

SKRIPSI

ANALISA FAKTOR - FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN DALAM PEMBELIAN RUMAH TYPE MENENGAH

(Study kasus di Wilayah Kabupaten Gresik)



DISUSUN OLEH :

HALILI

07.21.064

**PROGRAM STUDI TEKNIK SIPIL
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL
MALANG
2013**

SECRET

ADMINISTRATIVE ORDER NO. 10 - FEDERAL BUREAU OF
INVESTIGATION - UNITED STATES DEPARTMENT OF JUSTICE

(Revised, superseded, amended, or otherwise changed)

SECRET

SECRET

SECRET

ADMINISTRATIVE ORDER NO. 10 - FEDERAL BUREAU OF
INVESTIGATION - UNITED STATES DEPARTMENT OF JUSTICE

SECRET

SECRET

**LEMBAR PERSETUJUAN
SKRIPSI**

**ANALISA FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN
DALAM PEMBELIAN RUMAH TYPE MENENGAH**

*Disusun dan Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Teknik Sipil S-1 Institut Teknologi Nasional Malang*

Disusun Oleh :

HALILI

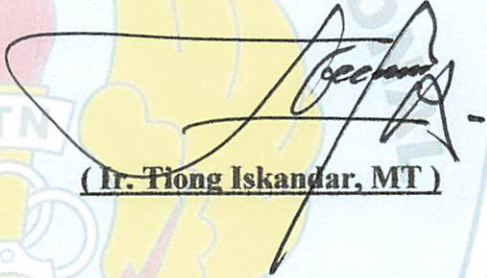
0721064

Menyetujui :

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II


(Ir. H. Edi Hargono. D. P., MS)


(Ir. Tiong Iskandar, MT)

Mengetahui,

Ketua Program Studi Teknik Sipil S-1


Ir. H. Hifijanto, MT

**PROGRAM STUDI TEKNIK SIPIL S-1
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG**

2013

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISA FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN
DALAM PEMBELIAN RUMAH TYPE MENENGAH

SKRIPSI

Dipertahankan Dihadapan Majelis Penguji Sidang Skripsi Jenjang
Strata Satu (S -1)

Pada Hari : Senin

Tanggal : 18 Februari 2013

Dan Diterima Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Teknik Sipil

Disusun Oleh :

HALILI


0721064

Disahkan Oleh :

Ketua

Sekretaris


Ir. H. Hirijanto, MT


Lila Ayu Ratna Winanda, ST., MT

Anggota Penguji :

Penguji I

Penguji II


Ir. H. Ibnu Hidayat, P. J., MT


Lila Ayu Ratna Winanda, ST., MT

PROGRAM STUDI TEKNIK SIPIL S-1
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG

2013

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : HALILI

Nim : 0721064

Program Studi : Teknik Sipil

Fakultas : Teknik Sipil Dan Perencanaan

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi saya dengan judul :

***ANALISA FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN
DALAM PEMBELIAN RUMAH TYPE MENENGAH***

(Studi Kasus Di Wilayah Kabupaten Gresik)

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan merupakan duplikat serta tidak mengutip atau menyadur dari hasil karya orang lain kecuali disebutkan sumbernya

Malang, Februari 2013
Yang Membuat Pernyataan



(HALILI)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan Berkat dan Rahmat-Nya, sehingga Penyusun dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul :” **ANALISA FAKTOR - FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN DALAM PEMBELIAN RUMAH TYPE MENENGAH** ” (*Study Kasus di Wilayah Kabupaten Gresik*) yang merupakan salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Teknik Sipil pada Program Studi Teknik Sipil-S1 di Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan, Institut Teknologi Nasional (ITN) Malang.

Sehubungan dengan hal tersebut dalam kesempatan ini saya menyampaikan rasa hormat dan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Ir. Soeparno Djiwo, MT., selaku Rektor Institut Teknologi Nasional Malang.
2. Bapak Dr. Ir. Kustamar, MT, selaku Dekan Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan ITN Malang.
3. Bapak Ir. H. Hirijanto, MT selaku Ketua program Studi Teknik Sipil S-1 ITN Malang.
4. Ibu Lila Ayu Ratna Winanda, ST, MT. selaku Sekretaris Program Studi Teknik Sipil S-1, dan Koordinator Bidang Manajemen Konstruksi.
5. Bapak Ir. H. Edi Hargono. D. P., selaku dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu, pikiran, dan perhatian dalam penyusunan skripsi ini.

6. Bapak Ir. Tiong Iskandar, MT., selaku dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, pikiran, dan perhatian dalam penyusunan skripsi ini.
7. Kedua orang tua, Mbak dan Masku tercinta dan semua keluarga yang telah turut membantu memberikan dukungan biaya, doa, kasih sayang, pengorbanan, motivasi, bimbingan, nasihat, bekal ilmu hidup, dan segalanya yang telah diberikan.
8. Rekan-rekan Teknik Sipil S-1 2007 yang telah turut membantu baik secara langsung maupun tidak langsung, dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Dengan segala kerendahan hati saya menyadari bahwa dalam penyusunan laporan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu kritik dan saran yang membangun dari pembaca sangat penulis harapkan, akhir kata semoga laporan skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Malang, Februari 2013

Penulis

MOTTO

Sesungguhnya di setiap kesulitan pasti ada kemudahan

(QS AL – Insyirah)

PERSEMBAHAN

Kepada ALLAH SUBHANA WATA'ALA

Yang telah jalan dan kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini

Ibu dan bapakku tercinta untuk kasih sayang dari tiap tetes keringat

yang telah keluar dan tidak akan pernah tergantikan sampai

kapanpun, dan Do'a yang terus diberikan siang malam untuk

kesuksesan dan kebahagiaanku.

Kakak, mbak dan saudara-saudaraku yang turut meberi Do'a dan

semangatnya.

Kekasihku tercinta untuk Do'a dan dukungannya selama ini

menemaniku melewati cobaan berat dalam hidupku dalam suka dan

duka.

Sahabat-sahabatku senasib sepenanggungan

“ANALISA FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN DALAM PEMBELIAN RUMAH TYPE MENENGAH”

Oleh : Halili, (0721064)

Pembimbing I: Ir. H. Edi Hargono. D. P., MS Pembimbing II: Ir. Tiong Iskandar,
MT.

ABSTRAKSI

Pada masa sekarang ini pembangunan negara semakin meningkat. Hal ini terlihat dengan semakin meningkatnya pendapatan perkapita negara, sehingga secara tidak langsung sangat mendorong tingkat kesejahteraan masyarakat. Dengan meningkatnya kesejahteraan masyarakat maka kebutuhan masyarakatpun akan semakin beraneka ragam. Salah satu kebutuhannya yang mendasar adalah rumah. Sejalan dengan hal tersebut upaya pemerintah terus ditingkatkan guna mendesentralisasikan wewenang demi kepentingan kesejahteraan masyarakat, baik disektor pembangunan maupun disektor perekonomian di berbagai daerah di Indonesia. Salah satunya yaitu kabupaten Gresik yang tingkat pertumbuhannya mencapai 5,10 %, diikuti oleh pertumbuhan disektor lain, yaitu pertumbuhan disektor properti. Oleh karena itu, dengan tingkat pertumbuhan ekonomi dan properti yang tinggi. menyebabkan tingginya daya beli masyarakat akan properti semakin meningkat sehingga membutuhkan alat pertimbangan dalam pemilihan properti.

Metode dalam penelitian ini adalah analisis regresi berganda dengan program SPSS 18.0. Populasi yang digunakan adalah masyarakat Gresik yang menghuni perumahan di Kecamatan Kebomas dan Kecamatan Menganti.

Berdasarkan hasil Uji F yang dilakukan dengan analisis regresi linier berganda, dapat disimpulkan bahwa variabel bebas yaitu Harga, Lokasi, Bangunan, dan Lingkungan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian perumahan (Y). Dengan diperoleh nilai F hitung sebesar $24,102 > F \text{ tabel} = 2.588$. Sedangkan pada uji t didapat nilai $t_{\text{hitung}} = 4,876 > t \text{ tabel} = 2.014$. hal ini bahwa variabel harga, lokasi, bangunan, dan lingkungan secara parsial mempengaruhi keputusan pembelian perumahan. Adapun variabel Harga (X_1) mempunyai pengaruh yang paling dominan terhadap Keputusan Pembelian (Y). Dengan hasil koefisien regresi (B) terbesar yaitu sebesar 0,440.

Kata Kunci : Harga, Bangunan, Lingkung, dan Keputusan Pembelian.

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Manfaat Penelitian	4
1.5. Batasan Masalah	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1. Penelitian Sebelumnya.....	6
2.2. Pengertian Perumahan.....	7
2.3. Standar dan Ketentuan Perumahan.....	8
2.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian.....	10
2.5. Keputusan Pembelian.....	12
2.5.1. Proses Keputusan Pembelian.....	12
2.5.2. Peran Keputusan Pembelian.....	15

BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	17
3.1. Jenis Penelitian.....	17
3.2. Lokasi Penelitian.....	17
3.3. Konsep, variabel, Definisi Operasi, dan Skala Pengukuran.....	17
3.4. Populasi, Teknik Pengambilan Sampel.....	25
3.4.1. Populasi.....	25
3.4.2. Teknik Pengambilan Sampel.....	25
3.5. Teknik Pengumpulan Data.....	26
3.5.1. Sumber Data.....	26
3.5.2. Metode Pengumpulan Data.....	26
3.6. Validitas dan Reliabilitas.....	26
3.6.1. Uji Validitas.....	27
3.6.2. Uji Reliabilitas.....	28
3.7. Teknik Analisis.....	29
3.7.1. Analisis Statistik Deskriptif.....	29
3.7.2. Analisis Regresi Linier Berganda.....	29
3.7.3. Pengujian Secara Bersama-sama (Uji F).....	31
3.7.4. Pengujian Secara Parsial (Uji t).....	31
3.8. Bagan Alir Penelitian.....	32
 BAB IV ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASA.....	 34
4.1. Gambaran Lokasi Penelitian.....	34
4.2. Analisis Statistik Deskriptif.....	34
4.2.1. Deskripsi Responden Berdasarkan Usia.....	35

4.2.2. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	36
4.2.3. Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	36
4.3. Rekapitulasi Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas.....	37
4.3.1. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Harga (X_1).....	37
4.3.2. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Lokasi (X_2).....	37
4.3.3. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Bangunan (X_3).....	38
4.3.4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Lingkungan (X_4).....	39
4.3.5. Hasil Uji Valid dan Reliabil Keputusan Pembelian (Y)..	40
4.4. Distribusi Variabel Penelitian.....	40
4.4.1. Variabel Harga (X_1).....	40
4.4.2. Variabel Lokasi (X_2).....	44
4.4.3. Variabel Bangunan (X_3).....	47
4.4.4. Variabel Lingkungan (X_4).....	51
4.4.5. Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	54
4.5. Analisis Data dan Interpretasi.....	57
4.5.1. Pengujian Secara Bersama-sama (Uji F).....	58
4.5.2. Pengujian Secara Parsial (Uji t).....	59
4.6. Pembahasan.....	62
BAB V PENUTUP.....	65
5.1. Kesimpulan.....	65
5.2. Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA.....	67
LAMPIRAN.....	68

DAFTAR TABEL

3.3. Skala Pengukuran Variabel Penelitian.....	25
4.1. Distribusi Usia Responden.....	37
4.2. Distribusi Jenis Kelamin Responden.....	38
4.3. Distribusi Pekerjaan Responden.....	38
4.4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Harga (X_1).....	39
4.5. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Lokasi (X_2).....	40
4.6. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Bangunan (X_3).....	41
4.7. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Lingkungan (X_4).....	41
4.8. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	42
4.9. Distribusi Frekuensi Indikator Harga ($X_{1,1}$).....	43
4.10. Distribusi Frekuensi Indikator Harga ($X_{1,2}$).....	43
4.11. Distribusi Frekuensi Indikator Harga ($X_{1,3}$).....	44
4.12. Distribusi Frekuensi Indikator Harga ($X_{1,4}$).....	45
4.13. Distribusi Frekuensi Indikator Harga ($X_{1,5}$).....	45
4.14. Distribusi Frekuensi Indikator Lokasi ($X_{2,1}$).....	46
4.15. Distribusi Frekuensi Indikator Lokasi ($X_{2,2}$).....	47
4.16. Distribusi Frekuensi Indikator Lokasi ($X_{2,3}$).....	47
4.17. Distribusi Frekuensi Indikator Lokasi ($X_{2,4}$).....	48
4.18. Distribusi Frekuensi Indikator Lokasi ($X_{2,5}$).....	49
4.19. Distribusi Frekuensi Indikator Bangunan ($X_{3,1}$).....	50
4.20. Distribusi Frekuensi Indikator Bangunan ($X_{3,2}$).....	50
4.21. Distribusi Frekuensi Indikator Bangunan ($X_{3,3}$).....	51
4.22. Distribusi Frekuensi Indikator Bangunan ($X_{3,4}$).....	51

4.23. Distribusi Frekuensi Indikator Bangunan ($X_{3,5}$).....	52
4.24. Distribusi Frekuensi Indikator Lingkungan ($X_{4,1}$).....	53
4.25. Distribusi Frekuensi Indikator Lingkungan ($X_{4,2}$).....	54
4.26. Distribusi Frekuensi Indikator Lingkungan ($X_{4,3}$).....	54
4.27. Distribusi Frekuensi Indikator Lingkungan ($X_{4,4}$).....	55
4.28. Distribusi Frekuensi Indikator Keputusan Pembelian (Y_1).....	56
4.29. Distribusi Frekuensi Indikator Keputusan Pembelian (Y_2).....	57
4.30. Distribusi Frekuensi Indikator Keputusan Pembelian (Y_3).....	57
4.31. Distribusi Frekuensi Indikator Keputusan Pembelian (Y_4).....	58
4.32. Rekapitulasi Hasil Uji F (ANOVA ^b).....	60
4.33. Rekapitulasi Hasil Uji Koefisien Determinasi	61
4.34. Rekapitulasi Hasil Uji Regresi	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	:	Kuesioner Penelitian
Lampiran 2	:	Rekapitulasi Jawaban Responden
Lampiran 3	:	Frekuensi Jawaban Responden
Lampiran 4	:	Uji Validitas dan reliabilitas
Lampiran 5	:	Regresi Berganda
Lampiran 6	:	Brosur Perumahan

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada masa sekarang ini pembangunan negara semakin meningkat menuju era lepas landas. Pembangunan di sektor perekonomian juga mengalami perubahan yang luar biasa. Hal ini terlihat dengan semakin meningkatnya pendapatan perkapita negara, sehingga secara tidak langsung sangat mendorong tingkat kesejahteraan masyarakat. Dengan meningkatnya kesejahteraan masyarakat maka kebutuhan masyarakatpun akan semakin beraneka ragam.

Salah satu kebutuhan manusia yang mendasar adalah rumah. Rumah sebagai tempat tinggal adalah salah satu kebutuhan pokok manusia selain pakaian dan makanan. Tiap manusia membutuhkan rumah untuk tempat berlindung dan sebagai tempat berkumpul dan berlangsungnya aktivitas keluarga. Sekaligus sebagai sarana investasi. Dengan kata lain fungsi rumah juga telah berubah, dari yang semula hanya sekedar sebagai tempat berlindung. Kini sebuah rumah tak cukup hanya untuk berteduh namun juga dituntut untuk mengakomodir kebutuhan dan keinginan pemiliknya. Seperti lokasi yang strategis, bangunan yang bagus & kokoh, dan lingkungannya yang nyaman. Dengan kata lain tak cukup hanya asal untuk berteduh namun juga harus bisa menjadi tempat tinggal yang layak.

Sejalan dengan hal tersebut upaya pemerintah terus ditingkatkan guna mendesentralisasikan wewenang pada pemerintah daerah demi kepentingan

kesejahteraan masyarakat, baik di sektor pembangunan maupun di sektor perekonomian, hal ini terlihat pada pertumbuhan ekonomi yang baik di berbagai daerah di Indonesia, salah satunya tingkat pertumbuhan ekonomi daerah yang cukup pesat yaitu kabupaten Gresik pada tahun 2009 tingkat pertumbuhannya mencapai 5,10 % (<http://www.surabayapagi.com> 2010) ini merupakan pertumbuhan ekonomi yang sangat signifikan yaitu lebih tinggi dari pertumbuhan ekonomi rata-rata di Jatim sebesar 5,01 %. Pertumbuhan Ekonomi ini juga diikuti dengan pertumbuhan-pertumbuhan disektor lain, yang terlihat secara jelas adalah pertumbuhan di sektor properti.

Pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan juga pertumbuhan properti yang baik menyebabkan meningkatnya daya beli konsumen akan properti, peningkatan daya beli konsumen terhadap properti ini tentunya membutuhkan analisa yang tepat sehingga dalam mengambil keputusan pembelian properti terhindar dari penawaran yang terlalu tinggi.

Sampai saat ini pun dalam membeli rumah masyarakat tidak hanya melihat faktor harga saja namun mereka mulai mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti faktor luas tanah, lokasi, faktor bangunan, dan faktor lingkungan. Alasan masyarakat mempertimbangkan faktor harga karena hal tersebut berkaitan dengan pendapatan mereka. Bagi mereka yang memiliki pendapatan besar mungkin harga tidak akan menjadi masalah, tapi mereka lebih mempertimbangkan faktor lokasi dan kualitas produk dalam hal ini faktor bangunan. Dan untuk faktor lingkungan merupakan faktor tambahan yang tidak bisa diabaikan karena faktor ini merupakan salah satu faktor yang menentukan apakah perumahan tersebut layak untuk dihuni seperti

keamanannya, kebersihannya, kelengkapannya fasilitas umum dan sebagainya.

Tentunya tidak berlebihan jika kabupaten Gresik dijadikan tempat penelitian dengan tingkat pertumbuhan ekonomi dan properti yang tinggi, menyebabkan tingginya daya beli masyarakat akan property meningkat sehingga membutuhkan alat pertimbangan dalam mengambil keputusan pembelian properti. Penelitian ini menggunakan data rumah tinggal kelas menengah , dimana rumah kelas menengah ideal untuk dijadikan sebagai tempat tinggal. Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam keputusan pembelian dan ingin mengetahui sejauh mana kepuasan konsumen terhadap atribut-atribut perumahan.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas, peneliti dapat merumuskan masalah yang timbul yaitu :

1. Bagaimana variabel bebas yang terdiri dari harga, lokasi, bangunan, dan lingkungan berpengaruh secara bersama-sama terhadap Keputusan Pembelian?
2. Bagaimana pengaruh harga, luas tanah, lokasi, bangunan dan lingkungan terhadap preferensi atau pilihan konsumen dalam pembelian perumahan ?
3. Variabel apa yang paling dominan mempengaruhi pertimbangan konsumen dalam memilih rumah diantara variabel bebas ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai penulis tugas akhir ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menjelaskan pengaruh variabel bebas yang terdiri dari Harga, Lokasi, Bangunan, dan Lingkungan terhadap variabel Keputusan Pembelian secara Bersama-sama.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga, luas tanah, lokasi, bangunan dan lingkungan terhadap preferensi atau pilihan konsumen dalam pembelian perumahan.
3. Untuk mengetahui variabel yang paling dominan diantara variabel bebas yang mempengaruhi pertimbangan konsumen dalam memilih rumah.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat untuk :

1. Membantu mengevaluasi dan sebagai dasar acuan atau pertimbangan di dalam memilih perumahan (prediksi)
2. Sebagai pertimbangan dalam keputusan pembelian real estate yang lebih baik
3. Sebagai bahan perbandingan untuk penelitian yang akan datang mengenai Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam Pembelian Rumah.

1.5 Batasan Masalah

Untuk mengurangi bahasan yang tidak terarah dan kurang teratur, serta menyebabkan tidak tercapainya maksud dan tujuan penelitian ini, maka perlu kiranya penulis membatasi pokok bahasan. Adapun pokok batasan – batasan permasalahan tersebut yang kami maksud disini diantaranya :

1. Penelitian ini dilaksanakan di wilayah kabupaten Gresik.
2. Basis data berasal dari data dari developer dan kuesioner.
3. Penelitian hanya memfokuskan pada empat faktor saja yaitu harga, lokasi, bangunan, dan lingkungan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Sebelumnya

1. Adib Abadi (2001)

Adib Abadi (2001) dalam penelitian tentang " Menuju Lingkungan Perumahan Perkotaan yang Berkualitas." Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap kualitas lingkungan perumahan yang terdiri dari faktor prasarana dasar dan utilitas lingkungan. Alat analisis yang digunakan yaitu Regresi. Hasil penelitian yang diperoleh secara bersama-sama variabel bebas memiliki peranan sebesar 67,2 %, secara parsial setiap variabel bebas berpengaruh nilai probabilitas $<0,05$. Variabel bebas berperan secara dominan adalah variabel Prasarana Dasar yang memiliki koefisien regresi (b) 0,275.

2. Efendi (1996)

Efendi (1996) dalam penelitian tentang "Analisa Lima Faktor Terhadap Pembelian Rumah Sederhana dan Sangat Sederhana." Dalam penelitian ini yang diukur pengaruh variabel produk (X_1), harga (X_2), tempat (X_3), dan promosi (X_4), terhadap pembelian rumah sederhana dan sangat sederhana. Alat analisis yang digunakan yaitu Regresi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa antara variabel Bebas secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel Keputusan Pembelian dengan F_{hitung} sebesar 19,197 dan tingkat signifikan antara variabel bebas adalah 0,619 atau 61,9% terhadap variabel terikat dan sisanya sebesar 38,1% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang diteliti. Diketahui bahwa

faktor harga merupakan faktor yang dominan mempengaruhi pembelian rumah sederhana dan sangat sederhana. Sedangkan produk, harga, tempat, promosi memiliki sumbangan terhadap keputusan pembelian.

2.2 Pengertian Perumahan

(Keputusan Menteri Permukiman dan Prasarana Wilayah Republik Indonesia No 403/KPTS/M/2002 tentang Pedoman Teknis Pembangunan Rumah Sehat) adalah :

a. Rumah

Bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan sarana pembinaan keluarga. Rumah sebagai tempat membina keluarga, tempat berlindung dari iklim dan tempat menjaga kesehatan keluarga.

b. Rumah Sehat

Rumah sebagai tempat tinggal yang memenuhi ketentuan atau ketentuan teknis kesehatan yang wajib dipenuhi dalam rangka melindungi penghuni.

c. Perumahan

Kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan.

d. Permukiman

Bagian dari lingkungan hidup di luar kawasan lindung, baik yang berupa kawasan perkotaan maupun pedesaan yang berfungsi sebagai

lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian dan tempat kegiatan yang mendukung perikehidupan dan penghidupan.

