

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Data

Deskriptif adalah menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat simpulan yang berbentuk umum atau generalisasi. Dalam deskripsi data ini penulis akan menggambarkan kondisi responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini dilihat dari karakteristik responden antara lain :

4.1.1 Deskripsi Karakteristik Responden

4.1.1.1 Jenis Kelamin Responden

Perbedaan jenis kelamin dapat menjadi pembeda bagi seseorang dalam melakukan pembelian sepeda motor, karena pada umumnya seseorang memilih tipe sepeda motor yang nyaman dan sesuai dengan kondisi tubuhnya. maka jenis kelamin responden memungkinkan untuk memiliki perbedaan antara laki-laki dan perempuan. Komposisi responden menurut jenis kelamin sebagai berikut :

Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	79	79,0%
Perempuan	21	21,0%
Jumlah	100	100%

Sumber : Data diolah tahun 2018

Berdasarkan Tabel 4.1 dapat diketahui bahwa dari 100 responden, responden terbanyak adalah laki-laki yaitu 79 orang sedangkan perempuan hanya 21 orang. Hal ini mengindikasikan bahwa mayoritas konsumen sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung adalah laki-laki.

4.1.1.2 Umur Responden

Perbedaan kondisi individu seperti umur seringkali dapat memberikan perbedaan perilaku membeli seseorang, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Umur

Umur Responden	Jumlah	Persentase
17 – 25 tahun	22	22,0%
25 – 35 tahun	49	49,0%
35 – 40 tahun	29	29,0%
Jumlah	100	100%

Sumber : Data diolah tahun 2018

Berdasarkan Tabel 4.2 dapat diketahui bahwa untuk umur responden yang terbanyak adalah yang berumur antara 25-35 tahun sebanyak 49 orang, diikuti dengan usia responden 35-40 tahun sebanyak 29 orang, dan usia 17-25 tahun sebanyak 22 orang. Hal ini menunjukkan kelompok usia 25-35 tahun merupakan konsumen potensial dalam pembelian sepeda motor Yamaha Nmax, karena biasanya pada umur 25-35 tahun seseorang telah mapan dan telah memiliki pekerjaan dan penghasilan yang tetap.

4.1.1.3 Berdasarkan Tingkat Pekerjaan

Untuk mengetahui jenis pekerjaan responden, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pekerjaan

Jenis Pekerjaan	Jumlah	Persentase
Pelajar/Mahasiswa	21	21,0%
PNS	13	13,0%
Karyawan Swasta	45	45,0%

Wiraswasta	21	21,0%
Jumlah	100	100%

Sumber : Data diolah tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.3 menunjukkan data bahwa jumlah responden yang terbanyak adalah dari kelompok responden dengan pekerjaan karyawan swasta yaitu sebanyak 45 orang dari jumlah responden, diikuti oleh responden dengan pekerjaan wiraswasta sebanyak 21 orang dan pelajar/mahasiswa juga sebanyak 21 orang. Data diatas menunjukkan karyawan swasta banyak memiliki sepeda motor Yamaha Nmax, karena mereka lebih memilih sepeda motor sebagai sarana transportasi.

4.1.1.4 Berdasarkan Tingkat Penghasilan

Untuk mengetahui jenis penghasilan responden, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Penghasilan

Tingkat Penghasilan	Jumlah	Persentase
< Rp 1.000.000	15	15,0%
Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000	25	25,0%
Rp 2.000.000 – Rp 4.000.000	50	50,0%
>Rp 4.000.000	10	10,0%
Jumlah	100	100%

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Dari hasil tabel 4.4 dapat disimpulkan bahwa yang paling dominan melakukan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax yaitu tingkat pendapatan Rp 2.000.000 – Rp 4.000.000 sebanyak 50 orang atau sebesar 50%.

4.1.2 Deskripsi Jawaban Responden

Hasil jawaban tentang variabel Gaya Hidup, Kelas Sosial dan Keputusan Pembelian yang disebarkan kepada 100 responden adalah sebagai berikut.

