

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KONSUMEN DALAM MELAKUKAN
KEPUTUSAN PEMBELIAN RUMAH PADA
PT BAYU PARIAMA BATAM**

SKRIPSI



**Oleh :
Dewi Kristina Sinaga
140910260**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2018**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KONSUMEN DALAM MELAKUKAN
KEPUTUSAN PEMBELIAN RUMAH PADA
PT BAYU PARIAMA BATAM**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana**



**Oleh
Dewi Kristina Sinaga
140910260**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2018**

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Dewi Kristina Sinaga
NPM : 140910260
Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora
Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat dengan judul:

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Dalam Melakukan Keputusan Pembelian Rumah Pada PT Bayu Pariama Batam

Adalah hasil karya sendiri dan bukan “duplikasi” dari karya orang lain. Sepengetahuan saya, didalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip didalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia naskah Skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang saya peroleh dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari siapapun

Batam, 4 Agustus 2018

Materai 6000

Dewi Kristina Sinaga
NPM.140910260

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KONSUMEN DALAM MELAKUKAN
KEPUTUSAN PEMBELIAN RUMAH PADA
PT BAYU PARIAMA BATAM**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana**

**Oleh
Dewi Kristina Sinaga
140910260**

**Telah disetujui oleh Pembimbing pada tanggal
seperti tertera di bawah ini**

Batam, 4 Agustus 2018

**Syaifullah, S.E., M.M.
Pembimbing**

ABSTRAK

PT Bayu Pariama Batam yang menawarkan salah satu perumahan yang layak huni di Batam dan Tg. Balai Karimun. Akan tetapi, permasalahan yang dihadapi yaitu bagaimana penjualan rumah dapat terus meningkat setiap tahunnya, padahal sekarang ini banyak bermunculan pengembang-pengembang perumahan yang berani memunculkan terobosan-terobosan baru. Oleh karena itu, dalam penelitian ini akan menganalisis faktor yang dirasa penting untuk diteliti, seperti faktor harga, lokasi dan bangunan terhadap keputusan pembelian. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda dengan program SPSS Versi 22.0. Populasi yang digunakan adalah konsumen yang telah membeli rumah pada PT Bayu Pariama Batam. Sedangkan sampel yang digunakan sebanyak 100 orang dengan metode random sampling. Berdasarkan analisis yang telah digunakan, dapat ditarik beberapa kesimpulan pada saat dilakukan pengolahan regresi berganda. Penelitian ini memenuhi syarat validitas, reliabilitas, serta bebas dari heteroskedastisitas, multikolinearitas dan telah lolos uji normalitas. Pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t menunjukkan nilai signifikan variabel harga sebesar 0,001, nilai signifikan variabel lokasi sebesar 0,002 dan nilai signifikan variabel bangunan sebesar 0,017, hasil tersebut secara signifikan mempengaruhi keputusan pembelian. Sedangkan pada uji f menunjukkan signifikan $0,000 < 0,05$ dengan hasil uji F sebesar 24,246 (F hitung) $> 3,090$ (F tabel). Hal ini berarti variabel harga, lokasi, dan bangunan secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Sedangkan koefisien determinasi diperoleh nilai Adjusted R² 41,2%. Artinya, variabel keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh adanya variabel harga, lokasi, dan bangunan.

Kata kunci: Harga, Lokasi, Bangunan dan Keputusan Pembelian

ABSTRACT

PT Bayu Pariama Batam, which offers one of the habitable housing in Batam and Tg. Balai Karimun. However, the problem faced is how home sales can continue to increase every year, even though there are now many housing developers that dare to bring new breakthroughs. Therefore, in this study will analyze the factors that are considered important to be investigated, such as factors of price, location and building to purchasing decisions. This study uses multiple linear regression analysis with SPSS Version 22.0 program. The population used is consumers who have bought a house at PT Bayu Pariama Batam. While the sample used was 100 people by random sampling method. Based on the analysis that has been used, some conclusions can be drawn when multiple regression processing is carried out. This study fulfills the requirements of validity, reliability, and is free from heteroscedasticity, multicollinearity and has passed the normality test. Hypothesis testing using the t test shows the significant value of the price variable of 0.001, the significant value of the location variable is 0.002 and the significant value of the building variable is 0.017, the result significantly influences the purchase decision. Whereas in the f test shows significant $0,000 < 0,05$ with the results of the F test of 24,246 (F count) > 3,090 (F table). This means variable prices, location, and building together have a positive effect on purchasing decisions. While the coefficient of determination obtained value of R^2 is 43,0%. That is, the purchase decision variable can be explained by the price, location, and building variables.