2.3 Standar dan Ketentuan Perumahan :

Sebagai wadah kehidupan manusia, rumah dituntut untuk dapat memberikan sebuah lingkungan binaan yang aman, sehat dan nyaman. Untuk itulah Pemerintah dengan wewenang yang dimilikinya memberikan arahan, standar peraturan dan ketentuan yang harus diwujudkan oleh pihak pengembang. Pembangunan perumahan dapat dilaksanakan oleh pemerintah ataupun pihak swasta. Sesuai dengan UU No 4 Tahun 1992, selain membangun unit rumah, pengembang juga diwajibkan untuk :

- a. Membangun jaringan prasarana lingkungan rumah mendahului pembangunan rumah, memelihara dan mengelolanya sampai pengesahan dan penyerahan kepada Pemerintah Daerah.
- b. Mengkoordinasikan penyelenggaraan penyediaan utilitas umum.
- c. Melakukan penghijauan lingkungan.
- d. Menyediakan tanah untuk sarana lingkungan.
- e. Membangun rumah.

Adapun ketentuan lain kawasan perumahan harus memenuhi beberapa persyaratan antara lain :

- a. Tidak terganggu oleh polusi (air, udara, suara)
- b. Dapat disediakan air bersih (air minum)
- c. Memberikan kemungkinan untuk perkembangan pembangunannya.
- d. Mempunyai aksesibilitas yang baik.
- e. Mudah dan aman mencapai tempat kerja.

- f. Tidak berada di bawah permukaan air setempat
- g. Mempunyai kemiringan yang rata.

Dalam menentukan lokasi kawasan perumahan harus pula diperhatikan segi-segi seperti adanya tempat-tempat keramat / bersejarah dan penghidupan penduduknya. Selain itu, pembangunan diselenggarakan berdasarkan rencana tata ruang wilayah perkotaan dan rencana tata ruang wilayah bukan perkotaan yang telah ditetapkan oleh pemerintah daerah.

Unsur-unsur permukiman :

Menurut C.A. Doxiadis (*Time-SavarnStandards for Urban Design, McGraw-Hill, 1966*), terdapat lima unsur permukiman, yang menurutnya cukup tepat untuk sebuah pendekatan yang menyeluruh terhadap permukiman, unsur-unsur itu disebut *Ekistic Element*, yaitu :

a. Individu (*man*)

Yang dimaksud disini adalah manusia sebagai individu, meliputi perempuan dan laki-laki.

b. Masyarakat (*society*)

Kegiatan berhadapan dengan orang-orang dan saling berinteraksi dengan kecenderungan populasi, menggolongkan perilaku, kebiasaan sosial, jabatan, pendudukan, pendapatan, dan pemerintahan. Meningkatkan arti pentingnya bermasyarakat adalah hal berharga yang tidak bisa dipisahkan dalam komunitas masyarakat kecil setelah menjadi komunitas yang lebih besar (permukiman).

c. Alam (*nature*)

Menghadirkan ekosistem untuk orang (individu) dan masyarakat beroperasi dan menempatkan kota dan permukiman. Interelasi antara manusia, mesin, permukiman dan alam adalah arti penting seperti halnya daya dukung daerah, benua dan terakhir keseluruhan planet.

d. Pelindung (*shells*)

Pelindung digunakan sebagai istilah yang umum untuk semua bangunan dan struktur.

e. Jaringan (*network*)

Jaringan untuk transportasi, komunikasi dan kegunaan mendukung permukiman, mengikatnya bersama dengan organisasi dan struktur. Perubahan sangat mempengaruhi pola kota dan sering juga pengembangan di (dalam) jaringan dapat mengakibatkan pengembangan baru terhadap kota besar dan masyarakatnya.

2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian

Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan membeli (Slamet Mulyana 2009) :

1. Kebudayaan

Kebudayaan ini sifatnya sangat luas, dan menyangkut segala aspek kehidupan manusia. Kebudayaan adalah simbol dan fakta yang kompleks, yang diciptakan oleh manusia, diturunkan dari generasi ke generasi sebagai penentu dan pengatur tingkah laku manusia dalam masyarakat yang ada.

2. Kelas sosial

Pembagian masyarakat ke dalam golongan/ kelompok berdasarkan pertimbangan tertentu, misal tingkat pendapatan, macam perumahan, dan lokasi tempat tinggal.

3. Kelompok referensi kecil

Kelompok 'kecil' di sekitar individu yang menjadi rujukan bagaimana seseorang harus bersikap dan bertingkah laku, termasuk dalam tingkah laku pembelian, misal kelompok keagamaan, kelompok kerja, kelompok pertemanan, dll.

4. Keluarga

Lingkungan inti dimana seseorang hidup dan berkembang, terdiri dari ayah, ibu dan anak. Dalam keluarga perlu dicermati pola perilaku pembelian yang menyangkut:

- a. Siapa yang mempengaruhi keputusan untuk membeli.
- b. Siapa yang membuat keputusan untuk membeli.
- c. Siapa yang melakukan pembelian.
- d. Siapa pemakai produknya.

5. Pengalaman

Berbagai informasi sebelumnya yang diperoleh seseorang yang akan mempengaruhi perilaku selanjutnya

6. Kepribadian

Kepribadian dapat didefinisikan sebagai pola sifat individu yang dapat menentukan tanggapan untuk beringkah laku.

7. Sikap dan Kepercayaan

Sikap adalah suatu kecenderungan yang dipelajari untuk bereaksi terhadap penawaran produk dalam masalah yang baik ataupun kurang baik secara konsisten. Kepercayaan adalah keyakinan seseorang terhadap nilai-nilai tertentu yang akan mempengaruhi perilakunya.

8. Konsep Diri

Konsep diri merupakan cara bagi seseorang untuk melihat dirinya sendiri, dan pada saat yang sama ia mempunyai gambaran tentang diri orang lain.

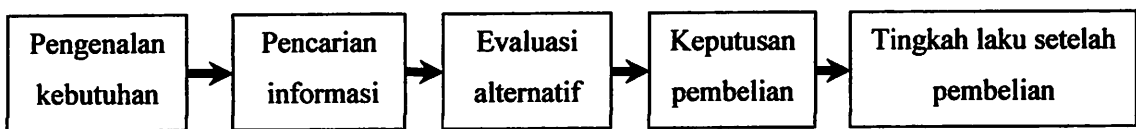
2.5 Keputusan Pembelian

Dalam Pengambilan keputusan pembelian seringkali ada dua pihak atau lebih yang terlibat dalam proses pertukaran atau pembelian. Pemasar perlu mengetahui siapa yang terlibat dalam keputusan pembelian dan peran yang dimainkan oleh setiap orang. Dengan mengetahui perilaku konsumen berbagai macam faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian, maka sebuah perusahaan dapat menetapkan strategi pemasaran yang tepat.

2.5.1 Proses Keputusan Pembelian.

Dalam mengambil keputusan pembelian seringkali konsumen dihadapkan pada keadaan bahwa konsumen harus mencari informasi sebagai bahan pertimbangan. Untuk mendapatkan informasi yang diinginkan, konsumen dapat melakukan berbagai cara, seperti melihat iklan yang ada di media.

Adapun proses pengambilan keputusan pembelian konsumen menurut Kotler (2005:224) proses pengambilan keputusan akan melewati lima tahap, yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan tingkah laku setelah pembelian. Tahap ini dapat digambarkan melalui suatu model bentuk keputusan pembelian pada gambar berikut :



Gambar 2.1 Proses Keputusan Pembelian
Sumber :Kotler (2005:224)

Tahap-tahap proses keputusan pembelian gambar 2.1 dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. **Pengenalan masalah**

Merupakan proses pembelian dimulai ketika pembeli mengenal masalah kebutuhan. Pembeli menawarkan adanya perbedaan antara keadaan yang nyata dan yang dibutuhkan.

b. **Pencarian informasi**

Pencarian informasi dapat bersifat aktif atau pasif, internal atau eksternal, pencarian informasi yang bersifat aktif dapat berupa kunjungan terhadap beberapa toko untuk membuat perbandingan harga dan kualitas produk, sedangkan pencarian informasi pasif hanya dengan membaca iklan di majalah atau surat kabar tanpa mempunyai tujuan khusus tentang gambaran pokok yang diinginkan. Pencarian informasi internal tentang sumber-sumber pembelian dapat berasal dari komunikasi perorangan dan

pengaruh perorangan yang terutama berasal dari pelopor opini, sedangkan informasi eksternal berasal dari media massa dan sumber informasi dari kegiatan pemasaran perusahaan.

c. Evaluasi alternatif

Dalam situasi ini konsumen dihadapkan pada bagaimana konsumen memproses informasi mengenai yang bersaing dan membuat pertimbangan terakhir. Dari beberapa informasi yang diperoleh oleh konsumen, maka konsumen melakukan seleksi atas alternatif-alternatif yang tersedia.

d. Keputusan pembelian

Keputusan untuk membeli pada hakekatnya dipengaruhi oleh dua faktor yaitu : sikap orang lain dan faktor situasi yang tidak diantisipasi. Sikap orang lain akan mempengaruhi suatu alternatif yang disukai tergantung pada intensitas sikap negatif pihak lain terhadap pilihan alternatif konsumen dan motivasi konsumen tunduk pada keinginan orang lain. Semakin kuat intensitas negatif orang lain, dan semakin dekat orang itu dengan konsumen, maka semakin besar konsumen untuk mengurungkan niatnya dalam membeli suatu barang. Pada saat keputusan pembelian itu datang, maka situasi yang tidak diantisipasi muncul untuk mengubah maksud pembelian.

e. Perilaku pasca pembelian

Setelah melakukan pembelian produk, konsumen akan mengalami suatu tingkatan kepuasan atau ketidakpuasan tertentu. Konsumen juga akan melakukan tindakan setelah pembelian dan menggunakan produk

tersebut yang mendapat perhatian dari pasar. Para konsumen akan membentuk harapan mereka berdasarkan pesan yang diterima dari penjual, teman dan sumber informasi lain. Kepuasan dan ketidakpuasan terhadap produk akan mempengaruhi perilaku konsumen selanjutnya. Tindakan setelah pembelian dimana konsumen yang tidak puas mungkin membuang atau mengembalikan produk tersebut. Komunikasi pasca pembelian dengan pembeli telah terbukti menghasilkan penurunan pengembalian produk dan pembatalan pesanan. Sedangkan pemakaian pasca pembelian dimana pemasar harus memantau cara pembeli memakai produk sehingga akan terjadi penggunaan yang sebaik-baiknya serta dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

2.5.2 Peran Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian seseorang merupakan hasil dari suatu proses kompleks yang saling mempengaruhi. Dengan demikian perusahaan harus mampu mengidentifikasi siapa yang membuat keputusan pembelian.

Kotler (2005:200) membedakan lima peran yang dimainkan orang dalam keputusan pembelian, antara lain :

- a. Pemrakarsa :
orang yang pertama menyarankan atau mencetuskan gagasan membeli produk atau jasa tertentu.
- b. Pemberi pengaruh :
orang yang pandangan atau sarannya memengaruhi keputusan pembelian.

c. Pengambil keputusan :

orang yang akhirnya membuat keputusan membeli atau sebagian besar dari apakah akan membeli, apa yang dibeli, bagaimana membelinya dan dimana membelinya.

d. Pembeli :

orang yang benar-benar melakukan pembelian.

e. Pemakai :

seseorang yang mengkonsumsi dan menggunakan produk atau jasa yang bersangkutan.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian, jenis penelitian yang digunakan adalah *explanatory research*. Menurut Singarimbun dalam Singarimbun dan Effendi (Ed, 2006:5) menjelaskan bahwa penelitian *explanatory* adalah penelitian yang menjelaskan hubungan kausal antara variabel-variabel melalui pengujian hipotesis. Maka penelitian tersebut tidak lagi dinamakan penelitian deskriptif melainkan penelitian pengujian hipotesa atau penelitian penjelasan (*explanatory research*).

3.2 Lokasi Penelitian

Tempat penelitian dilakukan di wilayah Kabupaten Gresik tepatnya di Kecamatan Kebomas dan Menganti dan jarak maksimum data diambil ± 10 Km dari pusat kota Gresik.

3.3 Konsep, Variabel, Definisi Operasional, dan Skala Pengukuran

3.3.1 Konsep

Konsep merupakan perangkat pokok dalam suatu penelitian untuk menggambarkan secara tepat fenomena yang hendak diteliti. Menurut Singarimbun dalam Singarimbun dan Effendi (Ed, 2006:34), konsep adalah abstraksi mengenai suatu fenomena yang dirumuskan atas dasar generalisasi dari sejumlah karakteristik kejadian, keadaan, kelompok atau individu tertentu. Peran konsep dalam penelitian sangat besar karena hal inilah yang menghubungkan teori dan observasi, antara abstraksi dan

realitas, sehingga dapat dikatakan bahwa konsep merupakan kata yang sifatnya abstrak, semakin dekat suatu konsep kepada fakta-fakta semakin mudah konsep tersebut diukur.

Sebuah konsep dapat diteliti secara empiris jika konsep tersebut dioperasionalkan dengan mengubah menjadi variabel yaitu mengambil atau memilih dimensi tertentu dari konsep yang mempunyai variasi nilai. Berdasarkan definisi tersebut maka konsep dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Perumahan

Bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan sarana pembinaan keluarga. Rumah sebagai tempat membina keluarga, tempat berlindung dari iklim dan tempat menjaga kesehatan keluarga.

b. Keputusan Pembelian

Dalam Pengambilan keputusan pembelian seringkali ada dua pihak atau lebih yang terlibat dalam proses pertukaran atau pembelian. Pemasar perlu mengetahui siapa yang terlibat dalam keputusan pembelian dan peran yang dimainkan oleh setiap orang. Dengan mengetahui perilaku konsumen berbagai macam faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian, maka sebuah perusahaan dapat menetapkan strategi pemasaran yang tepat.

3.3.2 Variabel

Agar konsep-konsep dapat diteliti, harus dioperasionalkan dengan mengubah dan menjabarkan menjadi variabel-variabel tertentu. Menurut Sugiyono (2011:38) variabel adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari

orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Menurut Arikunto (2010:161), variabel adalah objek penelitian atau apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian, variabel bebas atau *independent variabel* (X) sedangkan variabel tidak bebas, variabel tergantung, variabel terikat atau *dependent variabel* (Y). Variabel terikat adalah variabel yang tergantung pada variabel lain, sedangkan variabel bebas adalah variabel yang dapat dipengaruhi variabel lain.

Variabel dalam hal ini ada dua yaitu variabel bebas (*independent variabel*) yang terdiri dari pemberian Harga (X₁), Lokasi (X₂), Bangunan (X₃), dan Lingkungan (X₄) sedangkan variabel terikat (*dependent variabel*) yaitu Keputusan pembelian (Y).

1. Variabel Harga (X1)

Dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* disebutkan bahwa harga adalah jumlah uang atau alat tukar lain yang senilai, yang harus dibayarkan untuk produk atau jasa pada waktu tertentu dan di pasar tertentu. Harga adalah satu-satunya unsur dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan penjualan (Philip Kotler 1998 : 120). Harga properti disini merupakan harga dari properti dalam satuan rupiah.

Adapun indikator dari variabel harga adalah :

Variabel	Indikator
Harga (X1)	Kesesuaian harga dengan daya beli konsumen
	Kesesuaian harga dengan kualitas bangunan
	Kesesuaian harga melalui uang muka yang ringan
	Kesesuaian harga melalui jangka waktu kredit yang lama
	Cara pembayaran cukup mudah

2. Variabel Lokasi (X2)

Lokasi merupakan daerah atau tempat dimana sesuatu perumahan berada. Dua hal penting yang perlu diperhatikan sebagai dasar pertimbangan lokasi adalah kondisi lingkungan secara geografis dan kondisi lingkungan menurut kebutuhan strategis.

Adapun indikator dari variabel lokasi adalah :

Variabel	Indikator
Lokasi (X2)	Kedekatan dengan sarana transportasi umum
	Kedekatan dengan tempat rekreasi
	Kedekatan dengan tempat kerja
	Kedekatan dengan sekolah atau kampus
	Kedekatan dengan tempat hiburan

3. Variabel Bangunan (X3)

Bangunan atau rumah merupakan produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Perkembangan desain arsitektur perumahan sekarang

ini kini muncul sebagai sebuah komoditi konsumsi manusia sehingga terjadi perubahan fungsi makna hunian sebagai rumah tinggal yang dapat dikembangkan ruang-ruangnya bertambah pada kenyamanan, keamanan, dan keindahan yang akan ditempati. Seperti dikutip dari hasil penelitian terdahulu yang dilakukan Efendi (1996) bahwa kualitas bahan bangunan dan desain bangunan menjadi pertimbangan konsumen karena kualitas bangunan yang baik dan sesuai selera dapat memberikan nyaman berhuni, serta desain bangunan yang sesuai dengan kriteria konsumen akan berpengaruh terhadap pilihan konsumen.

Adapun Indikator dari variabel bangunan adalah :

Variabel	Indikator
Bangunan (X3)	Kualitas bangunan terjamin
	Desain rumah menarik
	Daya tahan bangunan terjamin
	Sanitasi lancar
	Garasi untuk kendaraan luas

4. Variabel Lingkungan (X4)

Dalam peraturan perundangan, lingkungan diberi arti "keseluruhan air, tanah, udara, manusia, hewan, tumbuhan, barang yang di dalamnya dilangsungkan kegiatan berproduksi" (Anon, 1987). Melihat tren perkembangan perumahan sekarang yang memiliki pengaruh gaya berbagai macam aliran, sering kali melupakan bahwa gaya yang diterapkan kadang tidak sesuai

dengan kondisi iklim tropis di Indonesia. Tentunya dengan kombinasi dari potensi alam dan desain arsitektural yang tepat akan menciptakan suatu hunian yang nyaman. Maka dari itu untuk mengukur kualitas lingkungan yang terkait dengan situasi perumahan biasanya digunakan indikator-indikator visual yang terkait dengan situasi perumahan dan proses-proses yang terjadi di dalamnya.

Adapun Indikator dari variabel lingkungan adalah :

Variabel	Indikator
Lingkungan (X4)	Adanya ruang terbuka atau taman lingkungan (Green Area) sebagai penghalang yang baik terhadap polusi udara dan panas matahari
	kondisi lingkungan ketetanggaan yang hidup (<i>liveable</i>)
	penataan bangunan perumahan yang rapi
	Tingkat keamanan perumahan yang terjamin
	Kondisi jalan akses menuju perumahan yang baik

5. Variabel Keputusan Pembelian (Y)

Dalam istilah umum, membuat keputusan adalah penyeleksian tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif (Schiffman dan Kanuk, 2004). Dengan kata lain, keputusan dapat dibuat hanya jika ada beberapa alternatif yang dipilih. Apabila alternatif pilihan tidak ada maka tindakan yang dilakukan tanpa adanya pilihan tersebut tidak dapat dikatakan membuat keputusan.

3.3.3 Definisi Operasional

Menurut Simamora (2004:24) definisi operasional adalah definisi yang dibuat spesifik sesuai dengan kriteria pengujian atau pengukuran. Definisi operasional dibentuk dengan cara mencari indikator empiris konsep. Definisi operasional merupakan semacam petunjuk pelaksanaan bagaimana cara mengukur suatu variabel, sehingga dapat menentukan apakah prosedur pengukuran yang sama akan dilakukan atau diperlukan prosedur pengukuran yang baru.

3.3.4 Skala Pengukuran

Sugiyono (2011:93) skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial, cara pengukuran skala Likert ini adalah dengan menghadapkan responden dengan sebuah pertanyaan dan kemudian diminta untuk memberikan jawaban. Tiap pertanyaan atau pernyataan ini disediakan jawaban yang masing-masing memiliki tingkatan skor yang berbeda-beda. Skala dalam penelitian ini terdiri dari 5 (lima) alternatif jawaban. Skala ini mengandung variasi nilai yang bertingkat-tingkat dari objek penelitian melalui jawaban yang diberi nilai dengan interval 1 sampai 5.

Tabel 3.3 Skala Pengukuran Variabel Penelitian

Kriteria	Nilai
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Ragu-ragu	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

Adapun bangunan yang dijadikan sampel dalam penelitian ini berupa bangunan rumah tipe menengah dengan ciri - ciri :

1. Satu lantai
2. Pondasi batu kumpang
3. Struktur beton bertulang
4. Dinding batu bata
5. Rangka atap galvalum
6. Langit-langit Esbes
7. Atap genteng beton
8. Dinding batu bata
9. Lantai keramik 40 X 40
10. Sudah termasuk IMB, PLN dan air bersih (Sumur / PDAM)

Data dikumpulkan dari brosur harga rumah tipe menengah yang didapat langsung dari developer dan kuesioner. Data tersebut berupa :

1. *Nilai properti* adalah nilai bangunan properti dalam rupiah.
2. *Lokasi*, adalah letak relatif bangunan rumah yang didirikan ditinjau dari kondisi lingkungan secara geografis dan kebutuhan strategisnya.
3. *Bangunan* adalah bagian dari tampilan atau design perumahan tipe menengah dalam m².
4. *Lingkungan*, adalah keberadaan sekitar area perumahan termasuk di dalamnya manusia dan perilakunya.

3.4 Populasi, Teknik Pengambilan Sampel.

3.4.1 Populasi

Menurut Bungin (2008:99), populasi merupakan keseluruhan dari objek penelitian yang dapat berupa manusia, hewan, tumbuh-tumbuhan, udara, gejala, nilai, peristiwa, sikap hidup, dan sebagainya, sehingga obyek-obyek ini dapat menjadi sumber data penelitian. Menurut Sugiyono (2011:80) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Obyek penelitian dapat berupa makhluk hidup, benda-benda, sistem dan prosedur, fenomena dan lain-lain. Populasi dari penelitian ini adalah Konsumen Perumahan di Kabupaten Gersik.