Tabel 4.5 Hasil Jawaban Responden Variabel Gaya Hidup (X1)

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1.	Anda menggunakan sepeda motor Yamaha Nmax untuk kegiatan sehari-hari.	50	50,0	42	42,0	6	6,0	2	2,0	0	0
2.	Anda menggunakan sepeda motor Yamaha Nmax untuk bepergian jarak jauh.	36	36,0	45	45,0	16	16,0	3	3,0	0	0
3.	Anda menggunakan sepeda motor Yamaha Nmax untuk mengikuti kegiatan komunitas motor.	12	12,0	23	23,0	29	29,0	36	36,0	0	0
4.	Anda tertarik dengan sepeda motor Yamaha Nmax karena desainnya menarik.	49	49,0	41	41,0	9	9,0	1	1,0	0	0
5.	Anda tertarik dengan sepeda motor Yamaha Nmax karena produk berkualitas.	45	45,0	50	50,0	4	4,0	1	1,0	0	0
6.	Sepeda motor Nmax sudah sesuai dengan kebutuhan Anda.	30	30,0	54	54,0	15	15,0	1	1,0	0	0
7.	Sepeda motor Yamaha Nmax dapat	43	43,0	42	42,0	15	15,0	0	0	0	0

	meningkatkan kepercayaan diri Anda.										
8.	Produk yang ditawarkan oleh Yamaha bervariasi.	31	31,0	54	54,0	15	15,0	0	0	0	0
9.	Harga Yamaha Nmax saat ini sudah sesuai dengan spesifikasi yang Anda dapatkan.	18	18,0	55	55,0	21	21,0	5	5,0	1	1,0

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa pernyataan yang paling di respon dengan jawaban sangat setuju pada variabel gaya hidup adalah pernyataan 1, dengan pernyataan “Anda menggunakan sepeda motor Yamaha Nmax untuk kegiatan sehari-hari” dengan jumlah responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 50 responden (50,0%), setuju 42 responden (42,0%), netral 6 responden (6,0%), tidak setuju 2 responden (2,0%), dan yang menjawab sangat tidak setuju 0 responden atau (0%). Sementara pernyataan yang paling rendah di respon dengan jawaban sangat setuju adalah pernyataan 3 dengan pernyataan “Anda menggunakan sepeda motor Yamaha Nmax untuk mengikuti kegiatan komunitas motor” dengan jumlah responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 12 responden (12,0%), setuju 23 responden (23,0%), netral 29 responden (29,0%), tidak setuju sebanyak 36 responden (36,0%), dan sangat tidak setuju 0 responden atau (0%). Hasil olah data secara lengkap dapat dilihat pada lampiran 6.

Tabel 4.6 Hasil Jawaban Responden Variabel Kelas Sosial (X2)

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1.	Jenis pekerjaan Anda mempengaruhi Anda dalam membeli sepeda motor.	24	24,0	52	52,0	18	18,0	5	5,0	1	1,0
2.	Jenis pekerjaan Anda mampu menempatkan Anda dalam status sosial ekonomi menengah ke atas.	30	30,0	48	48,0	18	18,0	3	3,0	1	1,0
3.	Pendapatan Anda memiliki pengaruh terhadap keputusan Anda dalam memilih sepeda motor Yamaha Nmax.	27	27,0	52	52,0	19	19,0	2	2,0	0	0
4.	Pendapatan Anda mencerminkan kelas sosial tertentu.	20	20,0	58	58,0	18	18,0	4	4,0	0	0
5.	Tingkat pendidikan mampu mengangkat status sosial Anda.	26	26,0	52	52,0	19	19,0	3	3,0	0	0
6.	Pendidikan Anda memiliki pengaruh terhadap keputusan Anda dalam memilih sepeda motor.	22	22,0	48	48,0	24	24,0	6	6,0	0	0

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.6 dapat diketahui bahwa pernyataan yang paling di respon dengan jawaban sangat setuju pada variabel kelas sosial adalah

pernyataan 2, dengan pernyataan “Jenis pekerjaan Anda mampu menempatkan Anda dalam status sosial ekonomi menengah ke atas” dengan jumlah responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 30 responden (30,0%), setuju 48 responden (48,0%), netral 18 responden (18,0%), tidak setuju 3 responden (3,0%), dan yang menjawab sangat tidak setuju 1 responden atau (1,%). Sementara pernyataan yang paling rendah di respon dengan jawaban sangat setuju adalah pernyataan 4 dengan pernyataan “Pendidikan Anda mencerminkan kelas sosial tertentu” dengan jumlah responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 20 responden (20,0%), setuju 58 responden (58,0%), netral 18 responden (18,0%), tidak setuju sebanyak 4 responden (4,0%), dan sangat tidak setuju 0 responden atau (0%). Hasil olah data secara lengkap dapat dilihat pada lampiran 7.