Keywords: Price, Place, Building and Purchasing Decision

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti ucapkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa. yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada Program Studi Manajemen Bisnis Universitas Putera Batam.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Karena itu, kritik dan saran akan senantiasa peneliti terima dengan senang hati. Dengan segala keterbatasan, peneliti menyadari pula bahwa skripsi ini takkan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, peneliti menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr.Nur Elfi Husda, S.Kom., M.SI. selaku Rektor Universitas Putera Batam.
2. Bapak Suhardianto, S.Hum., M.Pd. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Putera Batam.
3. IbuMauli Siagian, S.Kom., M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Universitas Putera Batam.
4. Bapak Syaifullah, S.E., M.M. selaku Pembimbing SkripsiProgram Studi Manajemen Ekonomi Universitas Putera Batam.
5. Tim Dosen Penguji dan Staff Universitas Putera Batam.
6. Orang tua dan keluarga besar peneliti yang selalu memberikan dukungan berupa doa, moral, dan motivasi kepada peneliti.
7. Pimpinan dan karyawan PT Bayu Pariama Batam yang turut membantu dalam proses penyusunan skripsi ini.
8. Ibu Yulliana dan Kak Vega Mayana yang telah banyak membimbing dalam proses pembuatan skripsi ini.
9. Sahabat-sahabat yang telah membantu persiapan skripsi ini.
10. Semua teman-teman seperjuangan di Universitas Putera Batam angkatan 2014.

Semoga Tuhan membalas kebaikan dan selalu mencurahkan hidayah serta taufik-Nya, Amin.

Batam, 4 Agustus 2018

Dewi Kristina Sinaga

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR RUMUS	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1. 1. Latar Belakang.....	1
1.2. Idenfikasi Masalah.....	8
1.3. Pembatasan Masalah.....	8
1.4. Perumusan Masalah	9
1.5. Tujuan Penelitian	9
1.6. Manfaat Penelitian	10
1.6.1. Aspek Teoritis	10
1.6.2. Aspek Praktis	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1. Teori Dasar	12
2.1.1. Pemasaran dan Konsep Pemasaran	12
2.1.1 Perilaku Konsumen	15
2.1.2 Keputusan Pembelian.....	17
2.1.3 Harga	19
2.1.4 Lokasi	23
2.1.5 Bangunan.....	25

2.2. Penelitian Terdahulu	28
2.3. Kerangka Pemikiran	29
2.4. Hipotesis	29
BAB III METODE PENELITIAN	31
3.1. Desain Penelitian.	31
3.2. Operasional Variabel.	31
3.2.1. Variabel Independen.	32
3.2.2. Variabel Dependen.	33
3.3. Populasi dan Sampel.	33
3.3.1. Populasi.	33
3.3.2. Sampel.	34
3.4. Teknik Pengumpulan Data.	35
3.5. Metode Analisis Data.	36
3.5.1. Analisis Deskriptif Kuantitatif.	37
3.5.2. Uji Kualitas Data.	37
3.5.3. Uji Asumsi Klasik.	39
3.5.4. Analisis Regresi Linier Berganda.	40
3.5.5. Uji Hipotesis.	42
3.6. Tempat / Lokasi Penelitian.	44
3.7. Jadwal Penelitian.	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	45
4.1. Hasil Penelitian	45
4.1.1. Deskriptif Umum Responden.	45
4.1.2. Analisis Deskriptif.	48
4.1.3. Hasil Uji Kualitas Data	66
4.1.4. Hasil Uji Asumsi Klasik.	68
4.1.5. Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda	71
4.1.6. Hasil Uji Hipotesis	73
4.2. PEMBAHASAN	76
4.2.1. Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian	76
4.2.2. Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian	77
4.2.3. Pengaruh Bangunan Terhadap Keputusan Pembelian.	78
4.2.4. Pengaruh Harga, Lokasi dan Bangunan Terhadap Keputusan Pembelian	78

