

BAB IV

HASIL 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

1. Jenis Kelamin Responden

Gambaran umum mengenai konsumen yang melakukan pembelian produk sepatu Nike imitasi di Bandar Lampung berdasarkan jenis kelamin adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

JenisKelamin	Jumlah	Persentase
Laki – Laki	54	54,0 %
Perempuan	46	46,0 %
Jumlah	100	100%

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.1 dapat dilihat bahwa yang paling banyak melakukan keputusan pembelian produk sepatu Nike imitasi di Bandar Lampung adalah laki – laki sebanyak 54 orang atau sebesar 54,0 %.

2. Umur Responden

Gambaran umum mengenai konsumen pengguna sepatu Nike imitasi berdasarkan umur pada saat pengambilan sampel adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Umur

Umur	Jumlah
17 – 19 Tahun	43
20 - 25 Tahun	48
26 – 30 Tahun	9
Jumlah	100

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Dari tabel 4.2 diatas dapat diketahui bahwa yang paling dominan melakukan keputusan pembelian produk sepatu Nike imitasi di Bandar Lampung adalah responden dengan umur 20 – 25 tahun sebanyak 48 orang .

3. Berdasarkan Tingkat Pekerjaan

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

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pekerjaan

Tingkat Pekerjaan	Jumlah	Persentase
PNS	4	4.0 %
Mahasiswa	58	58.0 %
Pelajar	32	32.0 %
Pegawai	6	6.0 %
Total	100	100%

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Dari hasil tabel 4.3 dapat disimpulkan bahwa yang paling dominan melakukan keputusan pembelian produk sepatu Nike imitasi di Bandar Lampung yaitu mahasiswa sebanyak 58 orang atau sebesar 58.0 %.

4.1.2 Deskripsi Jawaban Responden

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

1. Variabel Harga

Tabel 4.4 Hasil Jawaban Responden Variabel Harga (X1)

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS (5)		S (4)		KS (3)		TS (2)		STS (1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Saya membeli sepatu Nike imitasi karena harga lebih terjangkau	36	36.0	35	35.0	19	19.0	10	10.0	0	0
2	Harga sepatu Nike imitasi sesuai dengan pendapatan saya	11	11.0	48	48.0	38	38.0	3	3.0	0	0
3	Sepatu Nike imitasi dapat bersaing dengan produk aslinya	11	11.0	48	48.0	38	38.0	3	3.0	0	0
4	Setiap pembelian sepatu Nike imitasi saya mendapat potongan harga	8	8.0	53	53.0	37	37.0	2	2.0	0	0
5	Kualitas sepatu Nike imitasi sesuai dengan jumlah uang yang saya keluarkan	30	30.0	33	33.0	25	25.0	12	12.0	0	0
6	Menurut saya harga yang ditawarkan oleh <i>retailer</i> sepatu Nike imitasi sesuai dengan kualitasnya	20	20.0	33	33.0	25	25.0	22	22.0	0	0

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Deskripsi jawaban responden untuk melihat jawaban responden berdasarkan variabel harga pada tabel 4.4 dapat diketahui respon terhadap variabel harga. Mengenai jawaban “sangat setuju” responden yang memperoleh hasil paling tinggi terdapat pada pernyataan 1 dengan jumlah responden 36 orang dengan item pernyataan “Saya membeli produk sepatu Nike imitasi karena harga lebih terjangkau” .

2. Variabel Gaya Hidup

Tabel 4.5 Hasil Jawaban Responden Variabel Gaya Hidup (X2)

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS (5)		S (4)		KS (3)		TS (2)		STS (1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Sepatu Nike Imitasi menjadi bagian penting dalam menunjang penampilan	21	21.0	41	41.0	29	29.0	9	9.0	0	0
2	Saya menggunakan sepatu Nike imitasi setiap hari	20	20.0	45	45.0	28	28.0	7	7.0	0	0
3	Saya mengikuti perkembangan dunia tentang produk sepatu Nike terbaru	21	21.0	46	6.0	25	25.0	8	8.0	0	0
4	Saya tertarik membeli sepatu imitasi karena memiliki bentuk model yang sama dengan produk Nike original	29	29.0	41	42.0	23	23.0	7	7.0	0	0
5	Menurut saya perkembangan produk sepatu Nike imitasi semakin mirip dengan produk original	15	15.0	35	35.0	40	40.0	10	10.0	0	0
6	Menurut saya menggunakan sepatu yang bagus menjadi sebuah kebutuhan	15	15.0	39	39.0	35	35.0	11	11.0	0	0