Tabel 4.7 Hasil Jawaban Responden Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1.	Anda memilih Nmax karena menyukai sepeda motor model bongsor (besar).	36	36,0	46	46,0	17	17,0	1	1,0	0	0
2.	Anda memilih Nmax karena mencerminkan kelas sosial tertentu.	23	23,0	49	49,0	22	22,0	6	6,0	0	0
3.	Anda memilih Nmax karena Yamaha sudah menjadi merek terpercaya.	16	16,0	53	53,0	29	29,0	2	2,0	0	0
4.	Anda memilih Yamaha Nmax karena sesuai dengan diri Anda.	19	19,0	50	50,0	26	26,0	5	5,0	0	0
5.	Anda membeli motor Nmax langsung pada Dealer Yamaha terdekat.	29	29,0	37	37,0	33	33,0	1	1,0	0	0

6.	Anda membeli motor Nmax pada Sales Yamaha.	7	7,0	40	40,0	42	42,0	11	11,0	0	0
7.	Anda memilih Nmax karena ada pilihan Type.	19	19,0	51	51,0	29	29,0	1	1,0	0	0
8.	Anda memilih Nmax karena banyak warna.	25	25,0	43	43,0	25	25,0	7	7,0	0	0
9.	Anda membeli sepeda motor pada saat memiliki persediaan uang.	39	39,0	47	47,0	14	14,0	0	0	0	0
10	Anda membeli sepeda motor pada waktu tertentu.	34	34,0	48	48,0	17	17,0	1	1,0	0	0
11	Anda memilih Yamaha Nmax karena terdapat pilihan pada sistem pembayaran.	26	26,0	30	30,0	38	38,0	5	5,0	1	1,0
12	Anda memilih Yanaha Nmax karena bisa membayar dengan cara kredit.	24	24,0	31	31,0	38	38,0	6	6,0	1	1,0

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.7 dapat diketahui bahwa pernyataan yang paling di respon dengan jawaban sangat setuju pada variabel keputusan pembelian adalah pernyataan 9, dengan pernyataan “Anda membeli sepeda motor pada saat memiliki persediaan uang” dengan jumlah responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 39 responden (39,0%), setuju 47 responden (47,0%), netral 14 responden (14,0%), tidak setuju 0 responden (0%), dan yang menjawab sangat tidak setuju 0 responden atau (0%). Sementara pernyataan yang paling rendah di respon dengan jawaban sangat setuju adalah pernyataan 6 dengan pernyataan “Anda membeli motor Nmax pada sales Yamaha” dengan jumlah responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 7 responden (7,0%), setuju 40 responden (40,0%), netral 42 responden (42,0%),

tidak setuju sebanyak 11 responden (11,0%), dan sangat tidak setuju 0 responden atau (0%). Hasil olah data secara lengkap dapat dilihat pada lampiran 8.

4.2 Hasil Uji Persyaratan Instrumen

4.2.1 Hasil Uji Validitas

Sebelum dilakukan pengolahan data maka seluruh jawaban yang diberikan oleh responden di uji dengan uji validitas dan uji reliabilitas yang diuji cobakan pada responden. Uji validitas dilakukan dengan menggunakan korelasi *product moment*. Dengan penelitian ini, uji validitas untuk menghitung data yang akan dihitung dan proses pengujiannya dilakukan dengan menggunakan aplikasi SPSS 20. Hasil pengujian validitas menggunakan kriteria pengujian untuk uji ini adalah apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka valid dan apabila $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka tidak valid.

Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Kuesioner Gaya Hidup (X1)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Simpulan
Butir 1	0,614	0,361	Valid
Butir 2	0,741	0,361	Valid
Butir 3	0,462	0,361	Valid
Butir 4	0,673	0,361	Valid
Butir 5	0,748	0,361	Valid
Butir 6	0,526	0,361	Valid
Butir 7	0,530	0,361	Valid
Butir 8	0,413	0,361	Valid
Butir 9	0,405	0,361	Valid

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.8 hasil uji validitas variabel gaya hidup (X1) dengan menampilkan seluruh item pernyataan yang bersangkutan mengenai gaya hidup. Hasil yang didapatkan yaitu nilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} (0,361),

dimana nilai r_{hitung} paling tinggi yaitu 0,748 dan paling rendah 0,406. Dengan demikian seluruh item pernyataan gaya hidup dinyatakan valid sehingga hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 9.

Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Kuesioner Kelas Sosial (X2)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Simpulan
Butir 1	0,724	0,361	Valid
Butir 2	0,814	0,361	Valid
Butir 3	0,810	0,361	Valid
Butir 4	0,818	0,361	Valid
Butir 5	0,815	0,361	Valid
Butir 6	0,808	0,361	Valid

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.9 hasil uji validitas variabel kelas sosial (X2) dengan menampilkan seluruh item pernyataan yang bersangkutan mengenai kelas sosial. Hasil yang didapatkan yaitu nilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} (0,361), dimana nilai r_{hitung} paling tinggi yaitu 0,818 dan paling rendah 0,724. Dengan demikian seluruh item pernyataan kelas sosial dinyatakan valid sehingga hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 9.

Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Kuesioner Keputusan Pembelian (Y)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Simpulan
Butir 1	0,413	0,361	Valid
Butir 2	0,531	0,361	Valid
Butir 3	0,506	0,361	Valid
Butir 4	0,444	0,361	Valid
Butir 5	0,554	0,361	Valid
Butir 6	0,593	0,361	Valid
Butir 7	0,704	0,361	Valid

Butir 8	0,676	0,361	Valid
Butir 9	0,549	0,361	Valid
Butir 10	0,573	0,361	Valid
Butir 11	0,795	0,361	Valid
Butir 12	0,630	0,361	Valid

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.10 hasil uji validitas variabel keputusan pembelian (Y) dengan menampilkan seluruh item pernyataan yang bersangkutan mengenai keputusan pembelian. Hasil yang didapatkan yaitu nilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} (0,361), dimana nilai r_{hitung} paling tinggi yaitu 0,795 dan paling rendah 0,413. Dengan demikian seluruh item pernyataan kelas sosial dinyatakan valid sehingga hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 9.

4.2.2 Hasil Uji Reliabilitas

Setelah uji validitas maka penguji kemudian melakukan uji reliabilitas terhadap masing-masing instrumen variabel X1, variabel X2, dan instrumen variabel Y menggunakan rumus *Alpha Cronbach* dengan bantuan program SPSS 20.0. Hasil uji reliabilitas setelah dikonsultasikan dengan daftar interpretasikan koefisien r dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.11 Daftar Interpretasi Koefisien

Koefisien r	Tingkat Hubungan
0,8000 – 1,0000	Sangat Kuat
0,6000 – 0,7999	Kuat
0,4000 – 0,5999	Cukup Kuat
0,2000 – 0,3999	Rendah
0,000 – 0,1999	Sangat Rendah

Sumber : Irham Fahmi, 2016.

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

Tabel 4.12 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Koefisien alpha chronbach	Koefisien r	Simpulan
Gaya Hidup	0,737	0,6000 – 0,7999	Reliabel Kuat
Kelas Sosial	0,884	0,8000 – 1,0000	Reliabel Sangat Kuat
Keputusan Pembelian	0,824	0,8000 – 1,0000	Reliabel Sangat Kuat

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Berdasarkan hasil uji reliabilitas tabel 4.12 nilai cronbach alpha sebesar 0,737 untuk variabel gaya hidup (X1) dengan tingkat reliabel sangat kuat, 0,884 untuk variabel kelas sosial (X2) dengan tingkat reliabel sangat kuat, dan 0,824 untuk variabel keputusan pembelian (Y) dengan tingkat reliabel sangat kuat. Hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 10.