3.4.2 Teknik Pengambilan Sampel

Penelitian ini, pengambilan sampel menggunakan *accidental sampling*, yaitu mengambil responden sebagai sampel secara kebetulan. Menurut Sugiyono (2011:85) *accidental sampling* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan / insidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data. Keuntungan dari pada teknik ini adalah terletak pada ketepatan peneliti memilih sumber data sesuai dengan variabel yang diteliti. Sampel penelitian ini adalah Konsumen Perumahan di Kabupaten Gersik.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

3.5.1 Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis Data Primer. Hasan (2002:82) menyatakan bahwa, “Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya”. Data primer dalam penelitian ini merupakan jawaban dari responden yang ada pada kuesioner.

3.5.2 Metode Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang relevan, dalam suatu penelitian dibutuhkan alat yang tepat, sehingga akan memungkinkan dirumuskannya generalisasi yang obyektif dan akhirnya akan tercapai tujuan penelitian ini. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner. Kuesioner merupakan suatu pengumpulan data dengan memberikan atau menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden dengan harapan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut. Respon dari responden yang berupa jawaban-jawaban dari pertanyaan yang ada dalam kuesioner untuk kemudian diolah dan dianalisis dalam penelitian ini. Menurut Sugiyono (2011:142) kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

3.6 Validitas dan Reliabilitas

Instrumen pengumpulan data yang baik harus memenuhi dua persyaratan penting yaitu valid dan reliabel.

3.6.1 Uji Validitas

Suatu instrumen dikatakan valid apabila instrumen tersebut mampu mengukur apa yang diinginkan dan mampu mengungkap data dari variabel yang diteliti secara tepat (Arikunto, 2010:211). Untuk menguji validitas alat ukur terlebih dahulu dicari harga korelasi antara bagian-bagian dari alat ukur secara keseluruhan dengan cara mengkorelasikan setiap butir alat ukur dengan skor total yang merupakan hasil penelitian yang valid apabila terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti, (Sugiyono, 2011:121).

Validitas instrumen dapat diuji dengan menghitung korelasi antara masing-masing pertanyaan dengan skor total dari variabel yang diuji validitasnya. Untuk menguji validitas instrumen penelitian ini digunakan teknik korelasi *Product Moment* dalam Arikunto (2010:213) adalah sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[n \sum X^2 - (\sum X)^2][n \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Keterangan:

r_{xy} = Koefisien korelasi variabel bebas dan variabel terikat

n = Banyaknya sampel

X = Item/pertanyaan

Y = Total Variabel

Valid tidaknya suatu item instrumen dapat diketahui dengan membandingkan indeks korelasi *Product Moment Pearson* dengan level

5%. Apabila probabilitas hasil korelasi lebih besar dari 0.05 (5%), maka instrumen dinyatakan tidak valid.

Pengujian validitas instrumen dilakukan dengan menghitung korelasi antara skor jawaban instrumen dengan skor total instrumen, dikatakan valid apabila nilai koefisien antar item dengan total item mempunyai taraf signifikan dibawah atau sama dengan 0.05 (5%).

3.6.2 Uji Reliabilitas

Kuesioner yang reliabel adalah kuesioner yang apabila dicobakan secara berulang-ulang kepada kelompok yang sama akan menghasilkan data yang sama. Menurut Arikunto (2010:221) reliabilitas menunjukkan pada suatu pengertian bahwa suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik. Apabila instrumen penelitian memberikan hasil ukuran yang sama terhadap suatu gejala pada waktu berlainan, maka dapat dikatakan suatu instrumen sudah reliabel sebagai alat pengumpul data. Pengujian reliabilitas instrumen dilakukan dengan mengkorelasikan skor antar item dalam instrumen penelitian tersebut. Suatu instrumen tersebut dikatakan reliabel apabila pemilik *Alpha Cronbach* lebih besar atau sama dengan 0,6 ($\alpha \geq 0,6$).

Pengujian reliabilitas instrumen dilakukan dengan menguji skor antar item dengan menggunakan rumus *Alpha Cronbach* (Arikunto, 2010:239) yaitu:

$$r_{11} = \left[\frac{k}{(k-1)} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_1^2} \right]$$

Keterangan:

r_{11} = Reliabilitas Instrumen

k = Banyaknya Pertanyaan

$\sum \sigma_b^2$ = Jumlah varians butir

σ^2 = Jumlah varians total

3.7 Teknik Analisis

Analisis data seringkali menggunakan statistik. Salah satu pokok statistik yaitu menyederhanakan data informasi yang lebih sederhana dan mudah dipahami. Adapun analisis statistik yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

3.7.1 Analisis Statistik Deskriptif

Menurut Sugiyono (2011:147) analisis statistik deskriptif adalah statistik yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya. Analisis ini digunakan untuk menggambarkan karakteristik lokasi penelitian, objek penelitian dan serta distribusi item-item dari masing-masing variabel. Data yang dikumpulkan selanjutnya akan diedit dan diolah kemudian didistribusikan ke dalam tabel, selanjutnya akan dibahas secara deskriptif, dengan pemberian angka dalam jumlah responden dan persentase.

3.7.2 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda merupakan analisis pengaruh setiap variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat.

Analisis ini digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh dua atau lebih variabel bebas dengan cara bersama terhadap satu variabel terikat. Simamora (2004:339) menjelaskan regresi linier berganda digunakan apabila variabel independen berjumlah dua atau lebih. Persamaan untuk n variabel adalah :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n$$

Keterangan :

Y = Keputusan Pembelian

X = Variabel Bebas yang terdiri dari Harga (X₁), Lokasi (X₂), Bangunan (X₃), dan Lingkungan (X₄)

a = Konstanta

b₁, b₂, b_n = Koefisien regresi

Uji statistik F digunakan untuk menguji persamaan regresi secara keseluruhan yaitu apakah semua variabel bebas mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variasi variabel terikat.

Menurut Malhotra (2010:235), rumus Uji F dijelaskan sebagai berikut:

$$F = \frac{\frac{R^2}{k}}{\frac{(1 - R^2)}{(n - k - 1)}}$$

R = korelasi ganda

k = jumlah variabel bebas

n = banyaknya sampel

3.7.3 Pengujian Secara Bersama-sama (Uji F)

Uji statistik F digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Pada penelitian ini uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh (X_1) Harga, (X_2) Lokasi, (X_3) Bangunan (X_4) Lingkungan. secara bersama-sama terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y).

Uji F dirumuskan sebagai berikut (Rangkuti, 2005:154)

$$F = \frac{R^2 / (k - 1)}{(1 - R^2) / (n - k - 1)}$$

Keterangan:

F = Pendekatan distribusi normal

R = Koefisien determinan berganda

k = Jumlah variabel bebas

n = Jumlah sampel

3.7.4 Pengujian Secara Parsial (Uji t)

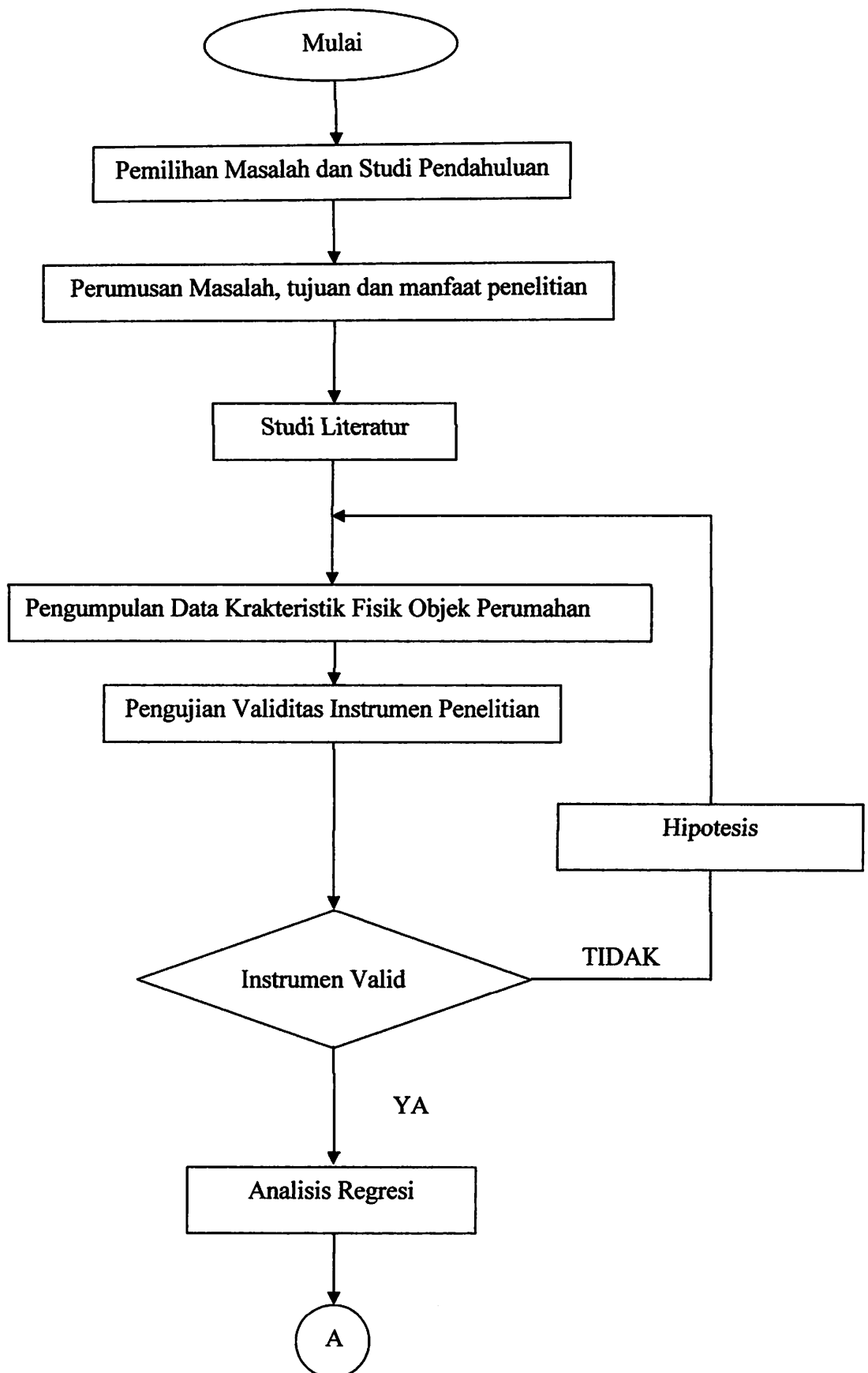
Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel bebas mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat, sehingga digunakan uji t yang berfungsi menguji signifikansi pengaruh variabel independen dengan variabel dependen secara parsial dengan $\alpha = 5\%$. Adapun rumus Uji t dalam Rangkuti (2005:155)

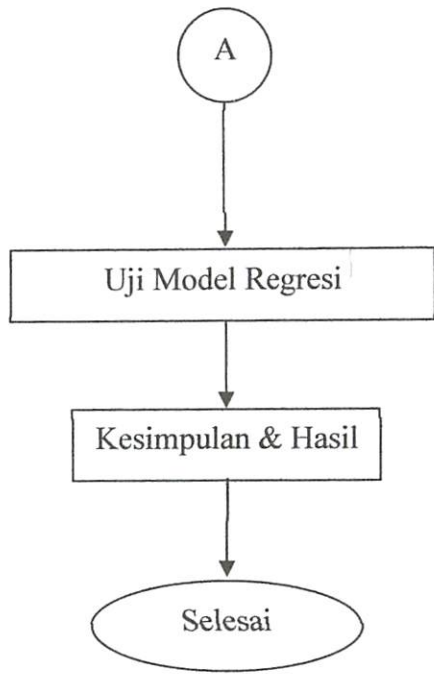
$$t = \frac{b_1}{Sb_1}$$

Keterangan: b_1 = Penduga bagi β_1

b_1 = Standart error bagi β_1

3.8 Bagan Alir Penelitian





MILIK
PERPUSTAKAAN
ITN MALANG

BAB IV

ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Lokasi Penelitian

Penelitian mengenai “analisa faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam pembelian rumah type menengah” ini dilakukan di wilayah Kabupaten Gresik. Sampel dihimpun berasal dari sejumlah *developer* yang terletak di wilayah yang sama, yaitu :

1. Gresik Residence
2. Mutiara Graha Agung
3. Griya Taman Asri
4. De' Royal Kedanyang
5. Emerald Residence
6. Kembangan Regency
7. Green Hill
8. Villa Telaga Asri
9. Grand Gresik Harmoni
10. Taman Anggrek

Sumber data penelitian berasal dari basis data yang telah ditetapkan oleh *developer* yang telah disebutkan diatas. Basis data diperoleh dengan cara pengambilan brosur, koesioner dan wawancara langsung dari perumahan yang bersangkutan.

4.2 Analisis Statistik Deskriptif Responden

Analisis deskriptif ini digunakan untuk mengetahui distribusi frekuensi jawaban responden dari hasil penyebaran kuesioner kepada

responden. Berikut disajikan tabel distribusi frekuensi jawaban responden pernyataan masing masing variabel dalam penelitian ini.

Responden dalam penelitian ini adalah Konsumen Perumahan di Kabupaten Gresik tepatnya di Kecamatan Kebomas dan Menganti. Penelitian dilakukan terhadap 50 orang responden melalui penyebaran kuesioner dengan 35 orang responden penghuni perumahan di Kecamatan Kebomas dan 15 orang responden penghuni perumahan di Kecamatan Menganti. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *Proportional Random Sampling* yaitu sebuah metode dimana sampel diambil secara acak dalam populasi yang sudah dikelompokkan. Karakteristik responden disusun berdasarkan usia, jenis kelamin, dan Pekerjaan. Adapun gambaran umum tentang karakteristik dari responden yang diteliti sebagai berikut:

4.2.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Gambaran distribusi responden berdasarkan usia berikut ini:

Tabel 4.1 Distribusi Usia Responden

No	Usia (Tahun)	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1.	≤ 30	10	20
2.	31 –40	15	30
3.	41 – 50	20	40
4.	≥ 51	5	10
Jumlah		50	100

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa sebanyak 10 orang responden (20%) berusia ≤ 30 tahun, 15 orang responden (30%) berusia 31-40 tahun, 20 orang responden (40%) berusia 41-50 tahun, 5 orang responden (10%) berusia ≥ 51 tahun. Dengan demikian responden terbanyak adalah usia 41-50 tahun dengan jumlah 20 orang responden (40%).

4.2.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Gambaran distribusi responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel berikut ini:

Tabel 4.2 Distribusi Jenis Kelamin Responden

No.	Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Laki-laki	32	64
2.	Perempuan	18	36
Jumlah		50	100

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa sebanyak 32 orang responden (64%) berjenis kelamin laki-laki dan sebanyak 18 orang responden (36%) berjenis kelamin perempuan. Dengan demikian kelompok responden berjenis kelamin laki-laki merupakan kelompok terbanyak.

4.2.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Gambaran distribusi responden berdasarkan Pekerjaan dapat dilihat pada Tabel berikut ini:

Tabel 4.3 Distribusi Pekerjaan Responden

No.	Pekerjaan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	wirausaha	12	24
2.	karyawan	33	66
3	Dan lain-lain	5	10
Jumlah		50	100

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa sebanyak 12 orang responden (24%) Wirausaha, sebanyak 33 orang responden (66%) karyawan dan sebanyak 5 orang responden (10%) dan lain-lain. Dengan demikian kelompok responden karyawan merupakan kelompok terbanyak.

4.3 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Penelitian ini menggunakan bantuan program *Microsoft Office Excel* dan *software SPSS 18.00 for windows* dalam melakukan analisis untuk mendapatkan hasil uji validitas dan uji reliabilitasnya. Hasilnya dikelompokkan per variabel sebagai berikut:

4.3.1 Hasil Uji Validitas dan reliabilitas Variabel Harga (X_1)

Hasil uji validitas dan reliabilitas Harga (X_1) yang ditunjukkan berdasarkan Tabel 4.4 diketahui bahwa semua Variabel Harga (X_1) mempunyai tingkat probabilitas lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$), sehingga keseluruhan dari indikator tersebut dinyatakan valid. Hasil perhitungan reliabilitas *Alpha Cronbach* diperoleh 0,666 yang lebih besar dari 0,6 sehingga dinyatakan reliabel dari indikator tersebut.

Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Harga (X_1)

No	Korelasi	Koefisien korelasi (R)	Probabilitas	Keterangan
1	$X_{1,1} - X_1$	0,660	0,000	Valid
2	$X_{1,2} - X_1$	0,649	0,000	Valid
3	$X_{1,3} - X_1$	0,678	0,000	Valid
4	$X_{1,4} - X_1$	0,681	0,000	Valid
5	$X_{1,5} - X_1$	0,607	0,000	Valid
Koefisien Reliabilitas(<i>Alpha Cronbach</i>) = 0,666				Reliabel

Sumber : data primer diolah (2013)

4.3.2 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Lokasi (X_2)

Hasil uji validitas dan reliabilitas Lokasi (X_2) yang ditunjukkan pada Tabel 4.5

Berdasarkan Tabel 4.5 diketahui bahwa dari Variabel Lokasi (X_2) mempunyai tingkat probabilitas lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$), sehingga keseluruhan dari indikator tersebut dinyatakan valid. Hasil perhitungan reliabilitas *Alpha Cronbach* diperoleh 0,608 yang lebih besar dari 0,6 sehingga dinyatakan reliabel untuk keseluruhan dari indikator tersebut.

Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Lokasi (X_2)

No	Korelasi	Koefisien korelasi (R)	Probabilitas	Keterangan
1	$X_{2,1} - X_2$	0,621	0,000	Valid
2	$X_{2,2} - X_2$	0,610	0,000	Valid
3	$X_{2,3} - X_2$	0,628	0,000	Valid
4	$X_{2,4} - X_2$	0,623	0,000	Valid
5	$X_{2,5} - X_2$	0,623	0,000	Valid
Koefisien Reliabilitas (<i>Alpha Cronbach</i>) = 0,608				Reliabel

Sumber : data primer diolah (2013)

4.3.3 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Bangunan (X_3)

Hasil uji validitas dan reliabilitas Bangunan (X_3) yang ditunjukkan pada Tabel 4.6

Berdasarkan 4.6 Tabel diketahui bahwa semua variabel bangunan (X_3) mempunyai tingkat probabilitas lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$), sehingga keseluruhan indikator tersebut dinyatakan valid. Hasil perhitungan reliabilitas *Alpha Cronbach* diperoleh 0,673 yang lebih besar dari 0,6 sehingga dinyatakan reliabel untuk keseluruhan indikator tersebut.

Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Bangunan (X_3)

No	Korelasi	Koefisien korelasi (R)	Probabilitas	Keterangan
1	$X_{3.1} - X_3$	0,614	0,000	Valid
2	$X_{3.2} - X_3$	0,693	0,000	Valid
3	$X_{3.3} - X_3$	0,665	0,000	Valid
4	$X_{3.4} - X_3$	0,744	0,000	Valid
5	$X_{3.5} - X_3$	0,569	0,000	Valid
Koefisien Reliabilitas(<i>Alpha Cronbach</i>) = 0,673				Reliabel

Sumber : data primer diolah (2013)

4.3.4 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Lingkungan (X_4)

Hasil uji validitas dan reliabilitas Lingkungan (X_4) yang ditunjukkan pada Tabel 4.7

Berdasarkan Tabel 4.7 diketahui bahwa semua Variabel Lingkungan (X_4) mempunyai tingkat probabilitas lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$), sehingga keseluruhan indikator tersebut dinyatakan valid. Hasil perhitungan reliabilitas *Alpha Cronbach* diperoleh 0,627 yang lebih besar dari 0,6 sehingga dinyatakan reliabel untuk keseluruhan indikator tersebut.

Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Lingkungan (X_4)

No	Korelasi	Koefisien korelasi (R)	Probabilitas	Keterangan
1	$X_{4.1} - X_3$	0,706	0,000	Valid
2	$X_{4.2} - X_3$	0,647	0,000	Valid
3	$X_{4.3} - X_3$	0,747	0,000	Valid
4	$X_{4.4} - X_3$	0,633	0,000	Valid
Koefisien Reliabilitas(<i>Alpha Cronbach</i>) = 0,627				Reliabel

Sumber : data primer diolah (2013)

4.3.5 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)

Hasil uji validitas dan reliabilitas Keputusan Pembelian (Y) yang ditunjukkan pada Tabel 4.8

Berdasarkan Tabel 4.8 diketahui bahwa semua variabel Keputusan Pembelian (Y) mempunyai tingkat probabilitas lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$), sehingga keseluruhan indikator tersebut dinyatakan valid. Hasil perhitungan reliabilitas *Alpha Cronbach* diperoleh 0,624 yang lebih besar dari 0,6 sehingga keseluruhan indikator tersebut dapat dinyatakan reliable.

Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas dan Reliabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Korelasi	Koefisien korelasi (R)	Probabilitas	Keterangan
1	Y ₁ - Y	0,647	0,000	Valid
2	Y ₂ - Y	0,709	0,000	Valid
3	Y ₃ - Y	0,748	0,000	Valid
4	Y ₄ - Y	0,635	0,000	Valid
Koefisien Reliabilitas(<i>Alpha Cronbach</i>) = 0,624				Reliabel

Sumber : data primer diolah (2013)

4.4 Distribusi Variabel Penelitian

Distribusi variabel penelitian akan diuraikan sebagai berikut :

4.4.1 Variabel Harga (X₁)

Variabel Harga terdiri 5 (Lima) indikator pernyataan yang diajukan kepada responden mengenai Harga. Hasil dari distribusi frekuensi jawaban variabel Harga dapat dilihat dalam Tabel 4.9

Tabel 4.9 Distribusi Frekuensi Indikator Harga ($X_{1.1}$)

Harga yang diberikan oleh pihak developer sesuai dengan kemampuan		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	11	22.0	22.0	22.0
	4	24	48.0	48.0	70.0
	5	15	30.0	30.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Pada Tabel 4.9 dapat diketahui bahwa dari 50 orang responden, terdapat 15 responden atau 30% yang menyatakan sangat setuju tentang Harga yang diberikan oleh pihak developer sesuai dengan kemampuan ($X_{1.1}$), yang menyatakan setuju sebanyak 24 orang responden dengan presentase 48% dengan presentase 78% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu – ragu sebanyak 11 orang responden atau 22%. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Harga yang diberikan oleh pihak developer ($X_{1.1}$) adalah setuju, dengan jumlah 24 orang responden (48%).