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Deskripsi jawaban responden untuk melihat jawaban responden berdasarkan variabel gaya hidup pada tabel 4.5 dapat diketahui respon terhadap variabel gaya hidup. Mengenai jawaban “sangat setuju” responden yang memperoleh hasil paling tinggi terdapat pada pernyataan 4 dengan jumlah responden 29 orang responden dengan item pernyataan “Saya tertarik membeli sepatu imitasi karena memiliki bentuk model yang sama dengan produk Nike

original”. Terdapat 40 responden yang menyatakan kurang setuju pada pernyataan 5 dengan pernyataan “Menurut saya perkembangan produk sepatu Nike imitasi semakin mirip dengan produk original”.

3. Variabel Keputusan Pembelian

Tabel 4.6 Hasil Jawaban Responden Variabel Keputusan Pembelian(Y)

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS (5)		S (4)		RR (3)		TS (2)		STS (1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Saya dapat membeli sepatu Nike imitasi sesuai keinginan	23	23.0	39	39.0	32	32.0	6	6.0	0	0
2	Saya dapat menemukan semua jenis sepatu Nike imitasi	21	21.0	34	34.0	31	31.0	14	14.0	0	0
3	Sepatu Nike imitasi memiliki kemiripan dengan produk asli	19	19.0	42	42.0	30	30.0	9	9.0	0	0
4	Sepatu Nike imitasi memiliki kualitas yang hampir sama dengan produk asli	18	18.0	41	41.0	36	36.0	5	5.0	0	0
5	Saya bebas membeli sepatu Nike imitasi sesuai yang saya inginkan	20	20.0	36	36.0	35	35.0	9	9.0	0	0
6	Sepatu Nike imitasi yang akan saya beli selalu tersedia	20	20.0	43	3.0	31	31.0	6	6.0	0	0
7	Saya memiliki toko referensi tempat untuk membeli sepatu Nike imitasi	14	14.0	42	42.0	38	38.0	6	6.0	0	0
8	Saya bebas menentukan tempat untuk membeli sepatu Nike imitasi	22	22.0	42	42.0	30	30.0	6	6.01	0	0
9	Saya dapat membeli sepatu Nike imitasi sebanyak yang saya mau	14	14.0	37	37.0	38	38.0	11	11.0	0	0
10	Saya dapat membeli sepatu Nike imitasi sesuai pada waktu tertentu	19	19.0	37	37.0	35	35.0	9	9.0	0	0

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Deskripsi jawaban responden untuk melihat jawaban responden berdasarkan variabel gaya hidup pada tabel 4.6 dapat diketahui respon terhadap variabel keputusan pembelian. Mengenai jawaban terbesar terletak pada jawaban “setuju” responden yang memperoleh hasil paling tinggi terdapat pada pernyataan 7 dengan jumlah responden 42 orang dengan item pernyataan “Saya memiliki toko referensi tempat untuk membeli sepatu Nike imitasi”. Selain itu terdapat 42 responden yang menyatakan setuju pada pernyataan 8 dengan pernyataan “Saya bebas menentukan tempat untuk membeli sepatu imitasi”.

4.2 Hasil Uji Persyaratan Instrumen

4.2.1 Uji Validitas

Uji Validitas digunakan untuk menentukan seberapa valid suatu item pernyataan mengukur variabel yang diteliti. Uji Validitas dalam penelitian ini menggunakan 30 responden berikut hasil perhitungan uji validitas dalam penelitian ini.

Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Kuesioner Harga (X1)

Pernyataan	Signifikan	Alpha	Simpulan
Butir 1	0,002	0,05	Valid
Butir 2	0,000	0,05	Valid
Butir 3	0,002	0,05	Valid
Butir 4	0,000	0,05	Valid
Butir 5	0,000	0,05	Valid
Butir 6	0,000	0,05	Valid

Sumber : Data diolah pada tahun 2018.

Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Kuesioner Gaya Hidup (X2)

Pernyataan	Signifikan	Alpha (0,05)	Simpulan
Butir 1	0,001	0,05	Valid
Butir 2	0,000	0,05	Valid
Butir 3	0,000	0,05	Valid
Butir 4	0,000	0,05	Valid
Butir 5	0,003	0,05	Valid
Butir 6	0,000	0,05	Valid

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Kuesioner Keputusan Pembelian (Y)

Pernyataan	Signifikan	Alpha (0,05)	Simpulan
Butir 1	0,006	0,05	Valid
Butir 2	0,001	0,05	Valid
Butir 3	0,000	0,05	Valid
Butir 4	0,000	0,05	Valid
Butir 5	0,003	0,05	Valid
Butir 6	0,000	0,05	Valid
Butir 7	0,000	0,05	Valid
Butir 8	0,001	0,05	Valid
Butir 9	0,000	0,05	Valid
Butir 10	0,003	0,05	Valid

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Dari keseluruhan uji validitas untuk variabel harga, gaya hidup dan keputusan pembelian didapatkan. Nilai sig < nilai Alpha (0,05). Hasil pengujian disimpulkan seluruh jawaban responden bersifat validitas.

4.2.2 Hasil Uji Reliabilitas

Setelah Uji Validitas maka penguji kemudian melakukan uji realibilitas terhadap masing-masing instrumen variabel X1, variabel X2 dan instrumen variabel Y menggunakan rumus *Alpha Cronbach* dengan bantuan program SPSS 20. Hasil uji realibilitas setelah dikonsultasikan dengan daftar interpretasi koefisien r dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.10 r korelasi product moment

Koefisien r	Realibilitas
0,8000 – 1,0000	Sangat Tinggi
0,6000 – 0,7999	Tinggi
0,4000 – 0,5999	Sedang / Cukup
0,2000 – 0,3999	Rendah
0,0000 – 0,1999	Sangat Rendah

Sumber : Sugiyono (2005, p.110)

Berdasarkan tabel 4.10 ketentuan reliable diatas, maka dapat dilihat hasil pengujian sebagai berikut :

Tabel 4.11 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Koefisien cronbach's alpha	Koefisien r	Simpulan
Harga	0,786	0,6000– 0,7999	Reliabel Tinggi
Gaya Hidup	0,691	0,6000– 0,7999	ReliabelTinggi
Keputusan Pembelian	0,807	0,8000– 1,0000	Reliabel Sangat Tinggi

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Berdasarkan tabel r korelasi yang disesuaikan dengan hasil uji reabilitas dari penelitian ini untuk variabel harga dan gaya hidup didapatkan hasil tingkat reabilitas tinggi dan variabel keputusan pembelian didapatkan hasil tingkat reabilitas sangat tinggi.

4.3 Uji Persyaratan Analisis Data

4.3.1 Hasil Uji Normalitas

Uji persyaratan analisis data digunakan untuk mengetahui apakah data yang diperoleh berdistribusi normal atau sebaliknya berikut hasil uji normalitas.

Alat uji yang digunakan adalah model *kolmogorov smirnov* hasil ini bertujuan untuk memperkecil tingkat kesalahan dan mengetahui apakah data yang akan digunakan dalam model regresi berdistribusi normal atau tidak. Berikut hasil uji normalitas dengan menggunakan :

Tabel 4.12 Hasil Uji Normalitas One - Sample Kolmogrov – Smirnov

Variabel	Sig	Alpha	Kondisi	Simpulan
Harga (X1)	0,456	0,05	Sig > Alpha	Normal
Gaya Hidup (X2)	0,157	0,05	Sig > Alpha	Normal
Keputusan Pembelian (Y)	0,184	0,05	Sig > Alpha	Normal

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Dari keseluruhan uji normal didapatkan nilai sig > nilai alpha (0,05) maka H_0 diterima. Dapat disimpulkan bahwa distribusi data normal.

4.3.2 Hasil Uji Homogenitas

Uji Homogenitas dilakukan untuk mengetahui apakah data yang diperoleh memiliki varian yang sama atau sebaliknya. Hasil perhitungan uji homogenitas adalah sebagai berikut :

Tabel 4.13 Hasil Uji Homogenitas

Variabel	Sig	Alpha	Kondisi	Simpulan
Harga (X1)	0,120	0,05	Sig > Alpha	Homogen
Gaya hidup (X2)	0,266	0,05	Sig > Alpha	Homogen

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Dari keseluruhan uji homogenitas didapatkan nilai sig > nilai alpha (0,05) maka H_0 diterima. Disimpulkan variabel (harga dan gaya hidup) varians semua populasi bersifat homogenitas.

