

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Data

Deskripsi data merupakan gambaran data yang akan digunakan untuk proses selanjutnya. Hal ini dilakukan untuk memenuhi beberapa asumsi yang telah ditetapkan dalam pengujian hipotesis dengan metode statistik parametris. Dalam deskripsi data ini, penulis menggambarkan kondisi responden dalam penelitian ini dilihat dari karakteristik responden antara lain Jenis Kelamin dan Usia.

4.1.1 Deskripsi Objek Penelitian

1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Laki-laki	69	69%
Perempuan	31	31%
Jumlah	35	100%

Sumber: Data diolah, 2017

Berdasarkan tabel 4.1 responden dengan jenis kelamin laki-laki memiliki frekuensi sebanyak 69 orang atau 69%, dan jenis kelamin perempuan memiliki frekuensi sebanyak 31 orang atau 31%. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dalam penelitian ini digunakan untuk mengasumsikan tingkat pembelian rumah pada Perumahan Bukit Villa Tirtayasa yang didominasi oleh laki-laki yaitu 69% dari total keseluruhan responden.

2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2
Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
20 – 30 Tahun	47	47%
31 – 40 Tahun	17	17%
41 – 50 Tahun	21	21%
51 – 55 Tahun	15	15%
Jumlah	35	100%

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.2 responden dengan usia 20 – 30 tahun memiliki frekuensi sebanyak 47 orang atau 47%, usia 31 – 40 tahun memiliki frekuensi sebanyak 17 orang atau 17%, usia 41 – 50 tahun memiliki frekuensi sebanyak 21 orang atau 21%, dan usia 51 – 55 tahun 15 orang atau 15%. Karakteristik responden berdasarkan usia dalam penelitian ini digunakan untuk mengasumsikan tingkat pembelian rumah pada Perumahan Bukit Villa Tirtayasa didominasi oleh usia 20-30 tahun atau 47% dari total keseluruhan responden yang mengisi kuesioner berjumlah 100 orang dengan total persentase sebesar 100%.

4.1.2 Deskripsi Variabel Penelitian

Hasil deskripsi jawaban tentang variabel Harga, Promosi, Lokasi dan pembelian rumah yang di sebarakan kepada 100 responden pada Perumahan Bukit Villa Tirtayasa Kota Bandar Lampung adalah sebagai berikut:

1. Jawaban Responden Variabel Harga (X1)

Tabel 4.3
Hasil Jawaban Responden Variabel Harga (X1)

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS(5)		S(4)		RR(3)		TS(2)		STS(1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Harga rumah sepadan dengan manfaat yang saya dapatkan.	20	20.0	54	54.0	25	25.0	1	1.0	0	0.0
2	Harga rumah terjangkau	21	22.0	52	52.0	21	21.0	5	5.0	1	1.0
3	Harga rumah sesuai dengan kualitas yang ditawarkan	29	29.0	48	48.0	21	21.0	1	1.0	0	0.0
4	Harga bervariasi sesuai dengan ukuran produk	26	26.0	49	49.0	25	25.0	0	0.0	0	0.0

Berdasarkan tabel 4.3 diatas dapat dilihat bahwa pada variabel Harga (X1), pernyataan yang sangat di respon oleh responden atau pembelian rumah pada Perumahan Bukit Villa Tirtayasa pada terdapat pada butir pernyataan No. 3 yaitu Harga rumah sesuai dengan kualitas yang ditawarkan, yang menyatakan sangat setuju sebanyak 29 responden (29.0%), yang menyatakan setuju sebanyak 48 responden (48.0%), yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 21 responden (21.0%), dan yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 responden (1.0%). Dan pernyataan yang paling rendah di respon oleh responden terdapat pada butir pernyataan No. 1 yaitu Harga rumah sepadan dengan manfaat yang didapatkan, yang menyatakan sangat setuju sebanyak 20 responden (20,0%), yang menyatakan setuju sebanyak 54 responden (54.0%) yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 25 responden (25,0%), dan yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 responden (1.0%).