4.3 Uji Persyaratan Analisis Data

4.3.1 Hasil Uji Normalitas Sampel

Untuk mengetahui data normal atau mendekati normal bisa dilakukan Uji Non Parametik *One-Sampel Kolmogorov – Smirnov Test*, dirumuskan dengan hipotesis :

Rumus Hipotesis :

Ho : Data berasal dari populasi berdistribusi normal

Ha : Data berasal dari populasi tidak berdistribusi normal

Kriteria Pengambilan Keputusan :

Apabila nilai (sig) < 0,05 maka Ho ditolak (distribusi sampel tidak normal)

Apabila nilai (sig) > 0,05 maka Ha diterima (distribusi sampel normal)

Dari rumus hipotesis dan kriteria pengambilan keputusan maka dibawah ini :

Tabel 4.13
Hasil Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

Variabel	Sig	Alpha	Kondisi	Simpulan
Gaya Hidup	0,097	0,05	Sig > 0,05	Normal
Kelas Sosial	0,166	0,05	Sig > 0,05	Normal
Keputusan Pembelian	0,502	0,05	Sig > 0,05	Normal

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.13 diatas, menunjukkan bahwa gaya hidup (X1) One Sample Kolmogorov Test-Smirnov dengan tingkat signifikan diperoleh $0,097 > 0,05$ maka data berasal dari populasi berdistribusi normal. Nilai untuk kelas sosial (X2) dengan tingkat signifikan diperoleh $0,166 > 0,05$ maka data berasal dari populasi berdistribusi normal. Nilai untuk keputusan pembelian (Y) dengan tingkat signifikan diperoleh $0,502 > 0,05$ maka data berasal dari populasi berdistribusi normal. Hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 11.

4.3.2 Hasil Uji Linieritas

- Rumusan Hipotesis :

Ho : model regresi berbentuk linier

Ha : model regresi tidak berbentuk linier

- Kriteria pengambilan keputusan :

Jika probabilitas (Sig) < 0,05 (Alpha) maka Ho ditolak

Jika probabilitas (Sig) > 0,05 (Alpha) maka Ha diterima

Tabel 4.14 Hasil Uji Linieritas

No	Variabel	Sign F	Alpha	Kondisi	Keterangan
1	Gaya Hidup	0,174	0,05	Sig F > 0,05	Ha diterima
2	Kelas Sosial	0,909	0,05	Sig F > 0,05	Ha diterima

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Variabel X1 terhadap Y

Dari tabel 4.14 didapat nilai sign F 0,174 > alpha (0,05) atau nilai Fhitung = 1,386 < Ftabel yaitu 3,09. Dengan demikian Sig > alpha dan Fhitung < Ftabel, maka Ha diterima yang menyatakan model regresi berbentuk linier. Hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 12.

Variabel X2 terhadap Y

Dari tabel 4.14 didapat nilai sign F 0,909 > alpha (0,05) atau nilai Fhitung = 0,500 < Ftabel yaitu 3,09. Dengan demikian Sig > alpha dan Fhitung < Ftabel, maka Ha diterima yang menyatakan model regresi berbentuk linier. Hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 12.

4.3.3 Hasil Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas digunakan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi atau hubungan yang kuat antar sesama variabel independen.

Prosedur pengujian :

1. Jika nilai VIF > 10 maka ada gejala multikolinieritas
Jika nilai VIF < 10 maka tidak ada gejala multikolinieritas
2. Jika nilai tolerance < 0,1 maka ada gejala multikolinieritas
Jika nilai tolerance > 0,1 maka tidak ada gejala multikolinieritas

Tabel 4.15 Hasil Uji Multikolinieritas

No	Variabel	Tolerance	VIF	Kondisi	Keterangan
1	Gaya Hidup	0,568	1,762	VIF < 10 dan Tolerance > 0,1	Tidak ada gejala Multikolinieritas
2	Kelas Sosial	0,852	1,173	VIF < 10 dan Tolerance > 0,1	Tidak ada gejala Multikolinieritas

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Dari tabel 4.15 diatas hasil perhitungan pada tabel coeficient gaya hidup nilai $VIF = 1,762 < 10$ atau nilai collinierity tolerance = $0,568 > 0,1$ maka tidak ada gejala multikolinieritas. VIF kelas sosial = $1,173 < 10$ atau nilai collinierity tolerance = $0,852 > 0,1$ maka tidak ada gejala multikolinieritas. Hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 13.

4.3.4 Hasil Uji Autokorelasi

Autokorelasi digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik autokorelasi yaitu terjadi antara residual pada satu pengamatan dengan pengamatan lain pada model regresi.

Hipotesis yang akan diuji adalah :

H_0 : tidak terjadi adanya autokorelasi diantara data pengamatan.