4.3.3 Hasil Uji Linieritas

Uji Linieritas ini dilakukan untuk melihat apakah model regresi dapat didekati dengan persamaan linear dan uji ini biasanya digunakan sebagai prasyarat dalam analisis korelasi ataupun regresi linear. Hasil uji linearitas pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4.14 Hasil Uji Linieritas

Variabel	Sig	Kondisi	Alpha	Keterangan
Harga X1	0,774	Sig > alpha	0,05	Linier
Gaya hidup (X2)	0,943	Sig > alpha	0,05	Linier

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Dari keseluruhan uji linier didapatkan nilai sig > nilai alpha (0,05) maka H_0 diterima. Maka dapat dinyatakan model regresi berbentuk linier.

4.3.4 Hasil Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas digunakan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi atau hubungan yang kuat antar sesama variabel independen. Hasil uji tersebut adalah sebagai berikut

Tabel 4.15 Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	Tolerance	VIF
Harga (X1)	0,821	1,218
Gaya Hidup(X2)	0,821	1,218

Sumber : Data diolah pada tahun 2018

Dari keseluruhan uji multikolinieritas menunjukkan nilai VIF dibawah 10 dan nilai tolerance tidak $< 0,1$ hal ini berarti diantara variabel independen didalam penelitian ini tidak terjadi hubungan atau tidak memiliki hubungan satu sama Sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak terdapat multikolinieritas.

4.4 Hasil Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Berdasarkan hasil analisis diperoleh hasilnya sebagai berikut :

Tabel 4.16 Hasil Uji Model Summary

Variabel	R (korelasi)	Rsquares (koefisien determinasi)
Harga dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian	0,902	0,813

Sumber: Hasil data diolah tahun 2018

Dari tabel 4.16 diatas, diperoleh nilai koefisien determinan R Squares sebesar 0,813 (81,3%) keputusan pembelian dipengaruhi Harga (X1) dan Gaya Hidup (X2) dan sisanya 18,7 % dipengaruhi oleh faktor atau variabel lainnya. Sedangkan hubungan harga dan gaya hidup secara bersama terhadap keputusan pembelian adalah sebesar 0,902 (90.2 %).

Tabel 4.17 Hasil Perhitungan Coefficients^a

	B	Std. Error
Constanta	2,987	1,771
Harga (X2)	1,273	0,076
Gaya Hidup	0,249	0,071

Sumber: Hasil data diolah tahun 2018

Dari tabel 4.15 diatas merupakan hasil perhitungan regresi linier berganda dengan menggunakan program SPSS 21. Diperoleh hasil persamaan regresi sebagai berikut :

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa:

$$Y = 19.126 + 0.157 (X_1) + 0.637(X_2)$$

1. Koefisien konstanta (Y)

Variabel (Y) atau dalam hal ini adalah keputusan pembelian sebesar 2,987 dengan anggapan bahwa variabel lainnya konstan.

2. Koefisien Harga (X₁)

Setiap penambahan 1 satuan variabel harga (X₁) maka keputusan pembelian (Y) akan bertambah sebesar 0,249 satuan.

3. Koefisien Gaya Hidup (X₂)

Setiap penambahan 1 satuan variabel Gaya Hidup(X₂) maka keputusan pembelian (Y) akan bertambah sebesar 0.637 satuan.

4.5 Hasil Pengujian Hipotesis

4.5.1 Hasil Uji t

Uji T dilakukan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen secara individual atau dengan kata lain menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel independen secara parsial dalam menerangkan variabel independen. Berdasarkan pengolahan data dengan menggunakan SPSS 20 diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.18 Hasil Perhitungan Coefficients^a

Variabel	Sig	Alpha	Kondisi	Keterangan
Harga	0,000	0,05	Sig < Alpha	H ₀ ditolak atau H _a diterima

Sumber: Hasil data diolah tahun 2018

1. Pengaruh harga (X₁) terhadap keputusan pembelian (Y)

Berdasarkan hasil perhitungan Uji T harga diperoleh nilai sig sebesar (0,000) sedangkan alpha dengan taraf nyata 5% disimpulkan nilai sig

$(0,000) < \text{Alpha } (0,05)$, dengan demikian H_0 ditolak dan H_a diterima sehingga dinyatakan bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepatu Nike imitasi di Bandar Lampung.