Tabel 4.10 Distribusi Frekuensi Indikator Harga ($X_{1.2}$)

Harga rumah sesuai dengan kualitas bangunan		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	6	12.0	12.0	12.0
	4	30	60.0	60.0	72.0
	5	14	28.0	28.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator kedua yaitu Harga rumah sesuai dengan kualitas bangunan ($X_{1.2}$) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 14 orang responden atau 28%, yang menyatakan setuju

sebanyak 30 orang responden atau 60% dengan presentase 88% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 6 orang responden atau 12%, Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Harga rumah sesuai dengan kualitas bangunan ($X_{1,2}$) adalah setuju, dengan jumlah 30 orang responden (60%).

Tabel 4.11 Distribusi Frekuensi Indikator Harga ($X_{1,3}$)

Kesesuaian harga melalui uang muka yang ringan		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	7	14.0	14.0	14.0
	4	30	60.0	60.0	74.0
	5	13	26.0	26.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk Indikator ketiga yaitu Kesesuaian harga melalui uang muka yang ringan. ($X_{1,3}$) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 13 orang responden atau 26%, yang menyatakan setuju sebanyak 30 orang responden atau 60%, dengan presentase 86% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 7 orang responden atau 14%,. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kesesuaian harga melalui uang muka yang ringan. ($X_{1,3}$) adalah setuju, dengan jumlah 30 orang responden (60%).



Tabel 4.12 Distribusi Frekuensi Indikator Harga (X_{1,4})

Kesesuaian harga melalui jangka waktu kredit yang lama/panjang.		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	9	18.0	18.0	20.0
	4	21	42.0	42.0	62.0
	5	19	38.0	38.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator keempat yaitu Kesesuaian harga melalui jangka waktu kredit yang lama/panjang. (X_{1,4}) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 19 orang responden atau 38%, yang menyatakan setuju sebanyak 21 orang responden atau 42%, dengan presentase 80% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 9 orang responden atau 18%, yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 orang responden atau 2% atau dengan presentase 20% menyatakan ragu hingga tidak setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk Kesesuaian harga melalui jangka waktu kredit yang lama/panjang (X_{1,4}) adalah setuju, dengan jumlah 21 orang responden (42%).

Tabel 4.13 Distribusi Frekuensi Indikator Harga (X_{1,5})

Cara pembayarannya cukup mudah		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	2	4.0	4.0	6.0
	4	27	54.0	54.0	60.0
	5	20	40.0	40.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator kelima yaitu Cara pembayarannya cukup mudah. ($X_{1,5}$) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 20 orang responden atau 40%, yang menyatakan setuju sebanyak 27 orang responden atau 54% dengan presentase 80% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 2 orang responden atau 4%, yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 orang responden atau 2%, atau dengan presentase 6% menyatakan ragu hingga tidak sangat setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Harga Cara pembayarannya cukup mudah ($X_{1,2}$) adalah setuju, dengan jumlah 27 orang responden (54%).

4.4.2 Variabel Lokasi (X_2)

Variabel Lokasi terdiri 5 (lima) indikator pernyataan yang diajukan kepada responden mengenai Lokasi, hasil dari distribusi frekuensinya dapat dilihat dalam Tabel berikut:

Tabel 4.14 Distribusi Frekuensi Indikator Lokasi ($X_{2,1}$)

Kedekatan lokasi dengan sarana transportasi umum	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	5	10.0	10.0	10.0
4	30	60.0	60.0	70.0
5	15	30.0	30.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Pada Tabel 4.14 dapat diketahui bahwa dari 50 orang responden, terdapat 15 orang responden atau 30% yang menyatakan sangat setuju Kedekatan lokasi dengan sarana transportasi umum. ($X_{2,1}$), yang menyatakan setuju sebanyak 30 orang responden atau 60% dengan presentase 90% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 5 orang responden atau 10%. Dengan demikian frekuensi jawaban

terbanyak untuk indikator Kedekatan lokasi dengan sarana transportasi umum. ($X_{2.1}$) adalah setuju, dengan jumlah 30 orang responden (60%).

Tabel 4.15 Distribusi Frekuensi Indikator Lokasi ($X_{2.2}$)

Kedekatan lokasi dengan tempat rekreasi	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	5	10.0	10.0	10.0
4	29	58.0	58.0	68.0
5	16	32.0	32.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator kedua yaitu Kedekatan lokasi dengan tempat rekreasi. ($X_{2.2}$) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 5 orang responden atau 10%, yang menyatakan setuju sebanyak 29 orang responden atau 58% atau dengan presentase 94% menyatakan setuju sampai sangat setuju, Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kedekatan lokasi dengan tempat rekreasi ($X_{2.2}$) adalah setuju, dengan jumlah 29 orang responden (58%).

Tabel 4.16 Distribusi Frekuensi Indikator Lokasi ($X_{2.3}$)

Kedekatan lokasi dengan tempat kerja.	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	4	8.0	8.0	8.0
4	25	50.0	50.0	58.0
5	21	42.0	42.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator ketiga yaitu Kedekatan lokasi dengan tempat kerja. ($X_{2.3}$) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 4 orang responden atau 8%, yang menyatakan setuju sebanyak 25 orang responden atau 50% atau dengan presentase 92% menyatakan setuju sampai sangat setuju, Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kedekatan lokasi dengan tempat kerja ($X_{2.3}$) adalah setuju, dengan jumlah 25 orang responden (50%).

sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 4 orang responden atau 8%. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kedekatan lokasi dengan tempat kerja ($X_{2.3}$) adalah setuju, dengan jumlah 25 orang responden atau 50%.

Tabel 4.17 Distribusi Frekuensi Indikator Lokasi ($X_{2.4}$)

Kedekatan lokasi dengan sekolah atau kampus	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	3	6.0	6.0	6.0
3	4	8.0	8.0	14.0
4	27	54.0	54.0	68.0
5	16	32.0	32.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator keempat yaitu Kedekatan lokasi dengan sekolah atau kampus. ($X_{2.4}$) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 16 orang responden atau 32%, yang menyatakan setuju sebanyak 27 orang responden atau 54% atau dengan presentase 86% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 4 orang responden atau 8% , yang menyatakan tidak setuju sebanyak 3 orang responden atau 6% atau dengan presentase 14% menyatakan ragu hingga tidak setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kedekatan lokasi dengan sekolah atau kampus ($X_{2.4}$) adalah setuju dengan jumlah 27 orang responden (54%).

Tabel 4.18 Distribusi Frekuensi Indikator Lokasi (X_{2,5})

Kedekatan lokasi dengan tempat hiburan	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	2	4.0	4.0	4.0
3	5	10.0	10.0	14.0
4	29	58.0	58.0	72.0
5	14	28.0	28.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator kelima yaitu Kedekatan lokasi dengan tempat hiburan. (X_{2,5}) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 14 orang responden atau 28%, yang menyatakan setuju sebanyak 29 orang responden atau 58% atau dengan presentase 87% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 5 orang responden atau 10%, yang menyatakan tidak setuju sebanyak 2 orang responden atau 4% atau dengan presentase 14% menyatakan ragu hingga tidak setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kedekatan lokasi dengan tempat hiburan. (X_{2,5}) adalah setuju dengan jumlah 29 orang responden (58%).

4.4.3 Variabel Bangunan (X₃)

Variabel bangunan terdiri 5 (Lima) indikator pernyataan yang diajukan kepada responden mengenai Bangunan, hasil dari distribusi frekuensinya dapat dilihat dalam Tabel 4.19 berikut:



Tabel 4.19 Distribusi Frekuensi Indikator Bangunan ($X_{3.1}$)

Kualitas bangunan terjamin.		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	10	20.0	20.0	20.0
	4	30	60.0	60.0	80.0
	5	10	20.0	20.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Pada Tabel 4.19 dapat diketahui bahwa dari 50 orang responden terdapat 10 orang responden atau 20% yang menyatakan sangat setuju tentang indikator Kualitas bangunan terjamin ($X_{3.1}$), yang menyatakan setuju sebanyak 30 orang responden 60% atau dengan presentase 80% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 10 orang responden atau 20%, Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kualitas bangunan terjamin ($X_{3.1}$) adalah setuju, dengan jumlah 30 orang responden (60%).

Tabel 4.20 Distribusi Frekuensi Indikator Bangunan ($X_{3.2}$)

Desain rumah menarik.		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	14	28.0	28.0	28.0
	4	27	54.0	54.0	82.0
	5	9	18.0	18.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator kedua yaitu Desain rumah menarik ($X_{3.2}$) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 9 orang responden atau 18%, yang menyatakan setuju sebanyak 27 orang responden 54% atau dengan presentase 72% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 14 orang responden atau 28%, Dengan

demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Desain rumah menarik ($X_{3,2}$) adalah setuju dengan jumlah 27 orang responden (18%).

Tabel 4.21 Distribusi Frekuensi Indikator Bangunan ($X_{3,3}$)

Daya tahan bangunan terjamin.	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	2.0	2.0	2.0
3	6	12.0	12.0	14.0
4	25	50.0	50.0	64.0
5	18	36.0	36.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

S

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator ketiga yaitu Daya tahan bangunan terjamin ($X_{3,3}$) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 18 orang responden atau 36% yang menyatakan setuju sebanyak 25 orang responden 50% atau dengan presentase 86% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 6 orang responden atau 12%, yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 responden 2% atau dengan presentase 14% menyatakan ragu hingga tidak setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Daya tahan bangunan terjamin ($X_{3,3}$) adalah Setuju, dengan jumlah 25 orang responden (50%).

Tabel 4.22 Distribusi Frekuensi Indikator Bangunan ($X_{3,4}$)

Sanitasi lancar	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	2	4.0	4.0	4.0
3	8	16.0	16.0	20.0
4	24	48.0	48.0	68.0
5	16	32.0	32.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator keempat yaitu Sanitasi lancar ($X_{3,4}$) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 15 orang responden atau 30%, yang menyatakan setuju sebanyak 24 orang responden 48% atau dengan presentase 78% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu – ragu sebanyak 8 orang responden atau 8%, yang menyatakan tidak setuju sebanyak 3 orang responden 6% atau dengan presentase 14% menyatakan ragu hingga tidak setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Sanitasi lancar ($X_{3,4}$) adalah setuju, dengan jumlah 24 orang responden (48%).

Tabel 4.23 Distribusi Frekuensi Indikator Bangunan ($X_{3,5}$)

Garasi untuk kendaraan luas.	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	2.0	2.0	2.0
3	9	18.0	18.0	20.0
4	26	52.0	52.0	72.0
5	14	28.0	28.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator ke lima yaitu Garasi untuk kendaraan luas ($X_{3,5}$) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 14 orang responden atau 28%, yang menyatakan setuju sebanyak 26 orang responden 52% atau dengan presentase 80% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu – ragu sebanyak 9 orang responden atau 18%, yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 orang responden 2% atau dengan presentase 20% menyatakan ragu hingga tidak setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Garasi untuk

kendaraan luas ($X_{3,4}$) adalah setuju, dengan jumlah 26 orang responden (52%).

4.4.4 Variabel Lingkungan (X_4)

Variabel lingkungan terdiri 4 (empat) indikator pernyataan yang diajukan kepada responden mengenai lingkungan, hasil dari distribusi frekuensinya dapat dilihat dalam Tabel 4.24 berikut:

Tabel 4.24 Distribusi Frekuensi Indikator Lingkungan ($X_{4,1}$)

Kondisi lingkungan bertetangga yang baik	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	7	14.0	14.0	14.0
4	26	52.0	52.0	66.0
5	17	34.0	34.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Pada Tabel 4.24 dapat diketahui bahwa dari 50 orang responden terdapat 17 orang responden atau 34% yang menyatakan sangat setuju tentang indikator Kondisi lingkungan bertetangga yang baik ($X_{4,1}$), yang menyatakan setuju sebanyak 26 orang responden 52% atau dengan presentase 86% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 7 orang responden atau 14%, Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kondisi lingkungan bertetangga yang baik ($X_{4,1}$) adalah setuju, dengan jumlah 26 orang responden (52%).



Tabel 4.25 Distribusi Frekuensi Indikator Lingkungan (X_{4.2})

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	11	22.0	22.0	22.0
4	29	58.0	58.0	80.0
5	10	20.0	20.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator kedua yaitu Kondisi jalan akses menuju perumahan yang baik (X_{4.2}) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 18 orang responden atau 36%, yang menyatakan setuju sebanyak 25 orang responden 50% atau dengan presentase 86% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 6 orang responden atau 12%, yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 responden 2% atau dengan presentase 14% menyatakan ragu hingga tidak setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kondisi jalan akses menuju perumahan yang baik (X_{4.2}) adalah setuju dengan jumlah 25 orang responden (50%).

Tabel 4.26 Distribusi Frekuensi Indikator Lingkungan (X_{4.3})

Tingkat keamanan perumahan yang terjamin	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	2.0	2.0	2.0
3	15	30.0	30.0	32.0
4	23	46.0	46.0	78.0
5	11	22.0	22.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator ketiga yaitu Tingkat keamanan perumahan yang terjamin (X_{4.3}) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 11 orang responden atau 22% yang menyatakan setuju

sebanyak 23 orang responden 46% atau dengan presentase 68% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 15 orang responden atau 30%, yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 orang responden 2% atau dengan presentase 32% menyatakan ragu hingga tidak setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Tingkat keamanan perumahan yang terjamin ($X_{4.3}$) adalah Setuju, dengan jumlah 23 orang responden (46%).

Tabel 4.27 Distribusi Frekuensi Indikator Lingkungan ($X_{4.4}$)

Kondisi saluran air selokan (diluar rumah) yang baik	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	2.0	2.0	2.0
3	7	14.0	14.0	16.0
4	28	56.0	56.0	72.0
5	14	28.0	28.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator keempat yaitu Kondisi saluran air selokan (diluar rumah) yang baik ($X_{4.4}$) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 14 orang responden atau 28%, yang menyatakan setuju sebanyak 28 orang responden 56% atau dengan presentase 84% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu – ragu sebanyak 7 orang responden atau 14%, yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 orang responden 2% atau dengan presentase 16% menyatakan ragu hingga tidak setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kondisi saluran air selokan (diluar rumah) yang baik ($X_{4.4}$) adalah sangat setuju, dengan jumlah 28 orang responden (56%).

4.4.5 Variabel Keputusan Pembelian (Y)

Variabel keputusan pembelian terdiri 4 (empat) indikator pernyataan yang diajukan kepada responden mengenai Keputusan Pembelian ini, hasil dari distribusi frekuensinya dapat dilihat dalam Tabel 4.28 berikut:

Tabel 4.28 Distribusi Frekuensi Indikator Keputusan Pembelian (Y₁)

Kesesuaian harga rumah mempengaruhi anda dalam pembelian rumah	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	2.0	2.0	2.0
3	5	10.0	10.0	12.0
4	28	56.0	56.0	68.0
5	16	32.0	32.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Pada Tabel dapat diketahui bahwa dari 50 orang responden, terdapat 16 orang responden atau 32% yang menyatakan sangat setuju Kesesuaian harga rumah mempengaruhi anda dalam pembelian rumah (Y₁), yang menyatakan setuju sebanyak 28 orang responden 56% atau dengan presentase 88% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 5 orang responden atau 10%, yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 orang responden 2% atau dengan presentase 12% menyatakan ragu hingga tidak setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kesesuaian harga rumah mempengaruhi anda dalam pembelian rumah (Y₁) adalah setuju dengan jumlah 28 orang responden (56%).

Tabel 4.29 Distribusi Frekuensi Indikator Keputusan Pembelian (Y₂)

Kedekatan lokasi perumahan dengan berbagai tempat tujuan mempengaruhi anda dalam membeli rumah	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	11	22.0	22.0	22.0
4	30	60.0	60.0	82.0
5	9	18.0	18.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator kedua yaitu Kedekatan lokasi perumahan dengan berbagai tempat tujuan mempengaruhi anda dalam membeli rumah (Y₂) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 9 orang responden atau 18%, yang menyatakan setuju sebanyak 30 orang responden 60% atau dengan presentase 78% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu -ragu sebanyak 11 orang responden atau 22%, Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kedekatan lokasi perumahan dengan berbagai tempat tujuan mempengaruhi anda dalam membeli rumah (Y₂) adalah setuju dengan jumlah 30 orang responden (60%)

Tabel 4.30 Distribusi Frekuensi Indikator Keputusan Pembelian (Y₃)

Kualitas dan desain bangunan rumah mempengaruhi anda dalam membeli rumah	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	2.0	2.0	2.0
3	15	30.0	30.0	32.0
4	26	52.0	52.0	84.0
5	8	16.0	16.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator ketiga yaitu Kualitas dan desain bangunan rumah mempengaruhi anda dalam membeli rumah (Y₃) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 8 orang responden atau 16%, yang menyatakan setuju sebanyak 26 orang responden 52% atau dengan presentase 68% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 15 orang responden atau 30%, yang menyatakan tidak setuju sebanyak 1 orang responden 2% atau dengan presentase 32% menyatakan ragu hingga tidak setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kualitas dan desain bangunan rumah mempengaruhi anda dalam membeli rumah (Y₃) adalah setuju dengan jumlah 26 orang responden (52%).

Tabel 4.31 Distribusi Frekuensi Indikator Keputusan Pembelian (Y₄)

Kondisi lingkungan perumahan mempengaruhi anda dalam membeli rumah		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	4.0	4.0	4.0
	3	9	18.0	18.0	22.0
	4	30	60.0	60.0	82.0
	5	9	18.0	18.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Untuk indikator keempat yaitu Kondisi lingkungan perumahan mempengaruhi anda dalam membeli rumah. (Y₄) dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan sangat setuju sebanyak 9 orang responden atau 18%, yang menyatakan setuju sebanyak 30 orang responden 60% atau dengan presentase 78% menyatakan setuju sampai sangat setuju, yang menyatakan ragu-ragu sebanyak 9 orang responden atau 18%, yang menyatakan tidak setuju sebanyak 2 orang responden 4% % atau dengan presentase 22%

menyatakan ragu hingga tidak setuju. Dengan demikian frekuensi jawaban terbanyak untuk indikator Kondisi lingkungan perumahan mempengaruhi anda dalam membeli rumah (Y_4) adalah setuju dengan jumlah 30 orang responden (60%).

Keterangan :

SS = Sangat Setuju (5) TS = Tidak Setuju (2)

S = Setuju (4) STS = Sangat Tidak Setuju (1)

RR = Ragu-ragu (3)

Berdasarkan 4.28, sampai 4.31 tentang keputusan pembelian Perumahan di Kabupaten Gresik, tanggapan responden menunjukkan dari masing-masing item pertanyaan yang diajukan adalah tinggi. Jadi masing-masing variabel sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah dengan nilai indeks yang tinggi seperti kesesuaian harga rumah, kedekatan lokasi rumah dengan berbagai tempat tujuan, kualitas dan desain bangunan rumah yang bagus, dan kondisi lingkungan perumahan yang baik semuanya mempunyai nilai indeks yang tinggi.

4.5 Analisis Data dan Interpretasi (Analisis Regresi Linier Berganda)

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dengan menggunakan program SPSS 18.0 *for Windows*. Variabel bebas tersebut terdiri dari variabel Harga (X_1), Lokasi X_2), Bangunan (X_3), dan Lingkungan (X_4) sedangkan variabel terikatnya adalah Keputusan Pembelian (Y). Hasil regresi dapat dilihat pada Tabel 4.32

4.5.1 Pengujian Secara Bersama-Sama (uji F)

Uji F dalam penelitian ini menggunakan uji ANOVA. Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel Harga (X_1), Lokasi (X_2), Bangunan (X_3), dan Lingkungan (X_4) secara bersama - sama terhadap variabel Y.

Hasil perhitungan uji F dapat dilihat pada tabel 4.32 berikut ini :

Tabel 4.32 Rekapitulasi Hasil Uji F (ANOVA^b)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	118.642	4	29.660	24.102	.000 ^a
Residual	55.378	45	1.231		
Total	174.020	49			

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Berdasarkan table 4.32 diatas pengujian hepotesis model regresi secara simultan atau serentak menggunakan uji F. dalam table uji F/ Anova,

Berdasarkan Tabel 4.32 diketahui nilai $F_{hitung} = 24.102 > F_{tabel} = 2.588$ dengan signifikansi F sebesar 0,000 ($p < 0,05$) sehingga H_0 ditolak. Hal ini berarti bahwa variabel bebas (X) secara bersama-sama atau secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Proses variabel terikat (Y).

Tabel 4.33 Rekapitulasi Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.826 ^a	.682	.653	1.109

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Nilai R^2 yang diperoleh 0,653, artinya keragaman variabel predictor bebas dapat menjelaskan 65,3% keragaman total Variabel terikat Y,

sedangkan sisanya (100%-65,3%) sekitar sebesar 34,7% dijelaskan variabel predictor lain yang tidak disertakan dalam penelitian ini dan faktor error.

Besarnya kontribusi variabel Bebas dapat dilihat dari nilai *R Square* yaitu sebesar 0,682. Hal ini berarti bahwa kemampuan variabel-variabel bebas memberikan pengaruh (kontribusi) terhadap Variabel terikat adalah sebesar 68,2%. sedangkan sisanya sebesar 31,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Selanjutnya dari analisis tersebut dapat dibuat persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 0,826 + 0,440 X_1 + 0,299 X_2 + 0,281 X_3 - 0,260 X_4$$

4.5.2 Pengujian Secara Parsial (Uji t)

Untuk mengetahui pengaruh signifikan variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat serta untuk mengetahui variabel manakah yang paling dominan maka digunakan uji t dan koefisien beta yang telah distandarisasi. Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan antara probabilitas sig.t dengan α atau nilai signifikansi $< 0,05$. bila probabilitas $t_{hitung}(p < 0,05)$ maka H_0 ditolak, yang berarti bahwa variabel bebas secara signifikan berpengaruh terhadap variabel terikat. Taraf signifikansi yang digunakan adalah $\alpha = 0,05$. Secara parsial pengujiannya dapat dijelaskan sebagai berikut :



Tabel 4.34 Rekapitulasi Hasil Uji Regresi

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients		
				Beta		
1	(Constant)	-9.479	2.991		-3.170	.003
	X1	.440	.090	.517	4.876	.000
	X2	.299	.081	.324	3.686	.001
	X3	.281	.082	.357	3.445	.001
	X4	.260	.083	.267	3.139	.003

Sumber : Data Primer diolah (2013)

Berdasarkan tabel tersebut hasil analisis regresi dan koefisien determinasi dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Pengaruh Harga (X_1) terhadap Keputusan Pembelian (Y)

Dari hasil perhitungan secara parsial, variabel Harga (X_1) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,440. Sedangkan hasil uji t diperoleh nilai t hitung = 4,876 dengan tingkat signifikan sebesar 0,000. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, nilai signifikansi tersebut berada dibawah taraf 5% dan t hitung sebesar $4,876 > t \text{ tabel} = 2.014$. Yang artinya terdapat pengaruh positif yang signifikan pada variabel Harga (X_1) terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y). Dengan demikian, H_0 ditolak dan H_A diterima sehingga hipotesis pertama diterima yaitu semakin baik penerapan harga rumah, maka semakin tinggi keputusan pembelian.