H_a : terjadi adanya autokorelasi diantara data pengamatan.

Kriteria pengambilan keputusan :

1. Jika $d < d_L$, berarti terdapat autokorelasi positif
2. Jika $d > (4-d_U)$, berarti terdapat autokorelasi negatif
3. Jika $d_U < d < (4-d_L)$, berarti tidak terdapat autokorelasi
4. Jika $d_L < d < d_U$ atau $(4-d_U)$, berarti tidak dapat disimpulkan

Tabel 4.16 Uji Autokorelasi

Variabel	Durbin-Watson	dL	dU	Kondisi	Keterangan
Gaya Hidup (X1) Kelas Sosial (X2)	2,115	1,613	1,736	$d_U < d < (4-d_L)$	Tidak terdapat Autokorelasi

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Dari tabel 4.16 diatas didapat nilai DW yang dihasilkan dari model regresi adalah 2,115. Sedangkan dari tabel DW dengan signifikansi 0,05 dan jumlah

data (n) = 100, serta $k = 3$ (k adalah jumlah variabel independen) diperoleh nilai dL sebesar 1,613 dan dU sebesar 1,736, maka nilai DW $2,115 > 1,736 < (4-1,613) = 2,387$ yang berarti dapat disimpulkan bahwa tidak ada autokorelasi. Hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 14.

4.4 Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y).

$$Y = b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Dimana :

Y : Keputusan pembelian

X_1 : Gaya hidup

X_2 : Kelas sosial

b_1 : Koefisien regresi untuk variabel gaya hidup

b_2 : Koefisien regresi untuk variabel kelas sosial

e : *Error term*

Tabel 4.17 Hasil Perhitungan Regresi Linier Berganda

Model	Standardized Coefficients	
	Beta	Std Error
Gaya Hidup (X1)	0,287	0,139
Kelas Sosial (X2)	0,254	0,139

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Dari tabel 4.17 merupakan hasil perhitungan regresi linier berganda dengan menggunakan program SPSS 20. Standardized digunakan untuk mengetahui pengaruh dan sumbangan efektif yang diberikan antara variabel independen terhadap variabel dependen, namun hanya berlaku pada saat itu dengan sampel itu. Dengan menggunakan Standardized semua data telah distandarisasikan dengan standar masing-masing variabel. Selain itu dengan

Standardized peniliti dapat membandingkan secara langsung antar variabel independen mana yang berpengaruh lebih besar terhadap variabel dependen, dapat dilihat dari besar kecilnya masing-masing koefisien (beta).

Dari tabel 4.17 diperoleh hasil persamaan regresi sebagai berikut :

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa :

$$Y = 0,287 (X_1) + 0,254 (X_2)$$

➤ Gaya hidup (X_1)

Gaya hidup (X_1) berpengaruh sebesar 28,7% terhadap keputusan pembelian (Y) sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung.

➤ Kelas sosial (X_2)

Kelas sosial (X_2) berpengaruh sebesar 25,4% terhadap keputusan pembelian (Y) sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung.

- Besarnya pengaruh variabel independent terhadap variabel dependent dapat dilihat dari nilai beta. Hal ini menunjukkan bahwa gaya hidup merupakan faktor yang paling dominan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian (Y) karena diperoleh nilai beta sebesar 0,287 atau berpengaruh sebesar 28,7%. Sedangkan kelas sosial berpengaruh sebesar 25,4%. Walaupun demikian besarnya pengaruh gaya hidup dan kelas sosial hanya berselisih sebesar 3,3% terhadap keputusan pembelian (Y).

Tabel 4.18 Hasil Uji Model Summary

Variabel	Adjusted R Square
Gaya Hidup (X_1) Kelas Sosial (X_2)	0,262

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Dari tabel 4.18 diatas, diperoleh nilai koefisien Adjusted R Square sebesar 0,262 atau 26,2%. Dengan menggunakan Adjusted R Square (R^2) dapat diperoleh model yang lebih baik. Karena, nilai Adjusted R Square dapat naik atau turun apabila sebuah variabel independen ditambahkan dalam model,

dan tambahan variabel baru tersebut bukan merupakan prediktor yang baik bagi variabel dependen. Sedangkan apabila menggunakan R Square (R^2) dapat terjadinya bias terhadap jumlah variabel independen yang digunakan, karena setiap tambahan variabel independen akan meningkatkan R Square (R^2) walaupun variabel itu tidak signifikan. Hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 15.

