



## PLAGIARISM SCAN REPORT



0%  
Plagiarised



100%  
Unique

Date	2021-02-25
Words	1000
Characters	7778

### Content Checked For Plagiarism

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Tingkat Kualitas Pelayanan Informasi Pengguna Sobatku Terhadap Minat Menggunakan Aplikasi Sobatku di DKI Jakarta. Dalam penelitian ini menggunakan metode survei dengan pendekatan kuantitatif. Objek Penelitiannya adalah Tingkat Kepuasan Informasi Pengguna Sobatku Terhadap Minat Menggunakan Aplikasi Sobatku di DKI Jakarta. Penelitian ini memberikan hasil bahwa Tingkat Kualitas Pelayanan Informasi Pengguna Sobatku Terhadap Minat Menggunakan Aplikasi Sobatku di DKI Jakarta. Selain itu penelitian ini menunjukkan bahwa dampak yang diberikan kepuasan informasi ini berdampak pada minat menggunakan Sobatku dan juga menumbuhkan minat pengguna baru untuk menggunakan Sobatku. Hasil dari uji validitas yaitu nilai rhitung lebih besar rtabel, nilai rhitung lebih besar dari nilai rtabel. Hasil uji reliabilitas alpha cronbach lebih besar rtabel, nilai alpha cronbach lebih besar dari rtabel dinyatakan reliable. Untuk hasil uji korelasi dinyatakan bahwa terdapat hubungan antara variabel X kualitas pelayanan informasi dengan variabel Y minat menggunakan.

#### Latar Belakang

Komunikasi merupakan peran penting dalam suatu perusahaan atau organisasi karena komunikasi memiliki tujuan untuk membentuk saling pengertian dan menyamakan pengalaman diantara anggota organisasi atau sebuah perusahaan.

Komunikasi sebagai interaksi dan komunikasi sebagai transaksi. Komunikasi pemasaran adalah dari keseluruhan misi pemasaran serta penentu kesuksesan pemasaran.

Pertumbuhan teknologi semakin maju begitu juga pertumbuhan ekonomi juga semakin maju. Semakin lama masyarakat membutuhkan aplikasi untuk tempat menabung dengan aman dan terjangkau. Kini berkembangnya E-Money yang dimana memberikan pelayanan dan fitur demi kenyamanan pengguna. Salah satunya Sobatku ini memberikan pelayanan dan fitur yang bisa dibidang fitur nya hampir sama dengan E-Money yang lain sehingga menciptakan kepuasan pada pengguna Sobatku.

Sobatku merupakan aplikasi e-money yang mudah digunakan dan banyak manfaat yang diberikan Sobatku sehingga bisa memenuhi kebutuhan. Manfaat yang didapat dari Sobatku adalah tidak perlu ke bank lagi sekarang hanya melalui handphone bisa langsung melakukan transaksi juga dalam keamanan jiwa Sobatku ada asuransi yang bisa member keamana jiwa yang bisa menjaga kesenjangan.

Sobatku memberikan layanan dan fitur yang banyak untuk memanjakan pengguna Sobatku supaya pengguna ini merasakan terpuaskan oleh Sobatku. Fitur ini penting karena dinilai dari banyak fitur yang disajikan ke pengguna, juga dengan memberikan event-event yang dimana event ini bisa menarik minat pengguna lain untuk menggunakan Sobatku.

Pengguna yang puas pada

Sobatku akan menggunakan kembali Sobatku saat kebutuhan yang akan muncul. Oleh karena itu layanan yang diberikan Sobatku sangat memuaskan. Team Sobatku berkerja sangat keras untuk menciptakan fitur-fitur yang canggih sehingga bisa memanjakan dan pelayanan yang sangat baik. Kualitas Pelayanan dalam segi informasi merupakan hal yang sangat diperhatikan dan diinginkan bagi setiap orang pada umumnya, baik dalam perusahaan atau organisasi.

Kualitas pelayanan bisa dilihat dari kinerja, keandalan, estetika dan sebagainya, pelayanan informasi bagi dunia bisnis jasa dibutuhkan karyawan atau staf yang bisa menunjang informasi untuk konsumen atau pengguna jasa tersebut. Setelah konsumen atau pengguna jasa tersebut merasa nyaman ada amana kan ada tumbuhnya minat menggunakan jasa tersebut dan juga informasi mengenai jasa ini bisa dibagikan akan muncul pengguna baru.