2. Pengaruh Lokasi (X_2) terhadap Keputusan Pembelian

Dari hasil perhitungan secara parsial, variabel Lokasi (X_2) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,299. Sedangkan hasil

uji t diperoleh nilai t hitung = 3,686 dengan tingkat signifikan sebesar 0,001. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, nilai signifikansi tersebut berada dibawah taraf 5% dan t hitung sebesar $3,686 > t \text{ tabel} = 2.014$. Yang artinya terdapat pengaruh positif yang signifikan pada variabel Lokasi (X_2) terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y). Dengan demikian, H_0 ditolak dan H_A diterima sehingga hipotesis kedua diterima yaitu semakin strategis lokasi rumah, maka semakin tinggi keputusan pembelian.

3. Pengaruh bangunan (X_3) terhadap Keputusan Pembelian

Dari hasil perhitungan secara parsial, variabel Bangunan (X_3) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,281. Sedangkan hasil uji t diperoleh nilai t hitung = 3,445 dengan tingkat signifikan sebesar 0,001. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, nilai signifikansi tersebut berada dibawah taraf 5% dan t hitung sebesar $3,445 > t \text{ tabel} = 2.014$. Yang artinya terdapat pengaruh positif yang signifikan pada variabel Bangunan (X_3) terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y). Dengan demikian, H_0 ditolak dan H_A diterima sehingga hipotesis ketiga diterima yaitu semakin baik bangunan rumah, maka semakin tinggi keputusan pembelian.

4. Pengaruh Lingkungan (X_4) terhadap Keputusan Pembelian

Dari hasil perhitungan secara parsial, variabel Lingkungan (X_4) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,260. Sedangkan hasil uji t diperoleh nilai t hitung = 3,139 dengan tingkat

signifikan sebesar 0,003. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, nilai signifikansi tersebut berada dibawah taraf 5% dan t hitung sebesar $3,139 > t$ tabel = 2.014. Yang artinya terdapat pengaruh positif yang signifikan pada variabel Lingkungan (X_4) terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y). Dengan demikian, H_0 ditolak dan H_A diterima sehingga hipotesis keempat diterima yaitu semakin baik kondisi lingkungan rumah, maka semakin tinggi keputusan pembelian.

Dengan demikian pada tabel 4.34 bahwa variabel Harga (X_1) merupakan variabel paling berpengaruh terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y). Berdasarkan hasil uji regresi parsial (Uji t) dapat disimpulkan bahwa terbukti karena variabel Harga (X_1) mempunyai pengaruh yang dominan terhadap variabel Keputusan Pembelian (Y). Hal ini dapat ditunjukkan dengan hasil koefisien regresi (B) terbesar yaitu sebesar 0,440.

4.6 Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel harga mempunyai pengaruh terbesar terhadap keputusan pembelian. Khususnya mengenai jangka waktu kredit yang lama / panjang, hal itu terlihat dari nilai indeks yang tertinggi pada variabel harga. Hal itu memberikan indikasi bahwa penerapan harga yang tepat pada Perumahan di Kabupaten Gresik merupakan faktor penting dalam keputusan pembelian. Hal itu berarti hipotesis pertama diterima yaitu semakin baik penerapan harga rumah, maka semakin tinggi keputusan pembelian. Berdasarkan hasil analisis regresi dan uji t dapat diketahui bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap

keputusan pembelian. Sehingga hipotesis pertama diterima serta bisa mendukung penelitian ini.

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel lokasi mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian. Khususnya mengenai kedekatan lokasi dengan sarana transportasi umum, hal itu terlihat dari nilai indeks yang tinggi pada variabel lokasi. Hal itu memberikan indikasi bahwa Kabupaten Gresik merupakan lokasi yang tepat dan strategis untuk hunian dikarenakan lokasinya yang dekat dengan sarana transportasi umum, tempat rekreasi, tempat bekerja, sekolahan, dan tempat hiburan. Oleh karena itu lokasi merupakan faktor penting dalam keputusan pembelian rumah. Hal itu berarti hipotesis kedua diterima yaitu semakin strategis lokasi rumah, maka semakin tinggi keputusan pembelian. Berdasarkan hasil analisis regresi dan uji t dapat diketahui bahwa lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel bangunan mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian. Khususnya mengenai kualitas bangunan yang baik, hal itu terlihat dari nilai indeks yang tinggi pada variabel bangunan. Kualitas bangunan yang baik dengan pemilihan bahan bangunan yang baik pula, merupakan salah satu daya tarik bagi responden. Hal itu kondisi bangunan yang baik juga berpengaruh penting dalam keputusan pembelian rumah. Hal itu berarti hipotesis ketiga diterima yaitu semakin baik bangunan rumah, maka semakin tinggi keputusan pembelian.

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel lingkungan mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian. Khususnya mengenai

kondisi jalan perumahan yang baik, hal itu terlihat dari nilai indeks yang tinggi pada variabel lingkungan. Kondisi jalan keluar-masuk yang mulus menjadi daya tarik bagi responden. Hal itu memberikan gambaran bahwa kondisi lingkungan yang baik di Kabupaten Gresik turut serta merupakan faktor penting dalam keputusan pembelian rumah. Hal itu berarti semakin baik kondisi lingkungan rumah, maka semakin tinggi keputusan pembelian.

BAB V

PENUTUP

2.4 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang mengkaji tentang pengaruh Analisa Faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam Membeli rumah, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil Uji F yang dilakukan dengan analisis regresi linier berganda, dapat diketahui bahwa variabel bebas yaitu Harga (X_1), Lokasi (X_2), Bangunan (X_3), dan Lingkungan (X_4) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y). Dengan diperoleh nilai F hitung sebesar $24,102 > F \text{ tabel} = 2.588$, dengan tingkat signifikansi sebesar $0,000 (p < 0,05)$. Hasil analisis ini juga ditunjukkan dari nilai *R Square* yaitu sebesar $0,682$ secara bersama-sama juga memberikan kontribusi terhadap Keputusan Pembelian.
2. Berdasarkan hasil uji t variabel bebas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y). Dengan melihat variabel Harga (X_1) dengan t_{hitung} sebesar $4,876 > t \text{ tabel} = 2.014$, koefisien regresi (B) sebesar $0,440$, Lokasi (X_2) dengan t_{hitung} sebesar $3,686 > t \text{ tabel} = 2.014$, koefisien regresi (B) sebesar $0,299$, Bangunan (X_3) dengan t_{hitung} sebesar $3,445 > t \text{ tabel} = 2.014$, koefisien regresi (B) sebesar $0,281$, dan Variabel Lingkungan (X_4) dengan t_{hitung} sebesar $3,139 > t \text{ tabel} = 2.014$, dengan koefisien regresi (B) sebesar $0,260$, yang semuanya mempunyai

tingkat signifikansi sebesar 0,000-0,001 ($p < 0.05$) dan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian.

3. Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda menunjukkan bahwa variabel yang memiliki pengaruh paling besar (dominan) dan signifikansi terbesar terhadap keputusan pembelian adalah variabel harga dengan koefisien sebesar 0,440 dibandingkan dengan variabel Lokasi (X_2) sebesar 0,299, Bangunan (X_3) sebesar 0,281, sedangkan Lingkungan (X_4) sebesar 0,260.

2.5 Saran

1. Pengembang / Developer perlu mengusulkan kepada pemerintah kabupaten Gersik untuk membuka trayek atau penambahan alat transportasi umum yang menuju keberbagai lokasi, melihat kondisi yang sekarang alat transportasi yang menuju keberbagai lokasi masih kurang memadai.
2. Pada penelitian selanjutnya, hendaknya mampu memberikan tambahan positif, khususnya pengembangan variabel – variabel yang sudah ada dengan menambahkan variabel yang belum ada dalam penelitian ini. Tambahan juga dapat berupa teori yang mendukung dan memperkuat penelitian agar masing-masing variabel khususnya berkaitan dengan Harga, Lokasi, Bangunan, dan Lingkungan. Sehingga apa yang menjadi kekurangan dalam penelitian ini dapat diperbaiki dalam penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abadi Adib, 2001, "*Menuju Lingkungan Perumahan Perkotaan yang Berkualitas.*"
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Revisi V. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Efendi, 1996, "Analisa Lima Faktor Terhadap Pembelian Rumah Sederhana dan Sangat Sederhana."
- Kotler, Philip, 2002, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Milenium, Jilid 3, Penerbit Prenhallindo: Jakarta.
- Prawoto, A. (2003). *Teori dan Praktek Penilaian Properti*. BPFE-Yogyakarta.
- Ramsland, M.O.Jr. and Markham, D.E.(1998). "*Market-Supported Adjustments Using Multiple Regression Analysis*". The Appraisal Journal.
- Simamora, Bilson. 2004. *Riset Pemasaran Falsafah, Teori, dan Aplikasi*. Jakarta: Salemba Empat
- Singarimbun, Masri dan sofian Effendi (Ed). 2006. *Metode Penelitian Survai*. Jakarta: LP3ES.
- Sugiyono, (2011). *Statistika untuk Penelitian*. ALFABETA. Bandung
- Wijayanto, Andi (2010). *Analisis Regresi Linear Berganda*. UNDIP. Semarang.
- www.google.com <http://www.surabayapagi.com/index.php>

LAMPFRAN

LAMPIRAN 1

Kuesioner Penelitian



KUESIONER PENELITIAN

Hal : Permohonan Pengisian Angket/Kuesioner

Judul Skripsi : Analisa Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Konsumen Dalam Pembelian Rumah Type Menengah

Kepada Yth : Bapak/Ibu/Saudara/Saudari Konsumen Perumahan Kabupaten Gresik

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan adanya penelitian yang saya lakukan dengan judul “**Analisa Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Konsumen Dalam Pembelian Rumah Type Menengah**” yang dilaksanakan di Kabupaten Gresik, maka saya mohon kesediaan anda untuk meluangkan waktu menjawab dan memberikan penilaian terhadap daftar pernyataan sesuai dengan hasil pengamatan Bapak/Ibu/Sdr. Angket ini semata-mata hanya untuk kepentingan ilmiah, untuk itu mohon dijawab dengan jujur karena jawaban yang anda berikan akan dijamin kerahasiaannya dan tidak dipublikasikan.

Kesediaan anda merupakan bantuan yang sangat besar artinya bagi terselesaikannya penelitian ini. Sebelumnya saya ucapkan banyak terima kasih.

Peneliti

Halili
07.21.064

Mengetahui

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Ir. H. Edi Hargono. D. P., MS

Ir. Tiong Iskandar, MT



INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
Jl. Bend. Sigura-gura no. 2 Malang

No: (diisi peneliti)

ANALISA FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSUMEN
DALAM PEMBELIAN RUMAH TYPE MENENGAH

Peneliti : HALILI (07.21.064)

- I. Identitas Responden :
- Nama :
- Usia :
- Jenis kelamin :
- Pekerjaan :
- a. Wirausaha b. Karyawan c. dll

II. Petunjuk Pengisian Angket/Kuesioner

- Mohon dengan hormat bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk memberikan nilai terhadap setiap butir pernyataan sesuai dengan pertimbangan tentang alasan anda memilih perumahan di Kabupaten Gresik.
- Beri tanda (\checkmark) pada jawaban yang paling sesuai dengan pilihan anda.
- Keterangan : SS : Sangat Setuju S : Setuju
R : Ragu-ragu TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju





INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
Jl. Bend. Sigura-gura no. 2 Malang

No	Pernyataan	Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
	Harga (X₁)					
	Harga yang diberikan oleh pihak developer sesuai dengan kemampuan.					
	Harga rumah sesuai dengan kualitas bangunan					
	Kesesuaian harga melalui uang muka yang ringan.					
	Kesesuaian harga melalui jangka waktu kredit yang lama/panjang.					
	Cara pembayarannya cukup mudah.					

No	Pernyataan	Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
	Lokasi (X₂)					
	Kedekatan lokasi dengan sarana transportasi umum.					
	Kedekatan lokasi dengan tempat rekreasi.					
	Kedekatan lokasi dengan tempat kerja.					
	Kedekatan lokasi dengan sekolah atau kampus.					
	Kedekatan lokasi dengan tempat hiburan.					

No	Pernyataan	Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
	Bangunan (X₃)					
	Kualitas bangunan terjamin.					
	Desain rumah menarik.					
	Daya tahan bangunan terjamin.					
	Sanitasi lancar.					
	Garasi untuk kendaraan luas.					

No	Pernyataan	Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
	Lingkungan (X₄)					
	Kondisi lingkungan bertetangga yang baik (Antar sesama penghuni).					
	Kondisi jalan akses menuju perumahan yang baik.					
	Tingkat keamanan perumahan yang terjamin.					
	Kondisi saluran air selokan (diluar rumah) yang baik.					

No	Pernyataan	Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
	Keputusan Pembelian (Y)					
	Kesesuaian harga rumah mempengaruhi anda dalam pembelian rumah.					
	Kedekatan lokasi perumahan dengan berbagai tempat tujuan mempengaruhi anda dalam membeli rumah.					
	Kualitas dan desain bangunan rumah mempengaruhi anda dalam membeli rumah.					
	Kondisi lingkungan perumahan mempengaruhi anda dalam membeli rumah.					

Malang, Desember 2012

()



LAMPIRAN 2

Rekapitulasi Jawaban Responden

Lampiran 2
Rekapitulasi jawaban pada 50 orang responden

NO	X11	X12	X13	X14	X15	X1	X21	X22	X23	X24	X25	X3	X31	X32	X33	X34	X35	X4	X41	X42	X43	X44	X4	Y1	Y2	Y3	Y4	Y	
1	5	5	5	5	5	4	4	4	4	3	2	3	4	5	5	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	19
2	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20
3	4	5	5	5	5	4	4	4	4	3	2	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	17
4	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	2	3	4	4	5	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	16
5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	20
6	5	5	4	5	4	4	4	5	4	3	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	18
7	5	4	3	4	5	4	4	3	4	4	4	4	3	4	5	5	5	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	14
8	5	4	4	4	3	5	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	14
9	4	4	4	4	4	4	3	4	4	2	3	3	4	4	4	3	3	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	15
10	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	5	5	2	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	2	12
11	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	11
12	5	4	5	5	4	4	4	3	2	3	3	4	4	4	5	5	5	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	12
13	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	13
14	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	16
15	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	16
16	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	16
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	17
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	18
19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	19
20	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20
21	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	17
22	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	17
23	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	16
24	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	18
25	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	16
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	16
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	16
29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	17
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	16
31	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	15

Lampiran 2

Rekapitulasi jawaban pada 50 orang responden

32	3	3	4	5	4	19	5	4	5	4	5	5	5	23	4	3	3	4	4	4	4	17	5	4	5	3	17	4	4	3	4	4	15
33	5	4	4	4	4	21	4	4	4	4	5	21	4	21	4	4	4	4	3	4	4	19	4	3	4	4	14	3	4	4	4	15	
34	3	4	3	3	4	17	4	5	5	4	4	22	3	22	3	4	4	3	4	3	4	18	5	4	4	5	17	3	3	4	4	14	
35	3	3	4	4	4	18	5	5	4	4	5	23	3	23	3	3	4	4	4	3	3	17	4	5	4	3	16	4	3	3	4	14	
36	5	5	4	5	4	23	3	3	4	4	5	19	4	19	4	5	4	4	4	4	4	22	4	3	4	4	15	4	4	5	5	18	
37	4	3	3	3	4	17	5	4	5	4	4	22	3	22	3	3	4	2	3	3	3	15	4	5	3	4	16	4	3	3	4	14	
38	5	4	5	4	5	23	5	4	4	3	3	20	4	20	4	3	4	5	5	5	5	21	4	5	4	3	16	5	4	3	4	16	
39	5	4	4	3	4	20	4	3	5	5	3	20	5	20	5	5	5	5	5	5	5	25	3	4	3	5	15	4	3	3	3	13	
40	3	3	4	3	5	18	4	4	4	4	5	21	4	21	4	5	5	5	4	4	4	23	4	4	4	4	16	5	4	5	3	17	
41	4	5	4	4	5	22	3	4	5	4	4	18	3	18	3	4	4	3	4	4	4	18	5	4	3	5	17	3	3	4	4	14	
42	5	4	5	4	4	22	4	3	4	4	3	18	4	18	4	4	5	5	5	5	5	23	4	4	4	4	16	5	4	4	5	17	
43	5	4	4	5	4	22	5	5	5	5	4	24	5	24	5	4	3	4	4	4	4	20	4	4	3	4	15	4	5	4	3	16	
44	3	5	4	3	5	20	5	5	5	5	5	24	3	24	3	4	4	4	4	5	5	20	4	4	3	4	15	4	3	4	4	15	
45	5	4	4	5	4	22	4	4	4	3	4	19	5	19	5	3	4	4	4	5	5	21	3	4	4	4	15	4	5	3	4	16	
46	4	3	4	5	5	21	5	5	4	4	5	23	5	23	5	4	3	4	4	4	4	20	3	3	4	4	14	4	5	4	3	16	
47	4	5	3	3	4	19	4	4	4	4	5	21	4	21	4	3	5	3	5	5	5	20	4	3	3	4	14	3	4	3	5	15	
48	4	4	4	4	5	21	5	5	4	4	5	23	3	23	3	4	4	5	4	4	4	20	4	4	5	5	18	5	3	4	4	16	
49	3	4	5	2	3	17	3	5	4	4	5	21	3	21	3	4	5	4	4	3	3	19	4	3	3	4	14	4	3	2	3	12	
50	3	4	3	5	4	19	4	4	4	4	4	20	4	20	4	3	4	3	4	4	4	18	5	4	4	4	17	3	4	3	4	14	

LAMPIRAN 3

Frekuensi Jawaban Responden

Lampiran 3

Frekuensi Jawaban Responden

X1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	11	22.0	22.0	22.0
	4	24	48.0	48.0	70.0
	5	15	30.0	30.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	6	12.0	12.0	12.0
	4	30	60.0	60.0	72.0
	5	14	28.0	28.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X1.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	7	14.0	14.0	14.0
	4	30	60.0	60.0	74.0
	5	13	26.0	26.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X1.4

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	9	18.0	18.0	20.0
	4	21	42.0	42.0	62.0
	5	19	38.0	38.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X1.5

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	2	4.0	4.0	6.0
	4	27	54.0	54.0	60.0
	5	20	40.0	40.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X2.1

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	3	5	10.0	10.0	10.0
	4	30	60.0	60.0	70.0
	5	15	30.0	30.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	5	10.0	10.0	10.0
	4	29	58.0	58.0	68.0
	5	16	32.0	32.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	4	8.0	8.0	8.0
	4	25	50.0	50.0	58.0
	5	21	42.0	42.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X2.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	3	6.0	6.0	6.0
	3	4	8.0	8.0	14.0
	4	27	54.0	54.0	68.0
	5	16	32.0	32.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X2.5

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	2	2	4.0	4.0	4.0
	3	5	10.0	10.0	14.0
	4	29	58.0	58.0	72.0
	5	14	28.0	28.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X3.1

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	3	10	20.0	20.0	20.0
	4	30	60.0	60.0	80.0
	5	10	20.0	20.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X3.2

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	3	14	28.0	28.0	28.0
	4	27	54.0	54.0	82.0
	5	9	18.0	18.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X3.3

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	6	12.0	12.0	14.0
	4	25	50.0	50.0	64.0
	5	18	36.0	36.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X3.4

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	2	2	4.0	4.0	4.0
	3	8	16.0	16.0	20.0
	4	24	48.0	48.0	68.0
	5	16	32.0	32.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X3.5

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	9	18.0	18.0	20.0
	4	26	52.0	52.0	72.0
	5	14	28.0	28.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X4.1

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	3	7	14.0	14.0	14.0
	4	26	52.0	52.0	66.0
	5	17	34.0	34.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X4.2

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	3	11	22.0	22.0	22.0
	4	29	58.0	58.0	80.0
	5	10	20.0	20.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X4.3

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	15	30.0	30.0	32.0
	4	23	46.0	46.0	78.0
	5	11	22.0	22.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

X4.4

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	7	14.0	14.0	16.0
	4	28	56.0	56.0	72.0
	5	14	28.0	28.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Y1

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	5	10.0	10.0	12.0
	4	28	56.0	56.0	68.0
	5	16	32.0	32.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Y2

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	3	11	22.0	22.0	22.0
	4	30	60.0	60.0	82.0
	5	9	18.0	18.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Y3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	2.0	2.0	2.0
	3	15	30.0	30.0	32.0
	4	26	52.0	52.0	84.0
	5	8	16.0	16.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Y4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	4.0	4.0	4.0
	3	9	18.0	18.0	22.0
	4	30	60.0	60.0	82.0
	5	9	18.0	18.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

**MILIK
PERPUSTAKAAN
ITN MALANG**

LAMPIRAN 4

Uji Validitas dan Realibilitas

Lampiran 4

Uji Validitas dan Reliabilitas

Correlations Harga (X₁)

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1
X1.1	Pearson Correlation	1	.336*	.293*	.298*	.204	.660**
	Sig. (2-tailed)		.017	.039	.036	.156	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X1.2	Pearson Correlation	.336*	1	.371**	.239	.275	.649**
	Sig. (2-tailed)	.017		.008	.095	.053	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X1.3	Pearson Correlation	.293*	.371**	1	.330*	.303*	.678**
	Sig. (2-tailed)	.039	.008		.019	.032	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X1.4	Pearson Correlation	.298*	.239	.330*	1	.254	.681**
	Sig. (2-tailed)	.036	.095	.019		.075	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X1.5	Pearson Correlation	.204	.275	.303*	.254	1	.607**
	Sig. (2-tailed)	.156	.053	.032	.075		.000
	N	50	50	50	50	50	50
X1	Pearson Correlation	.660**	.649**	.678**	.681**	.607**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	50	50	50	50	50	50