4.5 Hasil Pengujian Hipotesis

4.5.1 Hasil Uji t

Pengaruh Gaya Hidup (X_1) dan Kelas Sosial (X_2) terhadap keputusan pembelian (Y)

H_0 = Gaya hidup (X_1) dan Kelas Sosial (X_2) tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung.

H_a = Gaya hidup (X_1) dan Kelas Sosial (X_2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung.

Kriteria pengujian dilakukan dengan :

Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 ditolak

Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_a diterima

Tabel 4.19 Hasil Perhitungan Coefficient^a

Variabel	t_{hitung}	t_{tabel}	Kondisi	Sig	Alpha	Kondisi	Simpulan
Gaya Hidup (X_1)	2,503	1,660	$t_{hitung} > t_{tabel}$	0,014	0,05	Sig < Alpha	Berpengaruh
Kelas Sosial (X_2)	2,715	1,660	$t_{hitung} > t_{tabel}$	0,008	0,05	Sig < Alpha	Berpengaruh

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

1. Pengaruh Gaya Hidup (X_1) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung.

Berdasarkan tabel 4.19 didapat perhitungan pada variabel Gaya hidup (X_1) diperoleh nilai t hitung sebesar 2,503 sedangkan nilai t tabel dengan dk ($dk=100-4=96$) adalah 1,660 jadi $t \text{ hitung } (2,503) > t \text{ tabel } (1,660)$ dengan demikian H_a diterima sehingga di simpulkan bahwa gaya hidup (X_1) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung. Hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 16.

2. Pengaruh Kelas Sosial (X_2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung.

Berdasarkan tabel 4.19 didapat perhitungan pada variabel Kelas Sosial (X_2) diperoleh nilai t hitung sebesar 2,715 sedangkan nilai t tabel dengan dk ($dk=100-4=96$) adalah 1,660 jadi $t \text{ hitung } (2,715) > t \text{ tabel } (1,660)$ dengan demikian H_a diterima sehingga di simpulkan bahwa Kelas sosial (X_2) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung. Hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 16.

4.5.2 Hasil Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah ada pengaruh yang signifikan antara variabel independent secara bersama-sama terhadap variabel dependent. Pengujian regresi secara bersama-sama dilakukan untuk menguji hipotesis :

H_o = Gaya Hidup (X_1) dan Kelas Sosial (X_2) tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y) sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung.

H_a = Gaya Hidup (X_1) dan Kelas Sosial (X_2) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y) sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung.

Kriteria pengujian dilakukan dengan :

Jika nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_0 ditolak

Jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_a diterima

Tabel 4.20 Hasil Uji F

Variabel	f_{hitung}	f_{tabel}	Kondisi	Sig	Alpha	Kondisi	Simpulan
Gaya Hidup dan Kelas Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Nmax	12,736	3,09	$f_{hitung} > f_{tabel}$	0,000	0,05	Sig < Alpha	Berpengaruh

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Pengujian Anova dipakai untuk menggambarkan tingkat pengaruh antara variabel gaya hidup (X_1) dan kelas sosial (X_2) terhadap variabel keputusan pembelian (Y) secara bersama-sama. Untuk menguji F dengan tingkat kepercayaan 95% atau alpha 5% dan derajat kebebasan pembilang sebesar $k-1 = 2$ dan derajat kebebasan penyebut sebesar $n-k = 100-4 = 96$ sehingga diperoleh F tabel sebesar 3,09 dan F hitung 12,736.

Berdasarkan hasil analisis data, maka diperoleh F_{hitung} sebesar 12,736 sedangkan nilai F_{tabel} (α 0,05) sebesar 3,09. Dengan demikian $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau Sig < alpha maka H_0 ditolak, dan H_a diterima. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara gaya hidup (X_1) dan kelas sosial (X_2) secara simultan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung. Hasil olah data dapat dilihat pada lampiran 17.