2. Jawaban Responden Variabel Lokasi (X2)

Tabel 4.4
Hasil Jawaban Responden Variabel Lokasi (X2)

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS(5)		S(4)		RR(3)		TS(2)		STS(1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	lokasi berada di lingkungan aman	32	32.0	49	49.0	19	19.0	0	0	0	0
2	Kedekatan dengan tempat rekreasi	28	28.0	52	52.0	17	17.0	3	3.0	0	0
3	Lokasi rumah mudah dijangkau dan strategis	27	27.0	31	31.0	16	16.0	14	14.0	12	12.0
4	lokasi sangat nyaman	28	28.0	40	40.0	27	27.0	5	5.0	0	0

Berdasarkan tabel 4.3 diatas dapat dilihat bahwa pada variabel Lokasi (X2), pernyataan yang sangat di respon oleh responden atau Perumahan Bukit Villa Tirtayasa terdapat pada butir pernyataan No. 1 yaitu lokasi berada dilingkungan nyaman, yang menyatakan sangat setuju sebanyak 32 responden (32.0%), yang menyatakan setuju sebanyak 49 responden (49,0%), yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 19 responden (19.0%), dan yang menyatakan tidak setuju sebanyak 0 responden (0%). Dan pernyataan yang paling rendah di respon oleh responden terdapat pada butir pernyataan No. 3 yaitu Perumahan Bukit Villa Tirtayasa lokasi rumah mudah terjangkau dan strategis, yang menyatakan sangat setuju sebanyak 27 responden (27,0%), yang menyatakan setuju sebanyak 31 responden (31%) yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 16 responden (16%), dan yang menyatakan tidak setuju sebanyak 14 responden (14.%) dan sangat tidak setuju sebanyak 12 (12.0)

3. Jawaban Responden Variabel Promosi (X3)

Tabel 4.5
Hasil Jawaban Responden Variabel Promosi (X3)

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS(5)		S(4)		RR(3)		TS(2)		STS(1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Promosi mudah dipahami	23	23.0	50	50.0	26	26.0	1	1.0	0	0
2	Promosi mudah diingat	16	16.0	48	48.0	33	33.0	3	3.0	0	0
3	Promosi yang dilakukan menawarkan berbagai type perumahan	22	22.0	54	54.0	18	18.0	3	3.0	0	0
4	Pemberian hadiah pada masa promosi perumahan akan lebih menarik minat pembeli	27	27.0	38	38.0	33	33.0	1	1.0	0	0

Berdasarkan tabel 4.3 diatas dapat dilihat bahwa pada variabel Promosi (X3), pernyataan yang sangat di respon oleh responden pada pembelian Perumahan Bukit Villa Tirtayasa terdapat pada butir pernyataan No. 4 yaitu pemberian hadiah promosi perumahan akan lebih menarik minat pembeli, yang menyatakan sangat setuju sebanyak 27 responden (27%), yang menyatakan setuju sebanyak 38 responden (38%), yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 33 responden (33,0%), dan yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 responden (1.0%). Dan pernyataan yang paling rendah di respon oleh responden terdapat pada butir pernyataan No. 2 yaitu Perumahan Bukit Villa Tirtayasa memberikan promosi mudah di ingat, yang menyatakan sangat setuju sebanyak 16 responden (16,0%), yang menyatakan setuju sebanyak 48 responden (48.0%) yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 33 responden (33.3%), dan yang menyatakan tidak setuju sebanyak 3 responden (3.0%).

4 Jawaban Responden Variabel Keputusan Pembelian Rumah (Y)

Tabel 4.6
Hasil Jawaban Responden Variabel Keputusan Pembelian Rumah (Y)

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS(5)		S(4)		RR(3)		TS(2)		STS(1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Kesesuain harga rumah mempengaruhi anda dalam pembelian rumah	35	35.0	43	43.0	20	20.0	2	2.0	0	0
2	Kedekatan lokasi perumahan dengan berbagai tempat tujuan mempengaruhi anda dalam membeli rumah	16	16.0	62	62.0	21	21.0	1	1.0	0	0
3	Kegiatan promosi membuat anda tertarik untuk membelinya.	14	14.0	52	52.0	33	33.0	1	1.0	0	0
4	Kondisi perumahan mempengaruhi dalam membeli rumah	25	25.0	45	45.0	29	29.0	1	1.0	0	0
5	Sistem keamanan membuat saya tertarik membeli rumah	17	17.0	65	65.0	18	18.0	0	0	0	0
6	Bangunan rumah mempengaruhi anda dalam membeli rumah.	23	23.0	67	67.0	9	9.0	1	1.0	0	0