Dalam melayani konsumen atau pengguna dari Sobatku staf harus bisa menjaga sikap juga dalam memberikan

pelayanan staf atau karyawan harus menyampaikannya dengan jelas dan mudah dipahami agar tidak terjadi miskomunikasi antar staf atau karyawan dengan konsumen atau pengguna. Staf atau karyawan harus memberikan pelayanan yang terbaik agar pengguna Sobatku ini merasa nyaman dan juga akan menarik pengguna lain untuk menggunakan Sobatku.

#### Rumusan Masalah

Sebagai aplikasi Sobatku ini memberikan kenyamanan dan keamanan dalam menggunakan aplikasi Sobatku. Seperti dijelaskan di atas rumusan masalah yang akan dipakai " Bagaimana tingkat kualitas pelayanan informasi pengguna Sobatku terhadap minat menggunakan aplikasi Sobatku di DKI Jakarta ?

#### Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui minat pengguna Sobatku yang suka dengan aplikasi Sobatku itu sendiri. Untuk mengetahui tingkat kualitas pelayanan informasi pengguna Sobatku yang nanti bisa berguna bagi pengguna lain yang ingin menggunakan Sobatku.

#### Teori Uses and Gratification

Teori Uses and Gratification adalah meneliti bagaimana orang-orang menggunakan media massa dan mereka menerima gambaran melalui terpaan media. (otnaidrA, 2012 : 131). Anggota khalayak dianggap secara terus-menerus menggunakan media ini untuk memenuhi kebutuhannya.

Dari sini timbul istilah uses and gratifications pengguna dan pemenuhan kebutuhan. (niddulalaJ Rakhmat, 711:6102). Pada Penelitian ini Media Baru yang dibahas disini adalah berbagai perangkat teknologi bertransaksi yang berbagai ciri yang sama yang mana selain baru dimungkinkan dengan digitalisasi dan ketersediaannya yang luas untuk penggunaan pribadi sebagai alat bertransaksi. Sebagaimana kita lihat "Media Baru" sangat beragam dan tidak mudah didefinisikan, tetapi kita tertarik media baru dan penerapannya yang berbagai wilayah

Kualitas Pelayanan Informasi Menurut Winarno (6002) Pengertian informasi sebagai segala data yang sudah diolah hingga berguna untuk pembuatan keputusan. Winarno membagi 8 karakter informasi yang ramah, yaitu: Akurat Menggambarkan kondisi objek yang sesungguhnya. Tepatwaktu Informasi harus tersedia sebelum kesimpulan dibuat karena seringkali informasi tidak perlu lagi setelah keputusan dibuat. Lengkap Informasi harus cakup semua yang dibutuhkan oleh pembuat keputusan. Relevan Informasi harus berhubungan dengan kesimpulan yang akan diambil. Terpercaya Isi dari informasi tersebut harus mendapat kepercayaan (elbailer). Terverifikasi Informasi harus dapat mencari kesumber aslinya (elbaifirev). Mudah Dipahami Informasi harus mudah dipahami oleh para pembacanya. Mudah diperoleh Informasi yang susah diperoleh bisa tidak gunakan

#### Minat Menggunakan

Menurut Sciffman dan Kanuk (0102) menyatakan bahwa minat menggunakan merupakan model sikap seseorang terhadap objek barang yang sangat cocok dalam mengukur sikap terhadap golongan produk, jasa atau merek tertentu.

Menurut Assael (2002) menyatakan bahwa minat pembelian merupakan kecenderungan konsumen untuk membeli suatu merek atau mengambil tindakan yang berhubungan dengan pemebelian yang diukur dengan tingkat kemungkinan konsumen melakukan pembelian. Menurut Laksmi dan Oktafani (6102) menyatakan bahwa minat beli konsumen keinginan terhadap pemuhuan kebutuhan dan keinginan.

Menurut Bowen (4102) menyatakan bahwa minat beli akan timbul setelah adanya proses evaluasi alternative. Menurut Dewi dan Warmika (6102) menyatakan minat perilaku merupakan suatu keinginan (tanim) seseorang untuk melakukan suatu perilaku tertentu.