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



Correlations Lokasi (X₂)

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.317*	.194	.118	.458**	.621**
	Sig. (2-tailed)		.025	.178	.414	.001	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X2.2	Pearson Correlation	.317*	1	.173	.236	.221	.610**
	Sig. (2-tailed)	.025		.231	.100	.123	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X2.3	Pearson Correlation	.194	.173	1	.406**	.146	.628**
	Sig. (2-tailed)	.178	.231		.003	.311	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X2.4	Pearson Correlation	.118	.236	.406**	1	.153	.623**
	Sig. (2-tailed)	.414	.100	.003		.289	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X2.5	Pearson Correlation	.458**	.221	.146	.153	1	.623**
	Sig. (2-tailed)	.001	.123	.311	.289		.000
	N	50	50	50	50	50	50
X2	Pearson Correlation	.621**	.610**	.628**	.623**	.623**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	50	50	50	50	50	50

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations Bangunan (X₃)

Correlations

	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3
X3.1 Pearson Correlation	1	.330*	.132	.278	.389**	.614**
Sig. (2-tailed)		.019	.362	.051	.005	.000
N	50	50	50	50	50	50
X3.2 Pearson Correlation	.330*	1	.372**	.427**	.175	.693**
Sig. (2-tailed)	.019		.008	.002	.224	.000
N	50	50	50	50	50	50
X3.3 Pearson Correlation	.132	.372**	1	.495**	.129	.665**
Sig. (2-tailed)	.362	.008		.000	.373	.000
N	50	50	50	50	50	50
X3.4 Pearson Correlation	.278	.427**	.495**	1	.198	.744**
Sig. (2-tailed)	.051	.002	.000		.169	.000
N	50	50	50	50	50	50
X3.5 Pearson Correlation	.389**	.175	.129	.198	1	.569**
Sig. (2-tailed)	.005	.224	.373	.169		.000
N	50	50	50	50	50	50
X3 Pearson Correlation	.614**	.693**	.665**	.744**	.569**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
N	50	50	50	50	50	50

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



Correlations Lingkungan (X₄)

Correlations

		X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4
X4.1	Pearson Correlation	1	.335*	.362**	.302*	.706**
	Sig. (2-tailed)		.017	.010	.033	.000
	N	50	50	50	50	50
X4.2	Pearson Correlation	.335*	1	.318*	.137	.647**
	Sig. (2-tailed)	.017		.024	.344	.000
	N	50	50	50	50	50
X4.3	Pearson Correlation	.362**	.318*	1	.321*	.747**
	Sig. (2-tailed)	.010	.024		.023	.000
	N	50	50	50	50	50
X4.4	Pearson Correlation	.302*	.137	.321*	1	.633**
	Sig. (2-tailed)	.033	.344	.023		.000
	N	50	50	50	50	50
X4	Pearson Correlation	.706**	.647**	.747**	.633**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	50	50	50	50	50

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



Correlations Keputusan Pembelian (Y)

		Correlations				
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y
Y1	Pearson Correlation	1	.295*	.354*	.152	.647**
	Sig. (2-tailed)		.038	.012	.293	.000
	N	50	50	50	50	50
Y2	Pearson Correlation	.295*	1	.384**	.302*	.709**
	Sig. (2-tailed)	.038		.006	.033	.000
	N	50	50	50	50	50
Y3	Pearson Correlation	.354*	.384**	1	.285*	.748**
	Sig. (2-tailed)	.012	.006		.045	.000
	N	50	50	50	50	50
Y4	Pearson Correlation	.152	.302*	.285*	1	.635**
	Sig. (2-tailed)	.293	.033	.045		.000
	N	50	50	50	50	50
Y	Pearson Correlation	.647**	.709**	.748**	.635**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	50	50	50	50	50

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



Reliability Harga (X₁)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	50	100.0
	Excluded ^a	0	.0
Total		50	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.666	5

Lokasi (X₂)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	50	100.0
	Excluded ^a	0	.0
Total		50	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.608	5

Bangunan (X₃)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	50	100.0
	Excluded ^a	0	.0
Total		50	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.673	5

Lingkungan (X₄)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	50	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	50	100.0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.627	4

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Keputusan Pembelian (Y)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	50	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	50	100.0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.624	4

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.



LAMPIRAN 5

Regresi Linier Berganda

Lampiran 5
Regresi Berganda

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X4, X3, X2, X1 ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.826 ^a	.682	.653	1.109

a. Predictors: (Constant), X4, X3, X2, X1

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	118.642	4	29.660	24.102	.000 ^a
	Residual	55.378	45	1.231		
	Total	174.020	49			

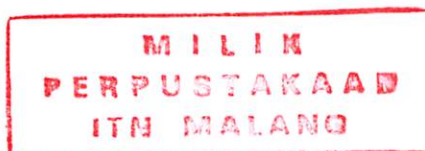
a. Predictors: (Constant), X4, X3, X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-9.479	2.991		-3.170	.003
	X1	.440	.090	.517	4.876	.000
	X2	.299	.081	.324	3.686	.001
	X3	.281	.082	.357	3.445	.001
	X4	.260	.083	.267	3.139	.003

a. Dependent Variable: Y



LAMPIRAN 6

Berkas Kelengkapan Skripsi



PERKUMPULAN PENGELOLA PENDIDIKAN UMUM DAN TEKNOLOGI NASIONAL MALANG
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER TEKNIK

PT. BNI (PERSERO) MALANG
* BANK NIAGA MALANG

Kampus I : Jl. Bendungan Sigura-gura No. 2 Telp. (0341) 551431 (Hunting), Fax. (0341) 553015 Malang 65145
Kampus II : Jl. Raya Karanglo, Km 2 Telp. (0341) 417636 Fax. (0341) 417634 Malang

Nomor : ITN- 0105.16/21/B/TA/II/Gnp 2012
Lampiran : -
Perihal : **Bimbingan Skripsi**

01 Mei 2012

Kepada Yth : **Bpk./ Ibu Ir. Tiong Iskandar, MT**
Dosen Institut Teknologi Nasional Malang

Di -

MALANG

Dengan Hormat,

Bersama ini kami beritahukan, bahwa sesuai dengan kesediaan saudara/i. atas permohonan dari Mahasiswa :

Nama : **Halili**
Nim : **07 21 064**
Prodi : **Teknik Sipil (S-1)**

Untuk dapat Membimbing Skripsi dan Mendampingi Seminar Skripsi dengan judul :
"Model Penilaian Harga Jual Rumah Type 38-40 Berdasarkan Analisis Regresi".

Maka dengan ini kami menugaskan Saudara sebagai dosen pembimbing Skripsi.

Waktu penyelesaian Skripsi tersebut selama 6 (Enam) bulan terhitung mulai tanggal :
01 Mei 2012 s/d 30 Oktober 2012. Apabila melebihi batas waktu yang telah di tentukan tetapi belum selesai, maka mahasiswa yang bersangkutan wajib memperpanjang masa bimbingannya.

Demikian atas perhatiannya kami di sampaikan banyak terima kasih.

Ketua Program Studi Teknik Sipil (S-1)
Fakultas Teknik Sipil & Perencanaan



Ir. H. Hirijanto, MT
NIP. 101 88 00182

Tembusan Kepada Yth :
1. Arsip.



PERKUMPULAN PENGELOLA PENDIDIKAN UMUM DAN TEKNOLOGI NASIONAL MALANG
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER TEKNIK

PT. BNI (PERSERO) MALANG
BANK NIAGA MALANG

Kampus I : Jl. Bendungan Sigura-gura No. 2 Telp. (0341) 551431 (Hunting), Fax. (0341) 553015 Malang 65145
Kampus II : Jl. Raya Karanglo, Km 2 Telp. (0341) 417636 Fax. (0341) 417634 Malang

Nomor : ITN- 0105.16/21/B/TA/II/Gnp 2012
Lampiran : -
Perihal : Bimbingan Skripsi

01 Mei 2012

Kepada Yth : Bpk./ Ibu Ir. H. Edi Hargono D. P., MS
Dosen Institut Teknologi Nasional Malang

Di -

MALANG

Dengan Hormat,

Bersama ini kami beritahukan, bahwa sesuai dengan kesediaan saudara/i. atas permohonan dari Mahasiswa :

Nama : Halili
Nim : 07 21 064
Prodi : Teknik Sipil (S-1)

Untuk dapat Membimbing Skripsi dan Mendampingi Seminar Skripsi dengan judul :
"Model Penilaian Harga Jual Rumah Type 38-40 Berdasarkan Analisis Regresi".

Maka dengan ini kami menugaskan Saudara sebagai dosen pembimbing Skripsi.

Waktu penyelesaian Skripsi tersebut selama 6 (Enam) bulan terhitung mulai tanggal :
01 Mei 2012 s.d 30 Oktober 2012. Apabila melebihi batas waktu yang telah di tentukan tetapi belum selesai, maka mahasiswa yang bersangkutan wajib memperpanjang masa bimbingannya.

Demikian atas perhatiannya kami di sampaikan banyak terima kasih.

Ketua Program Studi Teknik Sipil (S-1)
Fakultas Teknik Sipil & Perencanaan



Tembusan Kepada Yth :
1. Arsip.



FORM REVISI / PERBAIKAN
BIDANG _____

Nama HALIL
NIM 07-21-064
Hari tanggal Selasa / 05 Feb 2013

Perbaiki materi Seminar Hasil Tugas Akhir meliputi:

Kuliah Pawai Japa

05 9/3 '13
[Signature]

Perbaikan Seminar Hasil Skripsi harus diselesaikan selambatnya 14 hari terhitung sejak pelaksanaan Seminar. Bila melebihi 14 hari, maka tidak dapat diikuti Ujian Skripsi.

Pengumpulan berkas untuk Ujian Skripsi dengan menyertakan lembar pengesahan dari Dosen Pembahas dan Kaprodi

Skripsi telah diperbaiki dan disetujui:

Malang. _____ 20
Dosen Pembahas

Malang. _____ 20
Dosen Pembahas

[Signature]

(_____)

(_____)



FORM REVISI / PERBAIKAN
BIDANG _____

Nama HALILI

NIM 07 21. 064

Hari tanggal Selasa / 05 Feb 2013

Perbaiki materi Seminar Hasil Tugas Akhir meliputi:

persiapkan ujian untuk keperluan skripsi

Handwritten signature: Aee Sth ym

Perbaikan Seminar Hasil Skripsi harus diselesaikan selambatnya 14 hari terhitung sejak pelaksanaan Seminar. Bila melebihi 14 hari, maka tidak dapat diikuti Ujian Skripsi.

Perengkapan berkas untuk Ujian Skripsi dengan menyertakan lembar pengesahan dari Dosen Pembahas dan Kaprodi

Skripsi telah diperbaiki dan disetujui :

Malang. _____ 20

Dosen Pembahas

Handwritten signature of Dosen Pembahas

Malang. _____ 20

Dosen Pembahas

Handwritten signature of Dosen Pembahas



INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL
Jl. Bendungan Sijura-gura 2
Jl. Raya Kamnglo Km. 2
Malang

UJIAN SKRIPSI PRODI TEKNIK SIPIL S-1

FORM REVISI / PERBAIKAN

BIDANG MK

Nama : HALILI

NIM : 07.21.064

Hari / tanggal : Senin / 18 Feb 2013

Perbaiki materi Skripsi meliputi :

Perbaik sesuai format jira & selisih.

Perbaikan Skripsi harus diselesaikan selambatnya 14 hari terhitung sejak pelaksanaan Ujian dilaksanakan. Bila melebihi masa 14 hari, maka tidak dapat diikuti Yudisium.

Tugas Akhir telah diperbaiki dan disetujui :

Malang, _____ 2011
Dosen Penguji

 [Signature]

Malang, _____ 2011
Dosen Penguji

 [Signature]



**FORM REVISI / PERBAIKAN
 BIDANG _____**

Nama : _____
 NIM : 0721064
 Hari / tanggal : _____ / _____

Perbaikan materi Skripsi meliputi :

Perbaiki pada Bab

*1
 3 13*

Perbaikan Skripsi harus diselesaikan selambatnya 14 hari terhitung sejak pelaksanaan Ujian dilaksanakan. Bila melebihi masa 14 hari, maka tidak dapat diikuti Yudisium.

Gas Akhir telah diperbaiki dan disetujui :

Malang, _____ 20____
 Dosen Penguji

Malang, _____ 20____
 Dosen Penguji

(_____)

(_____)



LEMBAR ASISTENSI
LAPORAN TUGAS AKHIR (SKRIPSI)

NAMA : HALILI
NIM : 0721064
PROGRAM STUDI : TEKNIK SIPIL S-1
DOSEN PEMBIMBING 1 : Ir. H. Edi Hargono. D. P., MS

NO	TANGGAL	KETERANGAN	TANDA TANGAN
	9/12/12	<p>Perbaiki judul</p> <p>- ur Lupa Balok</p> <p>- ur Rambu tanda dan tanjakan</p> <p>- sub bab 2.2.1 & 2.2.3 dikong diganti dengan konsumi sumber energi (misal konsumsi)</p> <p>- sub bab 3.3 & tabel cara pengumpulan data pemeriksaan penelitian?</p> <p>- sub bab 3.5 tabel beberapa gambar untuk perhitungan pada kerangka</p> <p>- Perbaiki Bagian Akhir. Buat kesimpulan</p>	




**INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL
MALANG**

FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN

Jl. Bend. Sigura-gura no. 2

LEMBAR ASISTENSI
LAPORAN TUGAS AKHIR (SKRIPSI)

NAMA : HALILI
NIM : 0721064
PROGRAM STUDI : TEKNIK SIPIL S-1
DOSEN PEMBIMBING 1 : Ir. H. Edi Hargono. D. P., MS

NO	TANGGAL	KETERANGAN	TANDA TANGAN
	31 / 13	see specification hand	



**INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL
MALANG**

FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN

Jl. Bend. Sigura-gura no. 2

**LEMBAR ASISTENSI
LAPORAN TUGAS AKHIR (SKRIPSI)**

NAMA : HALILI
 NIM : 0721064
 PROGRAM STUDI : TEKNIK SIPIL S-1
 DOSEN PEMBIMBING 1 : Ir. H. Edi Hargono. D. P., MS

NO	TANGGAL	KETERANGAN	TANDA TANGAN
		<ul style="list-style-type: none"> - Susunan Variabel Ber Tipe Baik - tambahan bar II - Uji Variasi Pengaruh - layout pengumpulan data 	
1	13	<ul style="list-style-type: none"> - tambahan Pengaruh Variasi sistem sipil dan perencanaan Rencana I - tambahan tabel bar var di bagian diagram. - Draft kompuler 	
2	13	<ul style="list-style-type: none"> - Kompuler Final - Susunan Tipe Baik - layout tabel / diagram 	



INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL
MALANG

FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
Jl. Bend. Sigura-gura no. 2

LEMBAR ASISTENSI
LAPORAN TUGAS AKHIR (SKRIPSI)

NAMA : HALILI
NIM : 0721064
PROGRAM STUDI : TEKNIK SIPIL S-1
DOSEN PEMBIMBING 2 : Ir. Tiong Iskandar, MT

NO	TANGGAL	KETERANGAN	TANDA TANGAN
1	27/11-12	- Tujuan tugas pol rumah Masalah - Bab <u>15</u> Penelitian taha- kului di sempurnakan - Bab <u>16</u> uji Validitas & Kelembali- kos - Diagram alir sempurna baru	
2	3/12-12	- Rumus Masalah dibuat 2 point - Judial sempurna - Diagram Alir sempurna - Catatan ke Bab W	
3	19/1-13	Hasil uji t & uji t dibandingkan F tabel dan t tabel Langkah: uji Regresi R square selanjut variabel supaya ditam- pikan	



**INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL
MALANG**
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
Jl. Bend. Sigura-gura no. 2

LEMBAR ASISTENSI
LAPORAN TUGAS AKHIR (SKRIPSI)

NAMA : HALILI
NIM : 0721064
PROGRAM STUDI : TEKNIK SIPIL S-1
DOSEN PEMBIMBING 2 : Ir. Tiong Iskandar, MT

NO	TANGGAL	KETERANGAN	TANDA TANGAN
4.	28/1-13	Perbaiki kesimpulannya dan saran. Masukan masalah kembali	

LAMPIRAN 7

Brosur Perumahan

GRESIK RESIDENCE

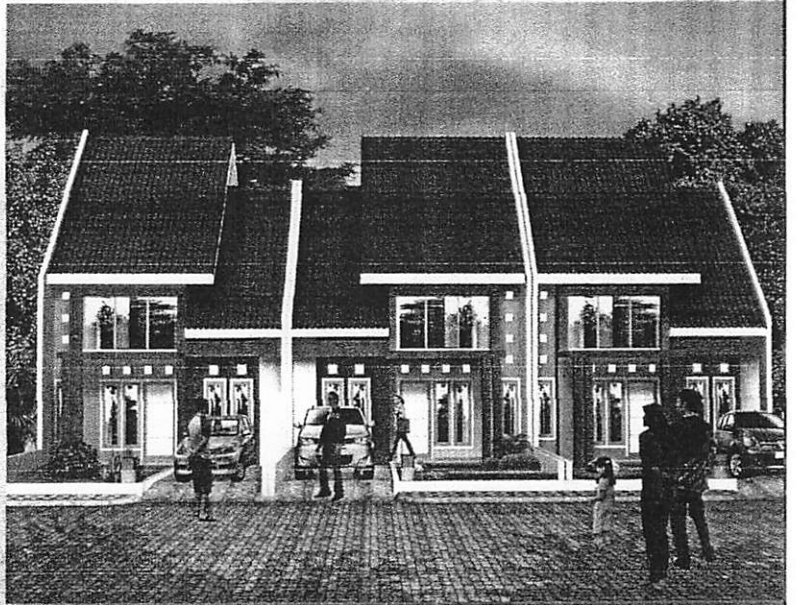
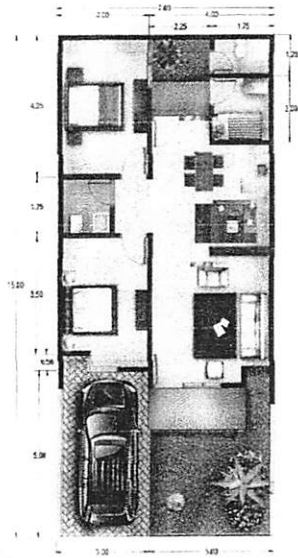


Hunian nyaman di kawasan strategis, Kawasan wisata Sunan Giri & 3 Menit dari tol Romokalisari
Design Arsitektur style minimalis modern, Tata ruang efisien mengutamakan kenyamanan anda
sehingga membuat Anda beserta **keluarga lebih betah di rumah.**

ROSELLA



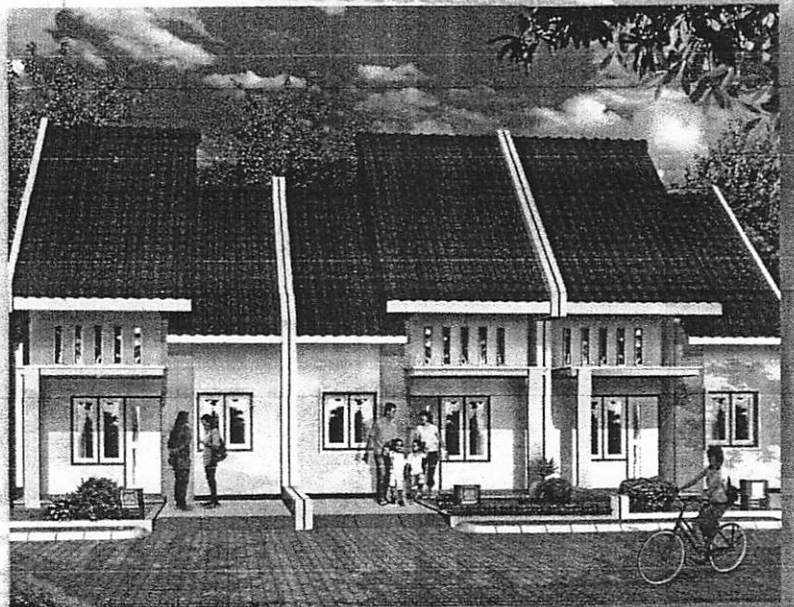
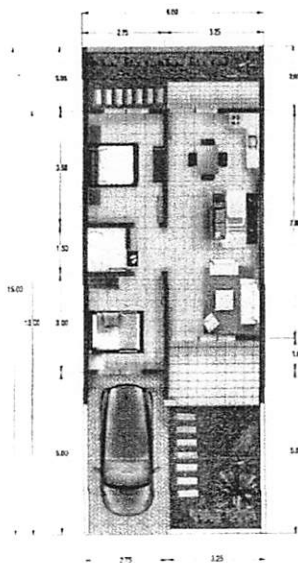
T70/105



HELICONIA



T50/90



ANG BERFUNGSI SEBAGAI ILUSTRASI UNTUK MEMPERJELAS PENYAMPAIAN INFORMASI DAN BUKAN MERUPAKAN BAGIAN DARI KONTRAK JUAL BELI



"Your Living, Your Investment"

Villa Telaga Asri

Hot Line :

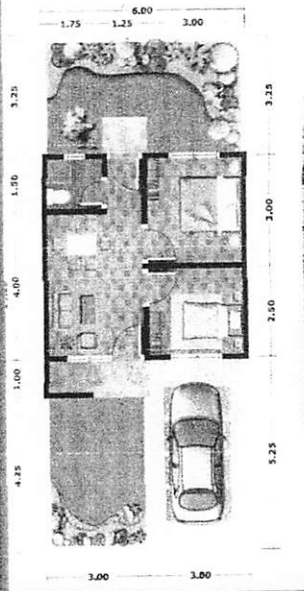
031-311 70999

 **WMS PROPERTY**

Kantor Pemasaran :
Ruko Kartini Building
Jl. R.A. Kartini 236 C-9A
Gresik. Telp. : 031-397 6646
Email : wms_c9a@yahoo.com

Wollaston

38/84

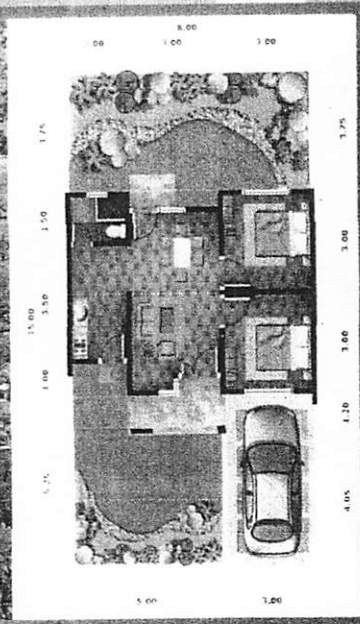


Investasi

Berlokasi sangat strategis, Villa Telaga Asri berpotensi menjadi perumahan dengan akses yang menghubungkan Gresik dan kota di sekitarnya. Sangat cocok bagi anda yang menginginkan hunian dengan investasi jangka panjang.