Berdasarkan tabel 4.3 diatas dapat dilihat bahwa pada variabel Keputusan Pembelian Rumah (Y), pernyataan yang sangat di respon oleh responden atau karyawan pada pembelian rumah pada Perumahan Bukit Villa Tirtayasa terdapat pada butir pernyataan No. 5 yaitu Penentuan besar kecilnya gaji disesuaikan dengan kemampuan karyawan, yang menyatakan sangat setuju sebanyak 17 responden (17.0%), yang menyatakan setuju sebanyak 65 responden (65.0%), yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 18 responden (18.0%), dan yang menyatakan tidak setuju sebanyak 2

responden (4,8%). Dan pernyataan yang paling rendah di respon oleh responden terdapat pada butir pernyataan No. 3 yaitu pembelian rumah pada Perumahan Bukit Villa Tirtayasa memberikan tunjangan kepada karyawan, yang menyatakan sangat setuju sebanyak 14 responden (14,0%), yang menyatakan setuju sebanyak 52 responden (52.0%) yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 33 responden (33.3%), dan yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 responden (1,0%) .

4.2 Hasil Uji Persyaratan Instrumen

4.2.1 Hasil Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur layak atau tidaknya suatu alat ukur yang digunakan. Kuesioner dikatakan valid jika mampu mengungkapkan sesuatu keadaan yang akan diukur oleh peneliti. Dalam penelitian ini menggunakan 35 responden karena meminimalkan kerelevanan suatu alat ukur yang digunakan layak atau tidaknya untuk di sebarakan kepada responden yang di tentukan oleh peneliti. Kriteria pengujian untuk uji ini adalah apabila probabilitas (Sig)<alpha atau $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka valid dan apabila probabilitas (Sig)>alpha atau $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka tidak valid. Berdasarkan hasil pengolahan data 35 responden yang digunakan diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X1)

Tabel 4.7

Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X1)

Item Pernyataan	Sig	Alpha	r hitung	r table	Simpulan
Pernyataan 1	0.000	0.05	0.745	0.282	Valid
Pernyataan 2	0.017	0.05	0.467	0.282	Valid
Pernyataan 3	0.000	0.05	0.702	0.282	Valid
Pernyataan 4	0.000	0.05	0.616	0.282	Valid

Sumber: Hasil olah data tahun 2018.

Berdasarkan pada tabel 4.7 diatas hasil uji validitas variabel Harga (X1) dengan menampilkan seluruh item pernyataan yang bersangkutan dengan faktor harga, hasil yang didapatkan yaitu keseluruhan nilai signifikansi lebih kecil dari alpha (0,05), dan nilai r_{hitung} lebih besar dari nilai r_{tabel} (0.282), dimana nilai r_{hitung} paling tinggi yaitu 0,745 dan paling rendah 0.467. Dengan demikian seluruh item pernyataan variable Harga dinyatakan valid.

2. Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi (X2)

Tabel 4.8
Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi (X2)

Item Pernyataan	Sig	Alpha	r hitung	r table	Simpulan
Pernyataan 1	0.000	0.05	0.697	0.282	Valid
Pernyataan 2	0.000	0.05	0.855	0.282	Valid
Pernyataan 3	0.000	0.05	0.744	0.282	Valid
Pernyataan 4	0.000	0.05	0.834	0.282	Valid

Sumber: Hasil olah data tahun 2018.

Berdasarkan pada tabel 4.8 diatas hasil uji validitas variabel lokasi (X2) dengan menampilkan seluruh item pernyataan yang bersangkutan dengan faktor lokasi, hasil yang didapatkan yaitu keseluruhan nilai signifikansi lebih kecil dari alpha (0,05), dan nilai r_{hitung} lebih besar dari nilai r_{tabel} (0.282), dimana nilai r_{hitung} paling tinggi yaitu 0,834 dan paling rendah 0,697. Dengan demikian seluruh item pernyataan variable lokasi dinyatakan valid.

3. Hasil Uji Validitas Promosi (X3)

Tabel 4.9
Hasil Uji Validitas Variabel Promosi (X3)

Item Pernyataan	Sig	Alpha	r hitung	r table	Simpulan
Pernyataan 1	0.000	0.05	0.827	0.282	Valid
Pernyataan 2	0.000	0.05	0.830	0.282	Valid
Pernyataan 3	0.000	0.05	0.509	0.282	Valid
Pernyataan 4	0.000	0.05	0.750	0.282	Valid

Sumber: Hasil olah data tahun 2018.