4.6 Pembahasan

4.6.1 Pembahasan Pengaruh Gaya Hidup (X1) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung dapat dilihat pada hasil pengujian pengumpulan data diatas. Berdasarkan hasil uji t yang dapat dilihat pada nilai beta, maka dapat diketahui hubungan antara gaya hidup (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) diperoleh nilai sebesar 0,287 atau berpengaruh sebesar 28,7%. Berdasarkan hasil nilai beta, gaya hidup adalah variabel yang lebih berpengaruh terhadap keputusan pembelian dibandingkan dengan variabel kelas sosial, walaupun demikian besarnya pengaruh gaya hidup dan kelas sosial hanya berselisih sebesar 3,3% terhadap keputusan pembelian (Y). Menurut Kotler dan Keller (2009, h.175) gaya hidup (*lifestyle*) adalah pola hidup seseorang di dunia yang tercermin dalam kegiatan, minat, dan pendapat terhadap berbagai hal dan bagaimana menghabiskan waktu dan uangnya. Minat manusia dalam berbagai barang dipengaruhi oleh gaya hidupnya dan barang yang mereka beli mencerminkan gaya hidup tersebut.

4.6.2 Pembahasan Pengaruh Kelas Sosial (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel kelas sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung dapat dilihat pada hasil pengujian pengumpulan data diatas. Berdasarkan hasil uji t yang dapat dilihat pada nilai beta, maka dapat diketahui hubungan antara kelas sosial (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 0,254 atau berpengaruh sebesar 25,4%. Variabel kelas sosial lebih kecil pengaruhnya dibandingkan dengan variabel gaya hidup, akan tetapi hanya berselisih sebesar 3,3%.

Menurut Damiati, dkk (2017, h.124) kelas sosial disebut juga sebagai posisi sosial atau *social standing* adalah posisi relatif seseorang terhadap orang lain pada satu dimensi atau lebih yang dipandang oleh masyarakat memiliki nilai atau penghargaan tinggi. Setiap masyarakat memiliki beberapa bentuk struktur kelas sosial. Kelas sosial akan mempengaruhi jenis produk, jenis jasa dan merek yang dikonsumsi oleh konsumen. Pengaruh dari adanya kelas sosial terhadap perilaku konsumen begitu tampak dari pembelian akan kebutuhan untuk sehari-hari, bagaimana seseorang dalam membeli akan barang kebutuhan sehari-hari baik yang primer ataupun hanya sebagai penghias dalam kelas sosial akan berbeda.

4.6.3 Hasil uji F

Melihat dari hasil uji F pada tabel Anova diperoleh nilai F hitung $12,736 > 3,09$ maka H_0 ditolak H_a diterima. Artinya gaya hidup dan kelas sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax di Bandar Lampung. Hal ini menyatakan bahwa gaya hidup dan kelas sosial menjadi pertimbangan konsumen dalam memutuskan pembelian sepeda motor. Dari hasil penelitian persamaan regresi, variabel yang paling dominan yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah variabel gaya hidup (X_1) dengan diperoleh nilai beta sebesar 0,287 artinya gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Nmax sebesar 28,7%. sedangkan variabel kelas sosial (X_2) memperoleh nilai beta sebesar 0,254 atau berpengaruh sebesar 25,4% lebih kecil dari variabel gaya hidup (X_1).

Berdasarkan teori keputusan pembelian didasari pada proses psikologi dasar memainkan peranan penting dalam memahami bagaimana konsumen benar-benar membuat keputusan pembelian mereka (Kotler dan Keller, 2009, h.184). Perilaku konsumen dalam proses pengambilan

keputusan untuk melakukan pembelian dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain gaya hidup konsumen dan juga kelas sosial. Menurut Kotler dan Keller (2009, h.175) gaya hidup (*lifestyle*) adalah pola hidup seseorang di dunia yang tercermin dalam kegiatan, minat, dan pendapat. Menurut Damiani, dkk (2017, h.124) kelas sosial disebut juga sebagai posisi sosial atau *social standing* adalah posisi relatif seseorang terhadap orang lain pada satu dimensi atau lebih yang dipandang oleh masyarakat memiliki nilai atau penghargaan tinggi. Pembagian masyarakat yang memiliki kesamaan nilai, ketertarikan, dan perilaku. Kelas sosial atau tingkatan masyarakat menunjukkan penggunaan produk, dan merek yang berbeda-beda di setiap tingkatan masyarakat.