2. Pengaruh gaya hidup (X_2) terhadap keputusan pembelian (Y)

Tabel 4.19 Hasil Perhitungan Coefficients^a

Variabel	Sig	Alpha	Kondisi	Keterangan
Gaya hidup	0,001	0,05	Sig < Alpha	H_0 ditolak atau H_a diterima

Sumber: Hasil data diolah tahun 2018

Berdasarkan hasil perhitungan Uji T gaya hidup diperoleh nilai sig sebesar 0,001 sedangkan alpha dengan taraf nyata 5% disimpulkan nilai sig $(0,001) < \text{Alpha } (0,05)$, dengan demikian H_0 ditolak dan H_a diterima sehingga dinyatakan bahwa gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepatu Nike imitasi di Bandar Lampung.

4.5.2 Hasil Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel harga dan gaya hidup (X) secara bersama - sama (secara simultan) terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian (Y). Berdasarkan pengolahan data dengan menggunakan SPSS 20 diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.20 Hasil Uji Anova

Variabel	Sig	Alpha	kondisi	Keterangan
Harga dan Gaya Hidup	0,000	0,05	Sig < Alpha	H_0 ditolak H_a diterima

Sumber: Hasil data diolah tahun 2018

Berdasarkan hasil perhitungan Uji F harga dan gaya hidup diperoleh nilai sig sebesar 0,000 sedangkan alpha dengan taraf nyata 5% jadi Sig (0,000) < Alpha (0,05), dengan demikian Ho ditolak dan Ha diterima sehingga disimpulkan bahwa harga dan gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepatu Nike imitasi di Bandar Lampung.

4.6 Pembahasan

4.6.1 Pengaruh Harga Terhadap Keputusan pembelian

Menurut Tjiptono (2008:151), harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Berdasarkan pemaparan teori harga dapat disimpulkan bahwa ketika *value* atau nilai yang dirasakan konsumen semakin besar atau tinggi terhadap suatu produk atau jasa, konsumen merasa dengan menggunakan produk tersebut mampu memberikan kepuasan, sehingga konsumen akan memilih produk tersebut. Berdasarkan uji hipotesis secara parsial diperoleh hasil bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepatu Nike disebabkan karena harga sepatu Nike imitasi dianggap memiliki harga yang lebih terjangkau dan sesuai dengan pendapatan mereka.

Hasil penelitian tersebut didukung penelitian yang dilakukan oleh Anastasia Devi K dan Hari Susanta mengenai “Pengaruh Citra Merek, Harga dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian Tas imitasi Louis Voiton pada Mahasiswa di Universitas Diponegoro. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian Tas imitasi Louis Voiton pada Mahasiswa di Universitas Diponegoro.

4.6.2 Pengaruh Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian

Gaya hidup menurut Philip Kotler & Kevin Lane Keller (2009:224) adalah pola hidup seseorang yang didefinisikan oleh bagaimana orang akan menghabiskan waktu mereka (aktivitas), apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya (ketertarikan) dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia sekitarnya (pendapat). Berdasarkan pemaparan teori gaya hidup dapat disimpulkan bahwa menggambarkan keseluruhan diri seseorang yang berintraksi dengan lingkungannya. Berdasarkan uji hipotesis secara parsial diperoleh hasil bahwa gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Jika disesuaikan dengan fenomena yang berfokus pada produk imitasi keputusan pengguna sepatu Nike imitasi di Bandar Lampung dikarenakan adanya dorongan perubahan dalam perilaku konsumen yang timbul dari dalam diri konsumen untuk tetap tampil *fashionable*.

Hasil penelitian tersebut didukung penelitian yang dilakukan oleh Suci Dwi Pangestu dan Sri Suryoko mengenai “Pengaruh gaya hidup (*life style*) dan harga terhadap keputusan pembelian yang dilakukan pada Peacockoffie” hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

4.6.3 Harga dan Gaya Hidup terhadap keputusan pembelian

Berdasarkan dari hasil uji kesimpulan bahwa harga (X1) dan gaya hidup (X2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y) sepatu imitasi di Bandar Lampung. Hubungan tersebut mempengaruhi, artinya adanya dampak yang dapat diandalkan didalam penelitian ini bahwa harga (X1) dan gaya hidup (X2) dipertimbangkan oleh konsumen sebagai keputusan pembelian sepatu imitasi di Bandar Lampung.