Berdasarkan pada tabel 4.9 diatas hasil uji validitas variabel Promosi (X3) dengan menampilkan seluruh item pernyataan yang bersangkutan dengan faktor promosi, hasil yang didapatkan yaitu keseluruhan nilai signifikansi lebih kecil dari alpha (0,05), dan nilai r_{hitung} lebih besar dari nilai r_{tabel} (0.282), dimana nilai r_{hitung} paling tinggi yaitu 0,827 dan paling rendah 0.509. Dengan demikian seluruh item pernyataan variable promosi dinyatakan valid.

4. Hasil Uji Validitas Variabel Pembelian Rumah (Y)

Tabel 4.10
Hasil Uji Validitas Variabel Pembelian Rumah (Y)

Item Pernyataan	Sig	Alpha	r hitung	r table	Simpulan
Pernyataan 1	0.000	0.05	0.687	0.282	Valid
Pernyataan 2	0.000	0.05	0.801	0.282	Valid
Pernyataan 3	0.000	0.05	0.710	0.282	Valid
Pernyataan 4	0.000	0.05	0.687	0.282	Valid
Pernyataan 5	0.000	0.05	0.801	0.282	Valid
Pernyataan 6	0.000	0.05	0.710	0.282	Valid

Berdasarkan pada tabel 4.8 diatas hasil uji validitas variabel Pembelian rumah (Y) dengan menampilkan seluruh item pernyataan yang bersangkutan dengan faktor Kinerja, hasil yang didapatkan yaitu keseluruhan nilai signifikansi lebih kecil dari alpha (0,05), dan nilai r_{hitung} lebih besar dari nilai r_{tabel} (0,333), dimana nilai r_{hitung} paling tinggi yaitu 0,801 dan paling rendah 0,687. Dengan demikian seluruh item pernyataan variable pembelian rumah dinyatakan valid.

4.2.2 Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menunjukkan kepada suatu pengertian bahwa instrument cukup dipercaya untuk dapat digunakan sebagai alat pengumpul data, karena instrument tersebut sudah baik. Pada pengujian reliabilitas kuesioner digunakan rumus *alpha cronbach* dengan mengkonsultasikan nilai alpha dengan nilai interpretasi nilai r. Dari hasil pengelolaan data melalui program SPSS diperoleh nilai koefisien seperti pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.11
Interprestasi Nilai r Alpha Indeks Korelasi

Nilai Korelasi	Keterangan
0,8000 – 1.0000	Sangat Tinggi
0,6000 – 0,7999	Tinggi
0,4000 – 0,5999	Sedang
0,2000 – 0,3999	Rendah
0,0000 – 0,1999	Sangat Rendah

Berdasarkan tabel 4.11 diatas ketentuan reliabilitas diatas, maka dapat dilihat hasil pengujian sebagai berikut:

Tabel 4.12
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai Alpa	Koefisien r	Keterangan
Harga (X1)	0,639	0,600-0.799	Tinggi
Lokasi (X2)	0,788	0,800-1.000	Sangat Tinggi
Promosi (X3)	0,722	0,600-0.799	Tinggi
Pembelian Rumah(Y)	0,815	0,600-0.799	Tinggi

Sumber: Hasil Data Diolah Tahun 2018

Berdasarkan pada tabel 4.12 diatas didapatkan nilai r Alpa pada variabel Harga (X1) dari 4 butir pernyataan yang di sebarakan ke 35 responden didapat kan hasil sebesar 0,639 dengan reliable tinggi, dan pada variabel lokasi (X2) dari 4 butir pernyataan yang di sebarakan ke 35 responden didapat kan hasil sebesar 0,788 dengan reliable sangat tinggi, dan pada variabel Promosi (X3) dari 4 butir pernyataan yang di sebarakan ke 35 responden didapat kan hasil sebesar 0,722 dengan reliable tinggi dan pada Pembelian rumah (Y) dari 6 butir pernyataan yang di sebarakan ke 35 responden didapat kan hasil sebesar 0,815 dengan reliable tinggi. Kesimpulan bahwa instrumen dalam alat ukur yang dipergunakam layak untuk di pergunakan dalam pengumpulan data selanjutnya.