Michigan

48/120

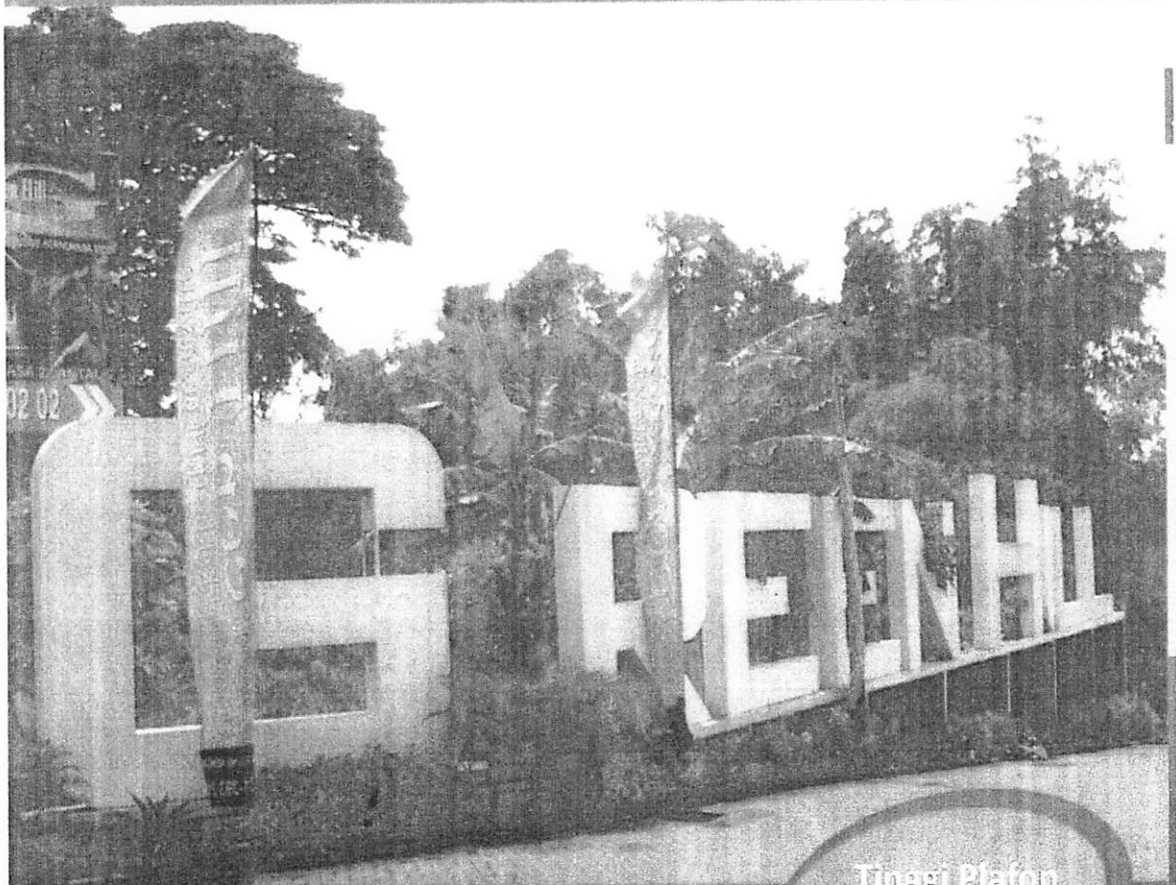


VILLA TEL



Hunian Eksklusif Nuansa Villa

Trend Setter Rumah Masa Kini



Tinggi Plafon
4,5 m



PT. GRAHA AGUNG KENCANA

KANTOR PEMASARAN :

Jl. DR. Wahidin Sudirohusodo 587 Gresik

Telp. 031-393 0101 Fax : 031 - 393 0202

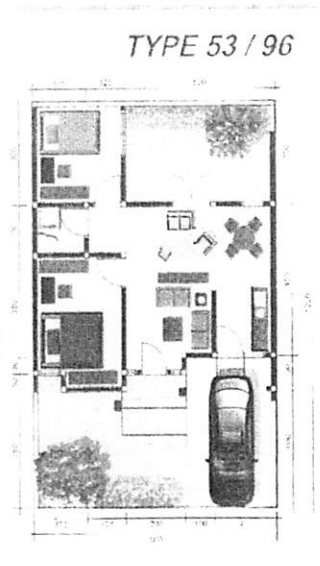
TYPE 53 / 96



Jangan Membeli ? memeriksa Sertifikat Tanah

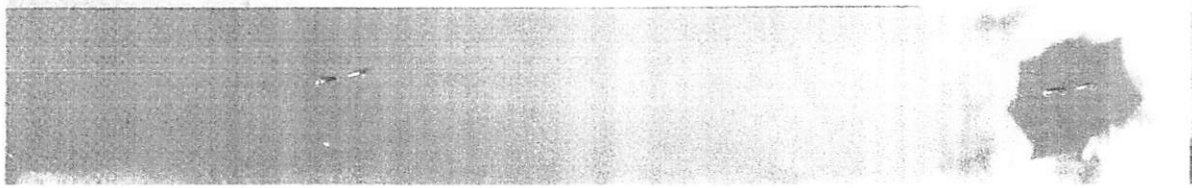
Seluruh Sertifikat tiap-tiap kavling tanah/Splitzing telah terbit, sehingga investasi di Green Hill sangat aman terjamin.

Jangan membeli Rumah di Green Hill sebelum memeriksa Asli Sertifikat atas kavling yang dipilih oleh keluarga Anda. Pastikan Anda telah mendapatkan lokasi perumahan yang benar



Tinggi Plafon 4,5 Serasa 2 Lantai

HUMAS EKSKLUSIF





Akses
Dengan
Fasilitas Umum

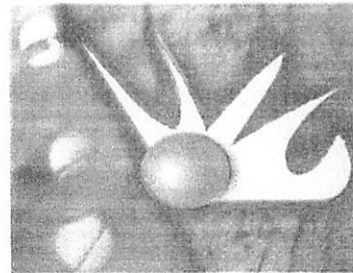
Berjalan ke
JALAN TOL
Surabaya - Gresik

Dekat dengan daerah
PUSAT
PEMERINTAHAN
Kab. Gresik

Dekat dengan
RSUD Ibnu Sina

SEKOLAH dan
Universitas
berada tidak jauh

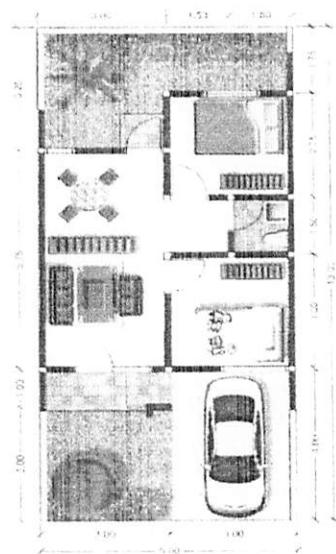
Dekat dengan
TEMPAT IBADAH
Masjid Agung Gresik



Mutiara Graha Agung

Keselarasan dan Kenyamanan Hidup

Jogging Track | Kawasan Pujasera | Taman Bermain | Club House | Tempat Ibadah | Area Resapan Terpadu | Lingkungan Asri



:: Pyrus ::

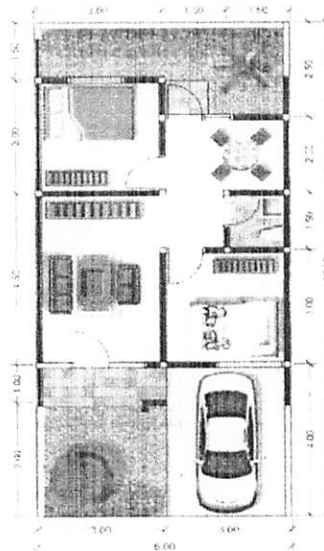
Luas Bangunan

42

Luas Tanah

78

6 x 13



:: Zamrud ::

Luas Bangunan

45

Luas Tanah

78

6 x 13



**GRAND
GRESIK HARMONI**
KEMBANGAN - GRESIK

4 ALASAN KENAPA PILIH GRAND GRESIK HARMONI ?

1. Investasi Terbaik

Gresik merupakan kota kabupaten dengan Nilai Kenaikan Property (NJOP) pertahun tertinggi di Jatim

2. Lokasi Sangat Strategis

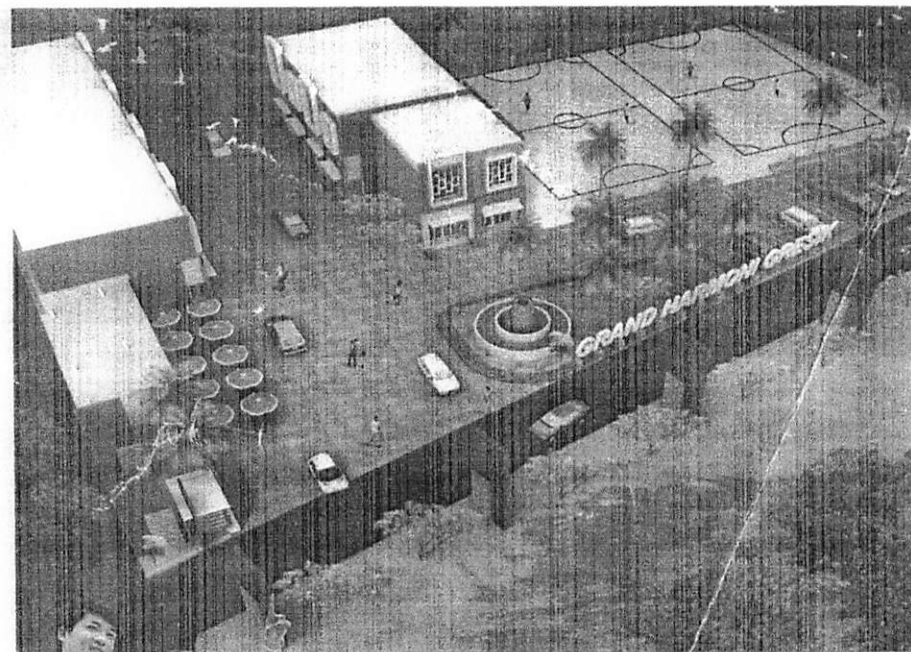
Terletak di pusat Kota dan hanya 3 menit dari gerbang Tol Gresik-Surabaya

3. Jalan Datar & Lebar

Dengan ROW 12 meter dan bebas banjir

4. Perumahan dengan fasilitas terlengkap di kota Gresik

Club House, Playground, Lapangan futsal dll

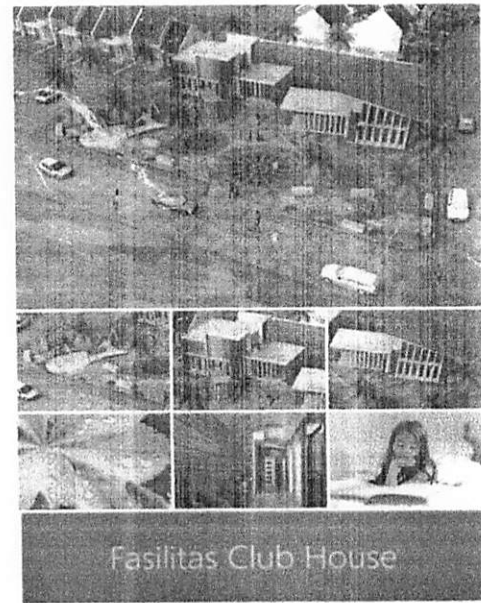
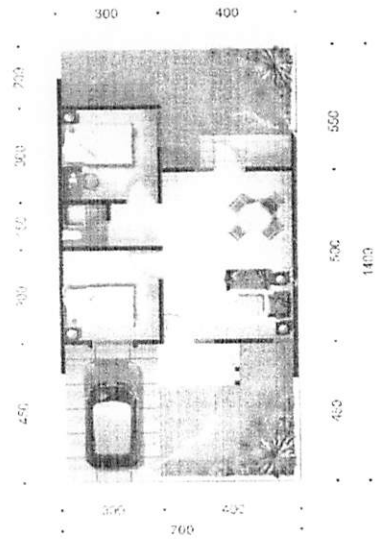


*... Harmony Life
at Gresik ...*

18 **UM** hanya
juta-an diangsur 3x

Bunga KPR 8,5 % *

(*) Promo khusus tipe 41 & 45, Promo ini berlaku untuk pembelian s/d 30 april 2012



Fasilitas Club House

Developer by :

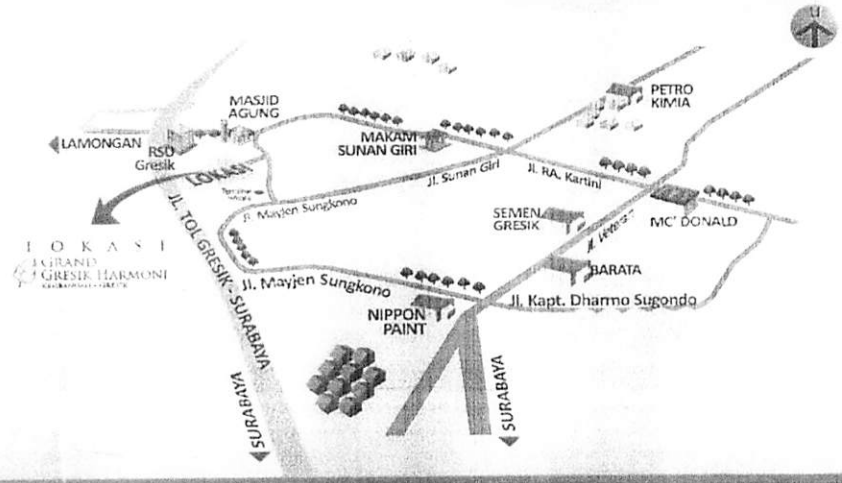
Granada Property

AFERSI No. 04.09.0257

Kantor Pemasaran
 Jl. Rantau No. 39, Gresik Kota Baru, Gresik
 Phone.
031 83378558, 83378557, 83378556
 Fax.
031 3959252



- Club House
- Futsal Center
- Play Ground
- WiFi Area



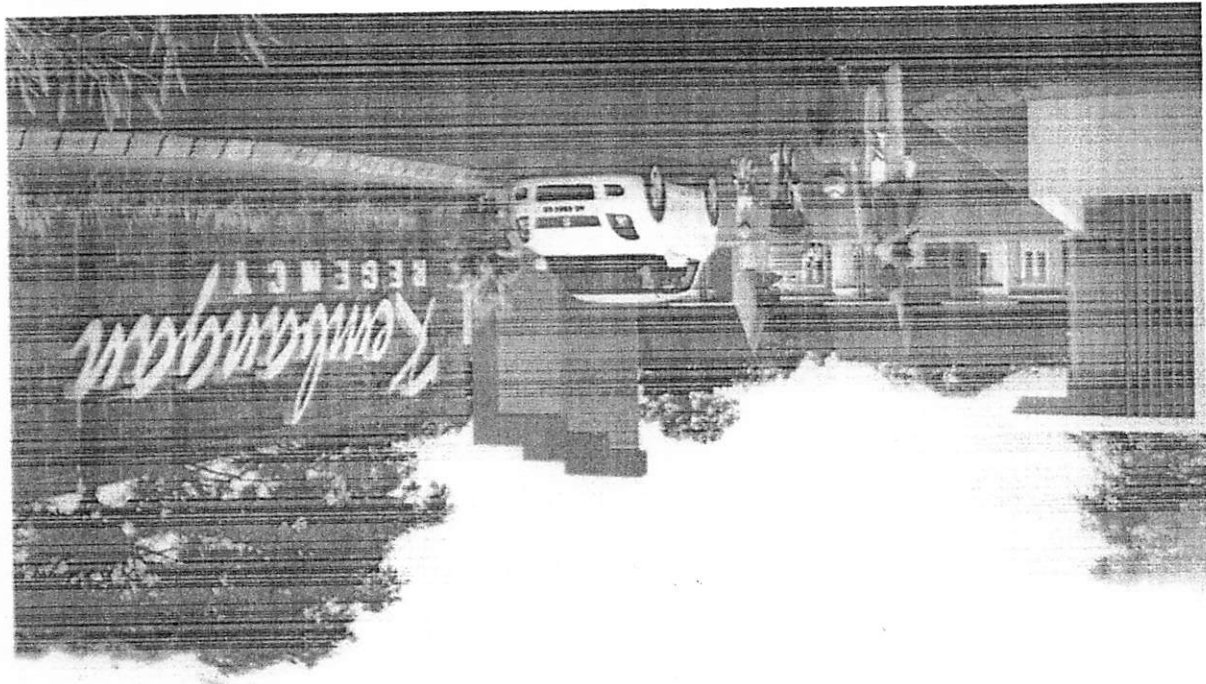
Informasi ini hanyalah sebagai informasi pemasaran, dan tidak dapat dipertanggungjawabkan sebagai jaminan. Untuk informasi lebih lanjut, silakan hubungi kami di nomor telepon yang tertera di atas. Terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya.

031-81896577
 Indah
 Contact Person

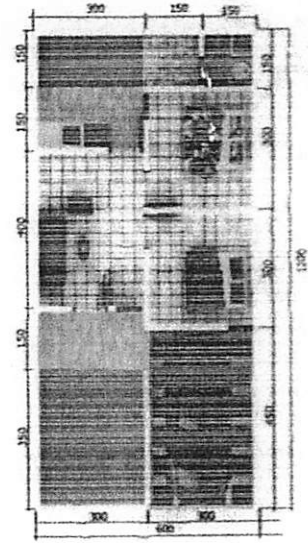
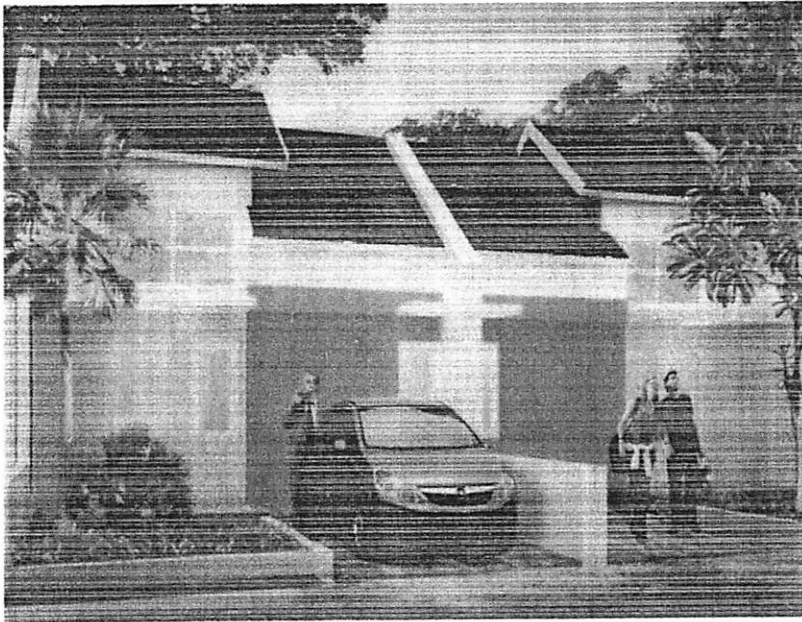
PT. WIBAWA KARYA NYATA
 Real Estate - Developer
 Kantor Pemasaran :
 Jl. Raya Ds. Serembi, Kembangan - Gresik
 (031) 81584447



Desain Minimalis	Transportasi Terjangkau	One Gate System	Keamanan 24 Jam	Lokasi Strategis
------------------	-------------------------	-----------------	-----------------	------------------



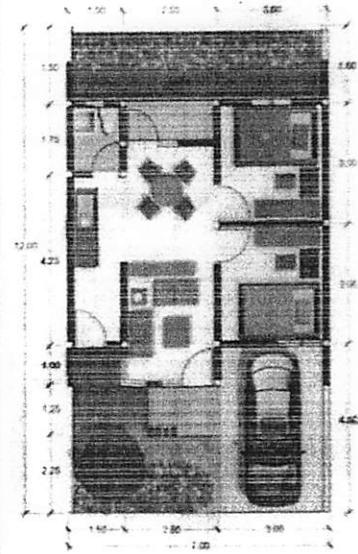
Kembangan
 REGENCY



Pinus

Luas Bangunan 38

Luas Tanah 72

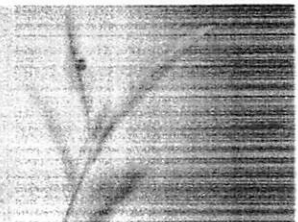


Anggrek

Luas Bangunan 45

Luas Tanah 84

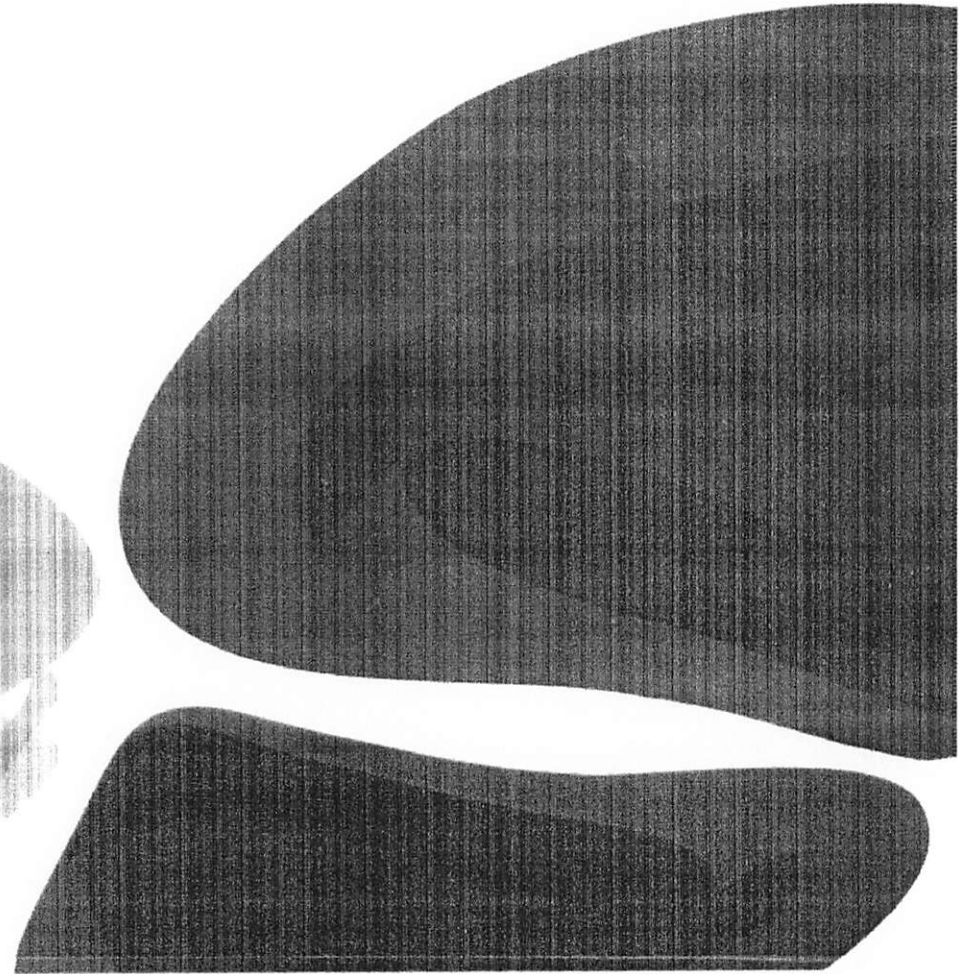
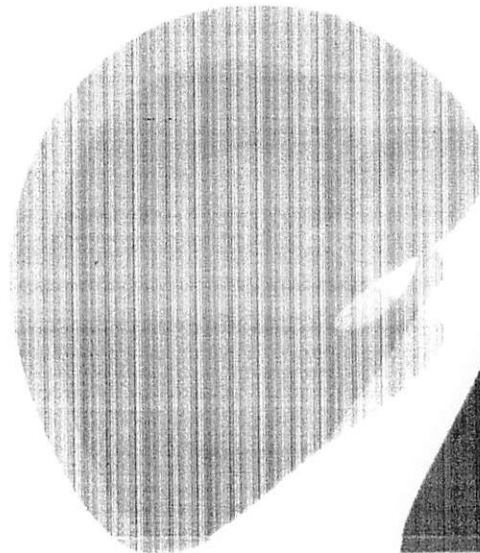
Segera miliki hunian anda
dengan harga yang terjangkau..