BAB V PENUTUP	80
5.1. Simpulan	80
5.2. Saran	81
DAFTAR PUSTAKA	82

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1Proses Tahap Pengambilan Keputusan Pembelian	18
Gambar 2. 2Skema Kerangka Pemikiran	29
Gambar 3.1Jadwal Penelitian	44
Gambar 4.1 Hasil Uji Histogram	68
Gambar 4.2 Hasil Uji Grafik Normal P-P Plot	69

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Rekapitulasi Perumahan PT Bayu Pariama Batam	2
Tabel 1.2. Realisasi Penjualan Rumah Berdasarkan Harga	3
Tabel 1.3. Realisasi Penjualan Rumah Berdasarkan Lokasi	6
Tabel 1.4. Realisasi Penjualan Rumah Berdasarkan Bangunan	7
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	28
Tabel 3.1. Operasional Variabel X	32
Tabel 3.2. Operasional Variabel Y	33
Tabel 3.3. Interpretasi Koefisien Korelasi Nilai r	41
Tabel 4.1. Data Responden berdasarkan Jenis Kelamin	45
Tabel 4.2. Data Responden Berdasarkan Usia	46
Tabel 4.3. Data Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	47
Tabel 4.4. Data Responden Berdasarkan Berapa Kali Membeli Rumah	48
Tabel 4.5. Kriteria Nilai Penafsiran	49
Tabel 4.6. Deskriptif Variabel Harga (X1)	50
Tabel 4.7. Pernyataan 1 Harga (X1.1)	51
Tabel 4.8. Pernyataan 2 Harga (X1.2)	52
Tabel 4.9. Pernyataan 3 Harga (X1.3)	52
Tabel 4.10. Pernyataan 4 Harga (X1.4)	53
Tabel 4.11. Tingkat Jawaban Responden Terhadap Variabel Harga (X1)	53
Tabel 4.12. Deskriptif Variabel Lokasi (X2)	54
Tabel 4.13. Pernyataan 1 Lokasi (X2.1)	55
Tabel 4.14. Pernyataan 2 Lokasi (X2.2)	56
Tabel 4.15. Pernyataan 3 Lokasi (X2.3)	56
Tabel 4.16. Pernyataan 4 Lokasi (X2.4)	57
Tabel 4.17. Tingkat Jawaban Responden Terhadap Variabel Lokasi (X2)	58
Tabel 4.18. Tingkat Jawaban Responden Terhadap Variabel Bangunan (X3)	58
Tabel 4.19. Pernyataan 1 Bangunan (X3.1)	59
Tabel 4.20. Pernyataan 2 Bangunan (X3.2)	60

Tabel 4.21 Pernyataan 3 Bangunan (X3.3)	60
Tabel 4. 22 Pernyataan 4 Bangunan (X3.4)	61
Tabel 4. 23Tingkat Jawaban Responden Terhadap Variabel Bangunan (X3)	62
Tabel 4.24 Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian (Y)	62
Tabel 4.25 Pernyataan 1 Keputusan Pembelian (Y.1)	63
Tabel 4.26 Pernyataan 1 Keputusan Pembelian (Y.2)	64
Tabel 4.27 Pernyataan 1 Keputusan Pembelian(Y.3)	64
Tabel 4.28 Pernyataan 1 Keputusan Pembelian (Y.4)	65
Tabel 4.29Tingkat Jawaban Responden Terhadap Variabel Kep. Pembelian (Y)	66
Tabel 4.30 Hasil Uji Validitas	66
Tabel 4.31 Hasil Uji Reabilitas	67
Tabel 4.32 Hasil Uji Multikolinearitas	70
Tabel 4.33 Hasil Uji Heteroskedastisitas	71
Tabel 4.34 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda	72
Tabel 4.35 Hasil Uji t (Parsial)	74
Tabel 4. 36 Hasil Uji F	75
Tabel 4. 37 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R ²)	75

DAFTAR RUMUS

Rumus 3.1 Ketentuan Slovin	34
Rumus 3.2 <i>Product Moment</i>	38
Rumus 3.3 Regresi Linear Berganda	40
Rumus 3.4 <i>t</i> hitung	42

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner	xii
Lampiran 2 Tabulasi Data.....	xvi
Lampiran 3 Hasil Uji.....	xxi
Lampiran 4 Daftar Tabel	xxxii
Lampiran 5 Daftar Riwayat Hidup	xxxv
Lampiran 6 Surat Penelitian	xxvi
Lampiran 7 Dokumentasi Penelitian	xxxvii