4.3 Hasil Uji Persyaratan Analisis Data

4.3.1 Hasil Uji Multikolinieritas

Uji ini tidak boleh terdapat multikolinieritas diantara variabel penjelas pada model tersebut yang di indikasikan oleh hubungan sempurna atau hubungan yang tinggi diantara beberapa atau keseluruhan variabel penjelas. Selain cara tersebut gejala multikolinieritas dapat juga diketahui dengan menggunakan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*). Jika nilai VIF lebih dari 10 maka ada gejala multikolinieritas, sedangkan unsur $(1-R^2)$ di sebut *Collinierty Tolerance*, artinya jika nilai *collinierty tolerance* dibawah 0,1 maka ada gejala multikolinieritas. Berdasarkan dari pengujian data yang dilakukan diperoleh hasil adalah seperti pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.13
Uji Multikolinieritas

Variabel	Colinearity Statistics		Kondisi	Kesimpulan
	Tolerance	VIF		
Harga(X1) Terhadap Pembelian Rumah (Y)	.839	1.191	VIF < 10	Tidak Ada Gejala Multikolinieritas
Lokasi (X2) Terhadap Pembelian Rumah (Y)	.842	1.187	VIF < 10	Tidak Ada Gejala Multikolinieritas
Promosi (X3) Terhadap Pembelian Rumah (Y)	.966	1.035	VIF < 10	Tidak Ada Gejala Multikolinieritas

Berdasarkan tabel 4.13 diatas adalah hasil dari perhitungan pada uji *Coefficient* diperoleh nilai VIF pada variabel Harga (X₁) sebesar $1,191 < 10$ atau nilai *Collinierrity Tolerance* $0,839 > 0,1$, untuk variable lokasi (X₂) nilai VIF sebesar $1,187 < 10$ atau nilai *Collinierrity Tolerance* $0,842 > 0,1$ dan untuk variable promosi (X₃) nilai VIF sebesar $1,035 < 10$ atau nilai *Collinierrity Tolerance* $0,966 > 0,1$. Maka data-data yang diperoleh dari 100 kuesioner jawaban responen yang menjadi sampel dalam penelitian ini bahwa semua variabel independen menyatakan tidak ada gejala Multikolinieritas terhadap variabel dependen.

4.4 Hasil Uji Analisis Data

4.4.1 Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Uji regresi linier berganda dengan dua atau lebih variabel digunakan untuk menguji pengaruh dan meramalkan dependen. Dalam penelitian ini untuk mengetahui seberapa harga (X1), lokasi (X2) dan promosi (X3) terhadap pembelian rumah villa bukit tirtayasa. Dari pengujian yang dilakukan menggunakan bantuan program *Statistical Program Solutions* seri 20.0. Dalam penelitian ini persamaan regresi berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e_t$$

Keterangan:

Y = Pembelian Rumah

a = Konstanta

$b_{1,2,3}$ = Koefisien Regresi

X₁ = Harga

X₂ = Lokasi

X₃ = Promosi

e_t = Error term / unsur kesalahan

Tabel 4.14
Uji Regresi Linier Berganda

Variabel	Unstandardized Coefficients	
	B	Std. Error
(Constant)	13.411	2.611
Harga (X1)	.139	.140
Lokasi (X2)	.346	.101
Promosi (X3)	.186	.120

Berdasarkan table 4.14 diatas didapat kan hasil nilai *Coefficients* adalah untuk melihat persamaan regresi linier berganda dan pengujian hipotesis dengan statistik t untuk masing-masing variabel independent.

$$Y = 13,411 + 0,139 (X1) + 0,346 (X2) + 0,186 (X3).$$

- a. Terlihat bahwa konstanta $a = 13,411$ dan koefisien $b_1 = 0,139$, $b_2 = 0,346$ serta $b_3 = 0,186$ sehingga persamaan regresi menjadi: **$Y = 13,411 + 0,139 (X1) + 0,346 (X2) + 0,186 (X3)$** .
- c. Koefisien regresi Harga (X1) sebesar 0,139 menyatakan bahwa setiap penambahan satu satuan harga maka akan meningkatkan keputusan pembelian rumah sebesar 0,076.
- d. Koefisien regresi untuk lokasi (X2) = 0,346 menyatakan bahwa setiap penambahan satu satuan lokasi maka akan meningkatkan keputusan pembelian rumah.
- e. Koefisien regresi untuk promosi (X3) = 0,186 menyatakan bahwa setiap penambahan satu satuan promosi maka akan meningkatkan keputusan pembelian rumah.