Seseorang akan melakukan suatu perilaku jika mempunyai keinginan atau minat untuk melakukannya. Dengan demikian minat menggunakan merupakan sikap seseorang terhadap objek dan juga dari tingkat kemungkinan konsumen melakukan untuk menggunakan Sobatku.

#### Kerangka Pemikiran

Menurut Supto Haryoko dalam buku Sugiyono (59:7102) menyatakan bahwa kerangka pemikiran dalam suatu penelitian perlu dikemukakan bila dalam penelitian tersebut bertepatan dua variabel atau lebih.

Menurut Sugiyono (36:1102) menyatakan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah

#### Metode Penelitian

Metode yang digunakan yaitu



## PLAGIARISM SCAN REPORT



0%  
Plagiarised



100%  
Unique

Date 2021-02-25

Words 1000

Characters 7740

### Content Checked For Plagiarism

kuantitatif. Teknik ini sebagai teknik ilmiah karena telah memenuhi kaidah ilmiah yaitu konkrit, empiris, objektif, terukur, rasional sistematis. Menurut M. Hariwijaya (84:7102) menyatakan bahwa metode survey adalah metode penelitian dengan menggunakan kuisioner sebagai instrument penelitian pengumpulan data. Metode survey yang dipakai Deskriptif.

#### Sampel

Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, waktu dan tenaga, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu (onoyiguS, 131:7102). Di sampel peneliti ingin menggunakan probability sampling dengan teknik kuota sampling agar bisa memenuhi kriteria peneliti yaitu 50 responden Laki-laki dan 50 responden Perempuan.

#### Operasional Variabel

Menurut Kidder dalam buku Sugiyono (65:7102) menyatakan bahwa variasi adalah suatu kualitas dimana peneliti mempelajari dan menarik kesimpulan darinya.

Variabel Tingkat Kepuasan Informasi Pengguna Sobatku (X) dengan dimensi variabel Kualitas Pelayanan Informasi yang memiliki 8 indikator yaitu akurat, tepat waktu, lengkap, relevan, terpercaya, terverifikasi, mudah dipahami, mudah diperoleh.

Variabel Minat Menggunakan Aplikasi Sobatku (Y) dengan dimensi variabel Minat menggunakan yang memiliki 4 indikator yaitu Responden tertarik untuk menggunakan Sobatku. Responden tertarik dengan fitur yang diberikan Sobatku.

Responden tertarik Sobatku karena event-event. Responden merasa cocok dengan Sobatku.

#### Validitas

Menurut Arikunto (1102: 112) menyatakan bahwa validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau keabsahan suatu instrumen. Menggunakan SPSS 26.0 (citsitS Progame For yteicoS).

Menunjukkan bahwa nilai  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel dengan  $N$  10 pada nilai signifikan 10%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel kualitas pelayanan informasi (X) dan (Y) minat menggunakan adalah valid.

Menurut Kriyanto (341:0102) menyatakan bahwa reliabilitas adalah suatu alat ukur memiliki reliabilitas bila hasil pengukuran relative konsisten apabila alat ukur tersebut digunakan berulang kali oleh peneliti yang sama atau peneliti lainnya.

Hasil Perhitungan test dan re-test uji reliabilitas pada tabel diatas menunjukan bahwa nilai Cronbach's Alpha dari variabel kualitas pelayanan informasi (X) dan minat menggunakan (Y) dalam penelitian ini adalah reliabel

#### Identitas Responden

Responden yang menjadi sampel pada penelitian ini berjumlah 100 responden yang merupakan responden yang menggunakan Sobatku. Di sampel peneliti ingin menggunakan probability sampling dengan teknik kuota sampling agar bisa memenuhi criteria peneliti yaitu 50 responden Laki-laki dan 50 responden Perempuan. Peneliti melakukan pengelompokan identitas responden berdasarkan jenis kelamin. Usia yang dipakai peneliti adalah usia produktif (52-05)