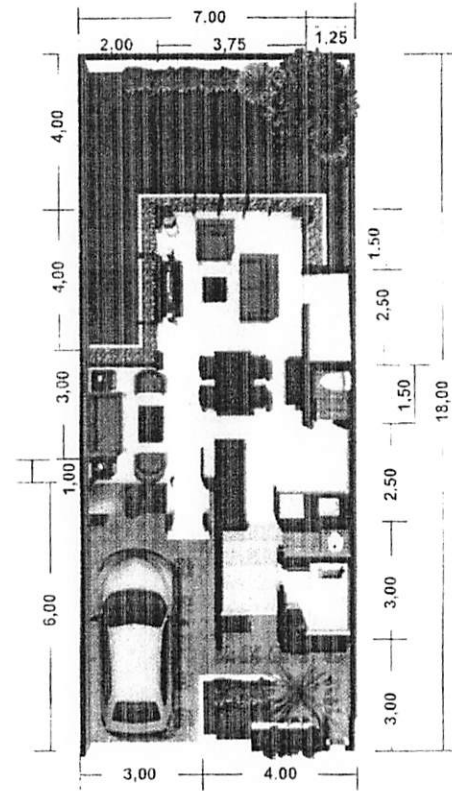
GrandSoetomo

life in the city heart

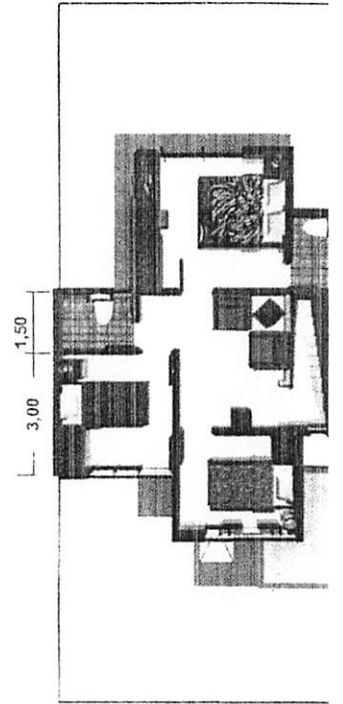


TENOR
T.115 / 126

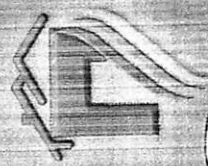
[Tenor]



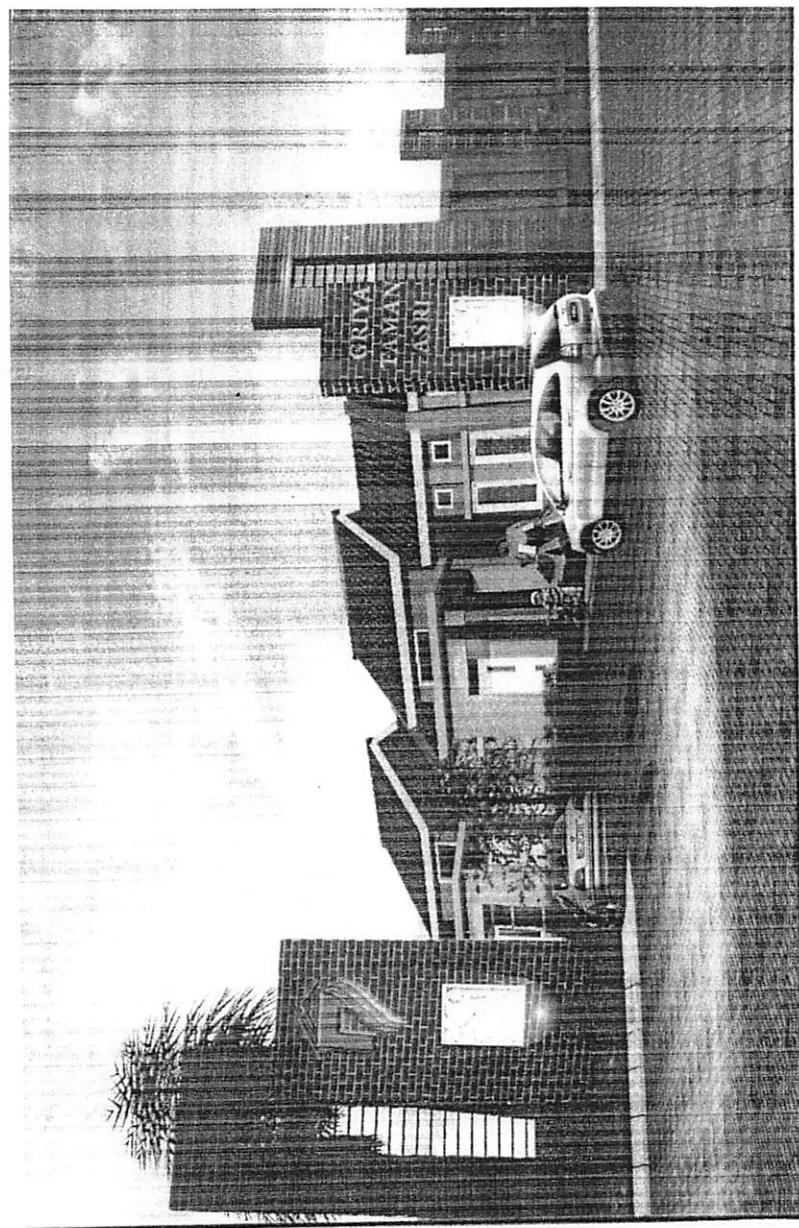
Lantai 1



Lantai 2



Griya Taman Asri



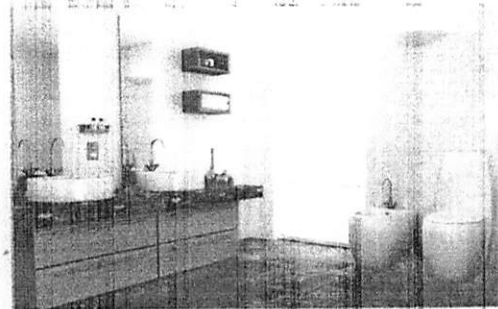
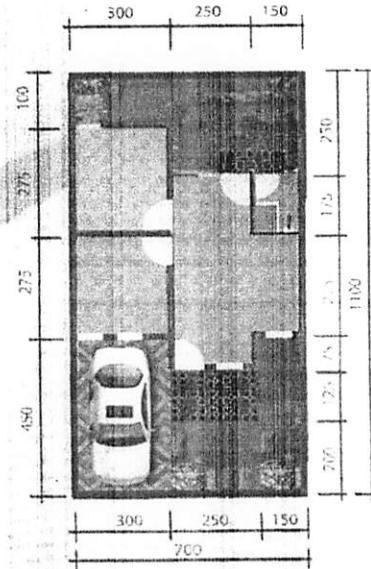
KENDALIKAN BISNIS DENGAN INVESTASI PROPERTY

Sebuah kewarisan bisnis dipertahankan untuk anda selamanya dengan minimalis modal.
Untuk mendapatkan ketenangan dan kenyamanan serta sebagai investasi property yang aman



Cattleya Type 38

Luas Bangunan : 38 M²
Luas Tanah : 77 dan 84 M²



SPESIFIKASI BANGUNAN :

Pondasi : Batu Kumpang **Struktur :** Beton Bertulang **Dinding :** Pasangan Batu Merah Plesteran Finishing Cat Tembok **Lantai :** Keramik 40x40
Kusen : Kayu Kalimantan Daun Pintu Panel **Atap :** Rangka Galvalum Penutup Genteng Beton **Sanitair :** Closet Duduk **Plafond :** Fiber Semen Finish Cat **Air :** Air Bersih **Listrik :** PLN 1300 Watt **Carport :** Rabat Beton



De' Royal Kedauyang

Investasi BISNIS dan Hunian EKSKLUSIF

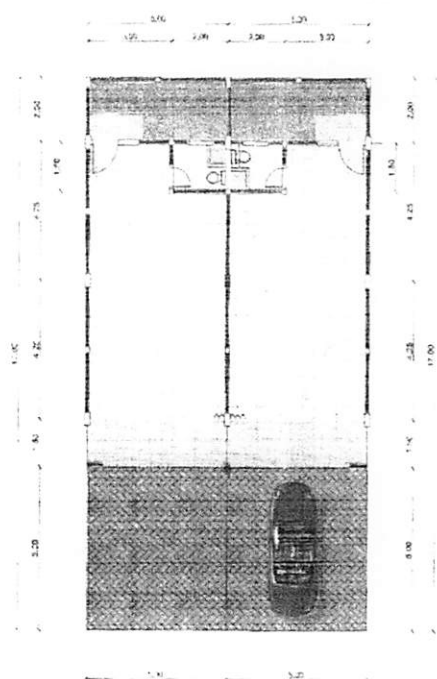
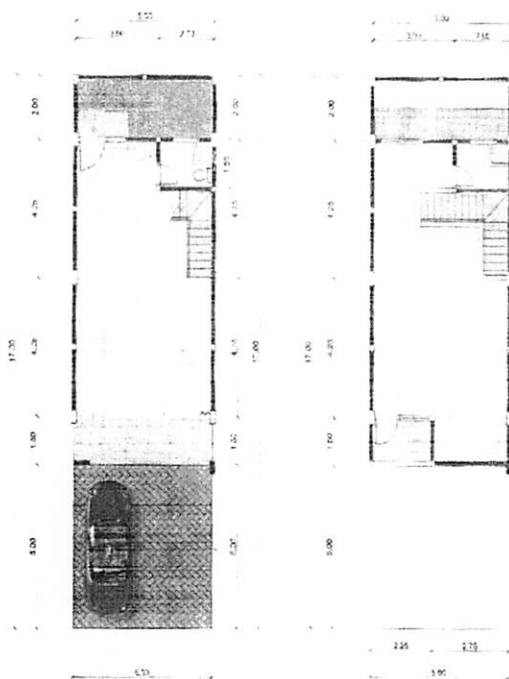


Investasi di kawasan BISNIS dan hunian EKSKLUSIF
yang menarik, Prospektif dan Strategis
dengan sistem CLUSTER One Gate serta Keamanan 24 Jam



Royal Gold

Royal Silver



Luas
Bangunan

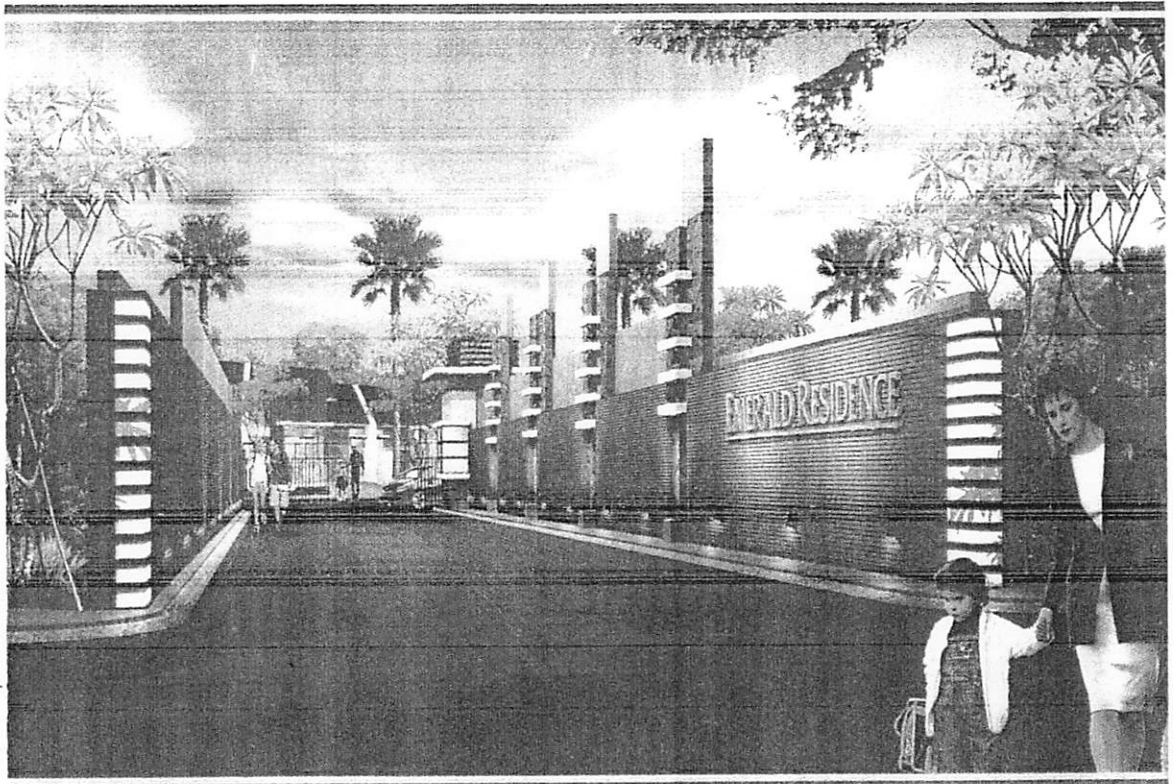
Luas
Tanah

Luas
Bangunan

Luas
Tanah

SPEKIFIKASI BANGUNAN

Pondasi: Tumpuan beton bertulang, Struktur: Beton bertulang, Dinding: Rangsang bata (100mm) / 1/2 blok, Lantai: Keramik (40x40) / Lantai kayu (20x20) / PVC, Pintu utama: Pintu aluminium, Elemen kayu komposit, Kayu pelat: Teksonor, catu PVC (KAWU), Atap: PVC, Sirkulasi: Keramik / Lantai paku / Lantai parket, Sanitasi: Keramik / Lantai, Platfond: Elemen beton bertulang, Air Bersih: PAM, Listrik: RUMAH 1300 Watt / 220V, Cat: Putih / Warna lainnya



EMERALD RESIDENCE

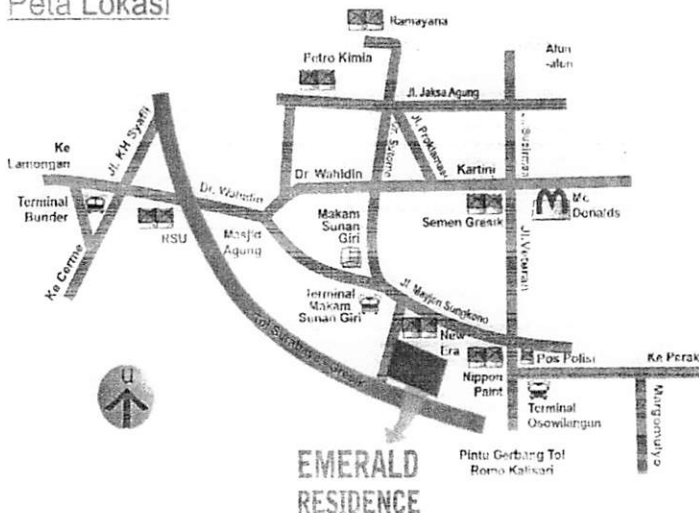
Gresik



Rumah Mewah Harga Terjangkau

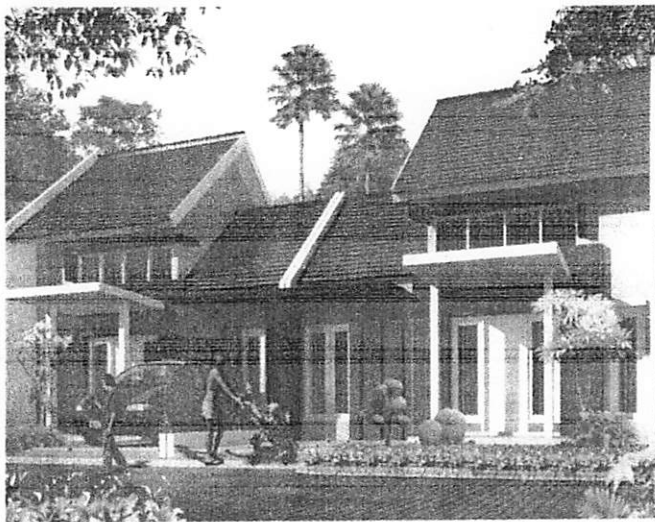
Emerald Residence Gresik menghadirkan Hunian Rumah Mewah dengan harga terjangkau. Kawasan terencana di kota Gresik yang memberikan Anda kenyamanan sebuah hunian ideal bagi keluarga. Lokasi yang berdekatan dengan pusat perbelanjaan, rumah sakit dan gerbang tol menuju Surabaya.

Peta Lokasi

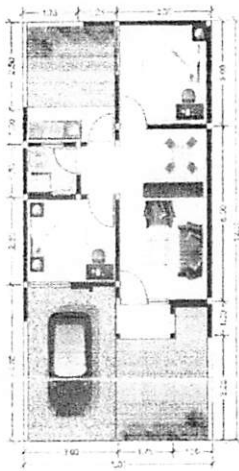
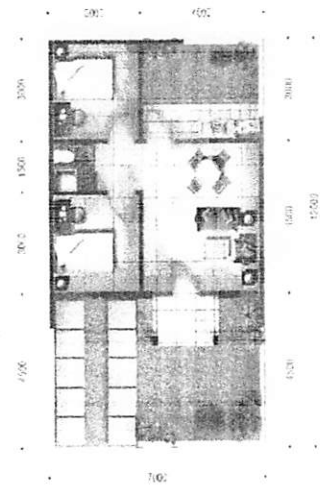


EMERALD RESIDENCE
Perum. Alam Bukit Mas Blok A - 01,
Kedayang, Gresik
Telp. 031 8381 3777

Contact Person



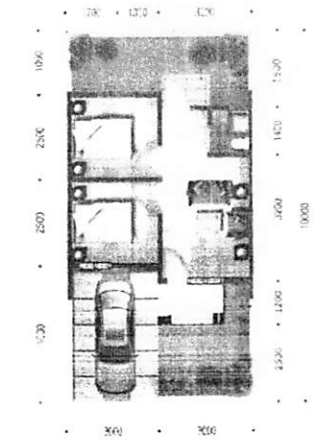
luas bangunan
41
luas tanah
84



luas bangunan
38
luas tanah
72



luas bangunan
32
luas tanah
60



layout & design - 081230627800

Spesifikasi

Struktur	: Pondasi batu – beton bertulang Strauss pile (1:38 & 1:41)	Plafond	: Rangka metal finishing Penutup eternit	Km/wc	: Kloset jongkok (1:30 & 38), Kloset duduk (T: 41), dinding lapis keramik
Dinding	: Batu bata diplesiter (finishing, cc1)	Atap	: Rangka galvalume Genteng beton di cut	Elektrik	: 1300 watt / 220 v
Lantai	: Induk keramik 30 x 30 Service keramik 20 x 20 Korwal keramik 20 x 20	Kusen	: Kayu Kalimantan / perminium dapat pinus, pandan dan double triplek	Flatport	: Rabat beton
				Dapur	: Meja beton lapis keramik (T:38 & 41)

Batas-batas bagian dari rumah ini merupakan nilai perkiraan saja, bukan nilai yang merupakan bagian dari kontrak. Semua data yang tercantum disini adalah sebagai dasar perencanaan saja, pada masa pelaksanaan. Developer tidak bertanggung jawab untuk hal-hal tersebut yang merupakan kualitas yang akan disesuaikan dengan kondisi di lapangan. Terpa pembatasan tersebut adalah dan merupakan hak penuh pihak Developer.