4.4.2 Hasil Uji Analisis Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk melihat besarnya pengaruh masing masing variable independen terhadap variable dependen yang diteliti. Dalam penelitian ini dilakukan peneliti untuk mengetahui bagaimana pengaruh variable harga (X₁), lokasi (X₂) dan promosi (X₃) terhadap pembelian rumah (Y) Villa Bukit Tirtayasa.

Berdasarkan dari pengujian data-data kuesioner jawaban responden yang dilakukan dengan bantuan program *Statistical Program and Service Solutionseri 20.0*, diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.15**Uji Analisis Koefisien Determinasi**

Variabel	R	R Square
Harga (X ₁), Lokasi (X ₂) dan Promosi (X ₃) terhadap Pembelian Rumah (Y)	0.439	0.192

Sumber: Hasil data diatas diolah pada tahun 2018.

Berdasarkan dari data pada tabel 4.15 diatas adalah diperoleh nilai koefisien korelasi (R) yaitu sebesar 43,9%, nilai tersebut menunjukkan bahwa tingkat keeratan antara variable independen terhadap variabel dependen sangat tinggi. Sedangkan nilai koefisien determinan R² (Rsquare) sebesar 0,192, menunjukkan bahwa besarnya pengaruh variabel harga (X₁) lokasi (X₂) dan promosi (X₃) terhadap Pembelian Rumah (Y) Villa bukit tirtayasa, adalah sebesar 19,2%, sedang sisanya 80,8%, dipengaruhi variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

4.5 Hasil Pengujian Hipotesis

4.5.1 Hasil Uji t (Secara Parsial)

Pengujian hipotesis adalah uji yang dilakukan untuk membuktikan hipotesis dalam penelitian. Hipotesis dalam penelitian ini berkaitan dengan terduduknya pengaruh variabel independen secara individu (Parsial) (Simultan) terhadap variabel dependen. Untuk menguji hipotesis seindividu (Parsial) peneliti menggunakan uji t, dengan membandingkan t dan tabel dengan tingkat kepercayaan 95% dan $\alpha=0,05$. Berdasarkan pengujian data-data kuesioner jawaban responden yang dilakukan pendengaran menggunakan bantuan program *Statistical Program and ServSolutions* seri 20.0, diperoleh hasil seperti pada tabel dibawah ini:

Rumusan Hipotesis:

$H_0 =$ Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak

$H_a =$ Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima

Tabel 4.16
Uji t

Variabel	T hitung	T tabel	Kondisi	Kesimpulan
Harga (X ₁) Terhadap Pembelian Rumah (Y)	2.607	1.660	$T_{hitung} > T_{tabel}$	H_0 ditolak dan H_a diterima
Lokasi (X ₂) Terhadap Pembelian Rumah (Y)	4.326	1.660	$T_{hitung} > T_{tabel}$	H_0 ditolak dan H_a diterima
Promosi (X ₃) Terhadap Pembelian Rumah (Y)	2.139	1.660	$T_{hitung} > T_{tabel}$	H_0 ditolak dan H_a diterima

Sumber: Hasil data diatas diolah pada tahun 2018.

Hipotesis I

H_0 = Harga (X_1) berpengaruh terhadap (Y) Keputusan Pembelian Rumah.

Berdasarkan tabel 4.16 diatas bahwa $t_{hitung} > t_{table}$, dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,607 lebih besar dari pada t_{table} 1.660. Ini berarti H_0 ditolak dan H_a diterima.

Dengan kata lain variabel harga berpengaruh terhadap Keputusan pembelian rumah bukit tirtayasa Kota Bandar Lampung.

Hipotesis II

H_a = Lokasi (X_2) t berpengaruh signifikan Keputusan Pembelian Rumah (Y). Berdasarkan tabel 4.15 diatas bahwa $t_{hitung} > t_{table}$, dengan nilai t_{hitung} sebesar 4,326 lebih besar dari pada t_{table} 1.660. Ini berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan kata lain variabel lokasi berpengaruh terhadap Keputusan pembelian rumah bukit tirtayasa Kota Bandar Lampung.

Hipotesis III

H_0 = Harga (X_3) tidak berpengaruh signifikan terhadap (Y) Keputusan Pembelian Rumah. Berdasarkan tabel 4.15 diatas bahwa $t_{hitung} > t_{table}$, dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,139 lebih besar dari pada t_{table} 1.660 atau probabilitas sig. Ini berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan kata lain variabel promosi berpengaruh terhadap Keputusan pembelian rumah bukit tirtayasa Kota Bandar Lampung.