#### Kualitas Pelayanan Informasi (X)

Menurut Winarno (6002) Pengertian informasi sebagai segala data yang sudah diolah hingga berguna untuk pembuatan keputusan. Winarno membagi 8 karakter informasi yang ramah, yaitu: Akurat Menggambarkan kondisi objek yang sesungguhnya. Tepat waktu Informasi harus tersedia sebelum kesimpulan dibuat karena seringkali informasi tidak perlu lagi setelah keputusan dibuat. Lengkap Informasi harus cakup semua yang dibutuhkan oleh pembuat keputusan. Relevan Informasi harus berhubungan dengan kesimpulan yang akan diambil. Terpercaya Isi dari informasi tersebut harus

mendapat kepercayaan (elbailer). Terverifikasi Informasi harus dapat mencari kesumber aslinya (elbaifirev). Mudah Dipahami Informasi harus mudah dipahami oleh para pembacanya. Mudah diperoleh Informasi yang susah diperoleh bisa tidak gunakan. Hasil laporan frekuensi variabel (X) Kualitas Pelayanan Informasi  
Dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan informasi mudah diterima oleh responden, juga mudah dipahami, tepat waktu.

#### Minat Menggunakan

Menurut Simamora dalam jurnal Utami dan Saputra (7102) minat beli terhadap suatu produk atau jasa timbul karena adanya dasar kepercayaan produk atau jasa yang diiringi dengan kemampuan untuk membeli produk atau jasa.

Menurut Kotler dan Keller (2102) menyatakan bahwa minat pembelian adalah perilaku konsumen yang muncul sebagai respon terhadap objek yang menunjukkan keinginan seseorang untuk melakukan pembelian.

Menurut Handayani (7002) menyatakan bahwa perilaku seseorang merupakan ekspresi dari keinginan atau minat seseorang, dimana keinginan tersebut dipengaruhi oleh faktor-faktor social, perasaan, dan konsekuensi yang dirasakan.

#### Hasil Laporan frekuensi variabel (Y) Minat Menggunakan

Dapat disimpulkan pelayanan yang diberikan dan juga fitur yang memudahkan dan tumbuhnya minat untuk menggunakan Sobatku dan juga merasakan dampak yang diberikan Sobatku pada responden ini. Minat menggunakan merupakan individu atau kelompok yang suka menggunakan barang atau jasa karena itu minat menggunakan perlu dalam kesuksesan sebuah perusahaan karena tanpa konsumen atau pengguna barang atau jasa tidak akan bisa maju.

#### Uji Korelasi

Korelasi adalah bertujuan untuk mengetahui tingkat keeratan hubungan antar variabel yang dinyatakan dengan koefisien korelasi (r). Uji korelasi untuk mengetahui adanya hubungan atau tidak diantara variabel X dan Y.

Maka dapat disimpulkan terdapat hubungan variabel kualitas pelayanan informasi dengan minat menggunakan.  $0,326 > 0,195$  yang berarti berhubungan.

#### Karakteristik Responden

Untuk karakteristik responden ini yaitu responden yang suka memakai e-money dan paling sering menggunakan e-money dan menguntungkan setiap pengguna e-money ini, di Sobatku memberikan fitur yang lebih banyak dan juga ada fitur asuransi. Karakteristik menjadi peran penting dalam penelitian karena sebagai peneliti harus tau sesuai atau tidak responden yang peneliti pilih karena akan menjadi data yang baik bila dalam pemilihan responden dengan tepat dan benar. Karakteristik responden merupakan sifat dari individu masing masing responden, juga dalam pemilihan responden harus sesuai dengan judul, metode yang dipakai, juga bisa dilihat dari kuisioner dari situ peneliti bisa tahu bahwa responden ini cocok sesuai dengan criteria yaitu yang sering menggunakan e-money untuk memnuhi kebutuhan, juga sebagai menganggap bahwa Sobatku mudah dipakai.

Jika dilihat dari hasil penelitian bahwa benar dalam teori ini menyebutkan efek yang ditimbulkan adalah reaksi khusus terhadap stimulus atau pesan, seperti dikatakan "Bahwa dalam peristiwa komunikasi harus ada pesan yang disampaikan, karena sebagai ilmu pengetahuan, objeknya harus empirik sensual terhadap indra" (haysnairdV 7102).

