

**ANALISIS PERBANDINGAN KEPUTUSAN PEMBELIAN
COMPLEX BUYING BEHAVIOUR PADA KONSUMEN PERUMAHAN
SARI RESIDENCE (KELAS ATAS) DAN PERUMAHAN WIJAYA
KUSUMA (KELAS MENENGAH)**

Oleh :

Nusun Ulina

Pembimbing : Jushermi dan Sjahrudin

Faculty of Economics Riau University, Pekanbaru, Indonesia

Email: uunk366@gmail.com

*The analysis of decision comparison of complex buying behavior sari residence's
customer (high level) and kusuma wijaya (middle level)*

ABSTRACT

This research was held at PT. Hutama Property Pekanbaru to find out the comparison of customer purchasing decision (Y) toward location (X1), price (X2), design (X3), quality (X4), and facility (X5). The population on this research was the customer's Sari Residence and Wijaya Kusuma in Pekanbaru that bought the unit. With the amount of sample is 76 respondents, that can be classified for 31 Sari Residence's respondents and 45 Wijaya Kusuma's respondents. The method that the writer use in this research to take the data with census. The data tested by using MSI Method, validity test, reliability test, normality test, and independency test. The sample of t-test by using SPSS version 16. The result shown that in partial there is no significant diversification between Sari Residence and Wijaya Kusuma customer purchasing decision. In this research, we can line up there is no significant diversification perception between Sari Residence and Kusuma Wijaya purchasing decision. Yet, especially at design indicator there is diversification in which PT.Hutama Property is better to concern about the design. The developer may construct more variative design, so that the customer could be loyal.

Keyword : Purchasing Decision, Location, Price, Design, Quality, Facility

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Meningkatnya pertumbuhan penduduk yang ada di Indonesia telah memacu adanya perkembangan bisnis yang potensial bagi para penduduk, di mana seluruh makhluk hidup seringkali terjepit dan memerlukan adanya suatu tempat tinggal yang layak. Tapi kesemua itu

seringkali terbentur dengan adanya suatu kebutuhan yang tidak bisa ditunda. Hal ini terbukti dengan adanya pertumbuhan aktivitas properti yang muncul kian banyak di daerah Pekanbaru. Pertumbuhan terhadap permintaan akan tempat tinggal seringkali kali memunculkan banyak developer yang mulai membangun perumahan - perumahan yang layak huni.

Pada kelas menengah faktor harga paling dominan menjadi pertimbangan, hal ini dikarenakan harga perumahan saat ini cenderung mahal, sehingga konsumen mencari perumahan kelas menengah untuk dalam mengantisipasi harga rumah yang mahal meskipun fasilitas dan desain rumah tidak sebaik untuk rumah kelas atas. Sedangkan untuk perumahan kelas atas konsumen menjadikan kualitas perumahan dan fasilitas perumahan dalam pertimbangan keputusan pembeliannya, hal ini dikarenakan rumah pada kelas atas memiliki perumahan yang lebih nyaman dan lebih aman karena adanya petugas penjaga perumahan, dan harga tidak lagi menjadi pertimbangan dalam memutuskan pembelian rumah. Hal ini cukup menarik untuk melihat bagaimana ada perbedaan sebuah pertimbangan keputusan dalam pembelian rumah kelas menengah dan kelas atas. Adanya perbedaan dari dimensi lokasi, harga, desain, kualitas dan fasilitas menjadi berbagai faktor pertimbangan yang berbeda. Adanya sebuah pola pikir dari konsumen ini menjadi sebuah hal yang menarik untuk dipelajari sebagai perilaku konsumen dalam keputusan pembelian perumahan. Menurut Kotler (2007) bahwa, “perilaku konsumen merupakan studi tentang cara individu, kelompok, dan organisasi menyeleksi, membeli, menggunakan, dan memposisikan barang, jasa, gagasan, atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka”.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penelitian ini berusaha mengetahui dan menganalisis pengaruh *complex buying behaviour* terhadap keputusan

pembelian rumah kelas atas dan kelas menengah di Pekanbaru . Oleh karena itu, maka penulis tertarik mengadakan penelitian dengan judul ***“Analisis Perbandingan Keputusan Pembelian Complex Buying Behavior Pada Konsumen perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah).”***

Perumusan Masalah

Bagaimanakah perbedaan *Complex Buying Behaviour* pada keputusan pembelian perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) di Pekanbaru.

Tujuan Penelitian

Untuk menganalisis dan menguji perbedaan *Complex Buying Behaviour* pada keputusan pembelian perumahan perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) di Pekanbaru.