4.5.2 Hasil Uji F

Uji F digunakan dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui apakah ada pengaruh yang signifikan antara variabel independent secara bersamaan (Simultan) terhadap variable depeden dengan membandingkan F hitung dengan F tabel dengan tingkat kepercayaan 95% dan $\alpha=0,05$. Berdasarkan dari pengujian data kuesioner jawaban responden yang dilakukan penelitidengan menggunakan bantuan program *Statistical Program and Service Solutions* seri 20.0, diperoleh hasil seperti pada tabel dibawah ini:

Rumusan Hipotesis:

Ho = Jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka Ho ditolak dan Ha diterima

Ha = Jika nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka Ho diterimadan Ho ditolak

Tabel 4.16
Hasil Uji F

Variabel	F hitung	F tabel	Kondisi	Kesimpulan
Harga (X ₁), Lokasi (X ₂), Promosi (X ₃) Terhadap Pembelian Rumah (Y)	7.623	2.70	$F_{hitung} > F_{tabel}$	Ho diterima dan Ha ditolak

Sumber: Hasil data diatas diolah pada tahun 2018

Berdasarkan table 4.16 diatas diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 7,329 sedangkan nilai F_{tabel} (α 0,05) dengan $(n - k = 100 - 3 = 97)$ adalah 2,70. Dengan demikian $F_{hitung} 7,329 > F_{tabel} 3,24$. Ini berarti Ho ditolak dan Ha diterima. Dengan kata lain ada pengaruh yang antara variabel harga, lokasi dan promosi terhadap keputusan pembelian rumah villa bukit tirtayasa Kota Bandar Lampung.

4.6 Pembahasan

4.6.1 Pengaruh Harga (X_1) Terhadap Pembelian Rumah (Y).

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dapat diketahui bahwa variabel harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah villa bukit tirtayasa kota Bandar Lampung. Variabel harga mempunyai tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dikarenakan jual perumahan di villa bukit tirtayasa kota Bandar Lampung sangat menjanjikan, sesuai dengan fasilitas yang diberikan, adanya potongan harga dan harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas. Hal ini berarti bahwa semakin baik harga yang ditawarkan oleh perusahaan akan semakin meningkatkan keputusan pembelian konsumen terhadap produk rumah yang ditawarkan. Karenanya dalam menentukan kebijakan harga pihak developer perlu memperhatikan indikator harga yang diteliti dalam penelitian ini meliputi : harga puna jual, harga cash, potongan harga, penawaran. Jadi bisa disimpulkan bahwa pembeli rumah tidak mempermasalahkan harga karena rumah yang dijual sesuai dengan harapan pembeli.

4.6.2 Pengaruh Lokasi (X_2) Terhadap Pembelian Rumah (Y).

Variabel lokasi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian rumah. Hal ini dikarenakan lokasi perumahan di rumah villa bukit tirtayasa Kota Bandar Lampung dekat dengan pusat keramaian, lokasi mudah dijangkau, lokasi berada di lingkungan aman, dan lokasi sangat nyaman. Dengan pemilihan lokasi yang strategis konsumen dapat dengan mudah menjangkau lokasi tersebut dan dapat menimbulkan kepuasan tersendiri dalam benak konsumen dibanding dengan lokasi yang sulit dijangkau. Dapat disimpulkan bahwa lokasi sangat mempengaruhi daya beli konsumen, lokasi villa bukit tirtayasa yang sangat strategis baik dari segi jalan, kedekatan tempat sekolah, rumah sakit dan tempat kerja sangat mempengaruhi konsumen dalam membeli rumah di villa bukit tirtayasa.

4.6.3 Pengaruh Promosi(X₃) Terhadap Pembelian Rumah (Y)

Variabel promosi tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dikarenakan promosi menggunakan media sosial, radio, koran, brosur dalam menyampaikan informasi kepada konsumen, promosi mudah dipahami dan diingat, promosi yang dilakukan menggunakan baliho di tempat yang strategis dan menawarkan berbagai type perumahan di villa bukit tirtayasa kota Bandar Lampung dan semakin gencar developer dalam melakukan kegiatan promosi akan membuat konsumen dapat dipengaruhi dan ditarik untuk membelinya. Disini promosi yang berlebihan juga tidak perlu seperti memberikan diskon yang besar atau sering mengadakan acara yang menghabiskan banyak biaya, yang di karenakan masyarakat sering mendengar radio, membaca koran dan melihat baliho.