#### Kualitas Pelayanan Informasi

Kualitas itu mendefinisikan keseluruhan ciri atau karakteristik produk atau jasa. Berarti kualitas pelayanan informasi mendefinisikan bahwa pelayanan yang baik dan sopan juga informasi yang diberikan harus mudah dipahami dan jelas. Maka dari itu pelayanan yang diberikan Sobatku harus baik dan sopan karena bisa membuat Sobatku menjadi maju karena pelayanan yang diberikan kadang tidak dapat dilihat tapi akan merasa dampak yang begitu besar bahwa Sobatku memberikan pelayanan yang baik.

Bahwa perusahaan harus memiliki kualitas pelayanan yang bagus karena bisa mengangkat suatu produk atau jasa yang menjadi baik di mata para konsumen atau pengguna oleh karena itu perusahaan harus bisa membuat pelayanan yang baik untuk para pengguna atau konsumen karena kunci utama kesuksesan suatu perusahaan. Pelayanan yang baik dan bagus itu dalam penyampaian pesan harus jelas dan mudah dipahami karena dari situ bisa tercipta kualitas pelayanan dimana bisa menarik pengguna atau konsumen baru.

Menurut Tjiptono (8002) menyatakan bahwa kualitas pelayanan

Matched Source



## PLAGIARISM SCAN REPORT



0%  
Plagiarised



100%  
Unique

Date	2021-02-25
Words	816
Characters	6470

### Content Checked For Plagiarism

dapat diartikan sebagai upaya dalam memenuhi suatu kepentingan dan cita-cita khalayak serta ketepatan menyampaikan dalam mengimbangi cita-cita dari konsumen.

Menurut Atep Adya Barata (63:3002) menyatakan bahwa ukuran bukan hanya ditentukan oleh pihak yang melayani saja tetapi banyak di tentukan oleh pihak yang di layani, karena merekalah yang menikmati layanan sehingga dapat mengukur kualitas pelayanan berdasarkan harapan mereka memenuhi kepuasannya.

Menurut Prayitno dan Amti (952:8002-062) menyatakan bahwa pelayanan informasi adalah kegiatan memberikan sebuah pengertian kepada masing-masing personal yang bersangkutan tentang berbagai hal yang dibutuhkan untuk menjalani suatu aktivitas, atau untuk tentukan arah suatu tujuan atau rencana yang akan dikehendaki.

Menurut Philip Kotler yang dikutip oleh J. Supranto (132:1002) menyatakan bahwa kualitas pelayanan adalah suatu kinerja yang tidak berwujud dan cepat hilang.

#### Minat Menggunakan

Minat menggunakan merupakan sifat seseorang yang suka terhadap objek dan keinginan untuk memiliki barang atau jasa, untuk menimbulkan minat menggunakan Sobatku harus memberikan event-event yang menarik dan pelayanan yang berkualitas untuk memanjakan konsumen atau pengguna. Juga bisa mengendorse artis atau selebgram untuk menaikkan minat menggunakan Sobatku karena ada pengguna baru yang terpengaruh atau atas dasar keinginan menggunakan Sobatku.

Bisa juga staf atau karyawan melakukan kontak dengan para konsumen atau pengguna menanyakan ada yang kurang dari aplikasi Sobatku, pelayanan dan event karena dengan begitu staf atau karyawan bisa berinteraksi langsung dengan para pengguna Sobatku juga bisa menarik pengguna baru untuk menggunakan Sobatku.

Jadi untuk menumbuhkan minat menggunakan dibutuhkan kekuatan atau dorongan untuk mendapatkan objek atau juga bisa dengan diberitahu seorang teman, keluarga, untuk menggunakan Sobatku. Minat menggunakan Sobatku merupakan timbulnya rasa suka terhadap barang atau jasa yang sangat berguna untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Bisa juga tumbuhnya kepercayaan untuk menumbuhkan minat menggunakan karena suatu kepercayaan akan bisa membuat orang akan menggunakan Sobatku karena dari suatu kepercayaan bisa tahu bahwa aplikasi Sobatku memiliki pengguna yang banyak dan digemari kalangan muda.

