi mengenai *vending machine* minuman, maka para pengunjung mempunyai kesempatan untuk lebih mengenal, yang selanjutnya pengunjung diharapkan menjadi terbiasa menggunakan *vending machine* setelah merasakan manfaat dan kemudahan yang ditawarkan oleh mesin tersebut.

**Kata kunci:** Sikap, Niat, *Vending Machine*