Menurut Simamora (1102) menyatakan bahwa minat beli terhadap suatu produk timbul karena adanya suatu dasar kepercayaan terhadap suatu produk atau jasa yang diiringi dengan kemampuan untuk membeli produk atau jasa. Menurut Gumarso dan Yulia (44:5002) menyatakan bahwa suatu yang pribadi dan berhubungan dengan sikap, individu yang berminat terhadap suatu objek akan mempunyai kekuatan atau dorongan untuk melakukan serangkaian tingkah laku untuk mendekati atau mendapatkan objek tersebut.

Menurut Ali Hasan (371:4102) menyatakan bahwa minat beli merupakan ketergantungan khalayak untuk beli suatu merk atau mengambil sebuah tindakan yang berhubungan dengan pembelian yang diukur dengan tingkat kemungkinan khalayak untuk melakukan pembelian. Minat menggunakan Sobatku merupakan timbulnya rasa suka terhadap barang atau jasa yang sangat berguna untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

#### Hubungan Kualitas Pelayanan Informasi dengan Minat Menggunakan

Kualitas layanan dapat memotivasi pelanggan untuk berkomitmen kepada produk atau jasa dan layanan tertentu yang untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Untuk mempertahankan kualitas pelayanan, maka minat menggunakan adalah



salah satu faktor penting dalam mempertahankan pengguna yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Jadi kualitas pelayanan informasi memiliki hubungan yang sangat erat dengan minat menggunakan karena bila barang atau jasa memberikan pelayanan yang baik dan memiliki kualitas pelayanan yang baik akan menghasilkan minat untuk menggunakan barang atau jasa tersebut, begitu juga Sobatku memberikan pelayanan informasi yang baik dan sopan kepada konsumen bisa menimbulkan rasa minat menggunakan Sobatku.

Jadi kualitas pelayanan informasi memiliki hubungan yang sangat erat dengan minat menggunakan karena bila barang atau jasa memberikan pelayanan yang baik dan memiliki kualitas pelayanan yang baik akan menghasilkan minat untuk menggunakan barang atau jasa tersebut, begitu juga Sobatku memberikan pelayanan informasi yang baik dan sopan kepada konsumen bisa menimbulkan rasa minat menggunakan Sobatku.

Hubungan antara kualitas pelayanan informasi dengan minat menggunakan harus berjalan beriringan karena bila tidak akan terjadi ketidakseimbangan antar kualitas pelayanan informasi dengan minat menggunakan oleh karena itu Sobatku harus memiliki giat untuk menggapai minat menggunakan karena di minat menggunakan ini masih sangat rendah karena aplikasi Sobatku ini belum populer seperti aplikasi e-money lainnya.

Kualitas pelayanan memiliki pengaruh dominan terhadap minat menggunakan di Sobatku. Kualitas pelayanan merupakan suatu proses kerja dalam meningkatkan dan mempertahankan perbaikan mutu suatu barang atau jasa.

Menurut Anoraga (0002) menyatakan bahwa minat beli merupakan suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen atas produk yang ditawarkan atau dibutuhkan oleh konsumen.

Menurut Fandy dan Gregorius (5002) menyatakan bahwa kepuasan atau ketidakpuasan adalah perbandingan terhadap persepsi mengenai interaksi jasa yang sebenarnya

Menurut Kasmir (51:6002) menyatakan bahwa pelayanan yang diberikan sebagai tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberikan kepuasan pada pelanggan.

#### Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pengkajian yang telah dilakukan, berikut kesimpulan yang diambil oleh peneliti:

1. Hasil analisis deskriptif, variabel di setiap variabel X dan Y, maka peneliti mengukur seberapa besar persentase masing-masing variabel dan hasil menyatakan bahwa kedua variabel tersebut dikategorikan baik.

2. Hasil uji regresi sederhana sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas pelayanan informasi (X) berpengaruh terhadap variabel minat menggunakan (Y). Dari uji korelasi dapat diketahui bahwa variabel (X) kualitas pelayanan informasi dan variabel (Y) minat menggunakan yaitu berhubungan, dapat disimpulkan bahwa tanpa adanya kualitas pelayanan informasi tidak ada minat menggunakan oleh karena pelayanan harus lebih baik agar tumbuhnya minat pengguna baru.

Matched Source

No plagiarism found

Check By:  Dupli Checker