TINJAUAN PUSTAKA

Keputusan Pembelian

Menurut Helga Drumond (2003), adalah mengidentifikasi semua pilihan yang mungkin untuk memecahkan persoalan itu dan menilai pilihan-pilihan secara sistematis dan obyektif serta sasaran-sasarannya yang menentukan keuntungan serta kerugiannya masing-masing.

Sedangkan Menurut Kotler (2007) Keputusan yang diambil oleh konsumen dalam melakukan suatu pembelian produk atau jasa.

Perilaku Konsumen

Perilaku Konsumen merupakan suatu tindakan yang

tunjukkan oleh konsumen dalam hal mencari, menukar, menggunakan, menilai, mengatur barang atau jasa yang mereka anggap akan memuaskan kebutuhan mereka. Dalam arti lain perilaku ditunjukkan, yakni bagaimana konsumen mau mengeluarkan sumber dayanya yang terbatas seperti uang, waktu, tenaga untuk mendapatkan/ menukarkan dengan barang atau jasa yang diinginkannya. Analisis tentang berbagai faktor yang berdampak pada perilaku konsumen menjadi dasar dalam pengembangan strategi pemasaran. Untuk itu pemasar wajib memahami konsumen, seperti apa yang dibutuhkan, apa seleranya, dan bagaimana konsumen mengambil keputusan

Kotler (2007) mengatakan bahwa, “perilaku pembelian konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis”. Beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen

Perilaku Konsumen

Perilaku Konsumen merupakan suatu tindakan yang ditunjukkan oleh konsumen dalam hal mencari, menukar, menggunakan, menilai, mengatur barang atau jasa yang mereka anggap akan memuaskan kebutuhan mereka. Dalam arti lain perilaku ditunjukkan, yakni bagaimana konsumen mau mengeluarkan sumber dayanya yang terbatas seperti uang, waktu, tenaga untuk mendapatkan/ menukarkan dengan barang atau jasa yang diinginkannya. Analisis tentang berbagai faktor yang berdampak pada perilaku konsumen menjadi dasar dalam pengembangan strategi pemasaran. Untuk itu pemasar wajib

memahami konsumen, seperti apa yang dibutuhkan, apa seleranya, dan bagaimana konsumen mengambil keputusan

Kotler (2007) mengatakan bahwa, “perilaku pembelian konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis”. Beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen

Model Perilaku Konsumen

Menurut Kotler (2007), Keputusan seseorang atas merek, kategori produk, tempat untuk didatangi, waktu pembelian, dan jumlah pembelian, merupakan hasil dari rangsangan (stimulasi) yang berasal dari luar dirinya, yang diolah dalam diri konsumen

Kerangka Pemikiran Teoritis

Untuk memudahkan dalam pengembangan penelitian, maka disusunlah sebuah kerangka pikir penelitian dengan variabel dependen keputusan pembelian konsumen dan variabel independent *Complex Buying Behaviour*.

Hipotesis

Diduga terdapat perbedaan yang signifikan *Complex Buying Behaviour* pada keputusan pembelian perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) di Pekanbaru.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) di Pekanbaru. Perumahan Sari Residence (kelas atas) terletak di Jln. Pemuda, Tampan dan perumahan Wijaya Kusuma

(kelas menengah) terletak di Jln. Bakti, Hangtuah.

Populasi dan Sampel

Populasi adalah gabungan dari seluruh elemen yang berbentuk peristiwa, hal atau orang yang memiliki karakteristik serupa yang menjadi pusat perhatian seorang peneliti karena itu dipandang sebagai semesta penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah orang yang telah melakukan pembelian perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) di Pekanbaru.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Dalam penelitian ini populasi penelitian adalah orang Pekanbaru yang telah melakukan pembelian perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) di Pekanbaru. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik penarikan sampel dengan penarikan sampel berdasarkan kriteria tertentu (Sugiyono, 2008)

Jenis dan sumber data

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan sumber data kepada pengumpul data. Data ini diperoleh dengan cara melakukan wawancara langsung terhadap narasumber atau menyebarkan kuesioner langsung kepada narasumber yaitu konsumen yang telah melakukan pembelian perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) di Pekanbaru. Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung yang, memberikan data kepada pengumpul data. Data sekunder dalam penelitian ini berasal dari artikel dari internet, buku, jurnal

dan berbagai sumber lainnya yang dapat mendukung penelitian.

Teknik pengumpulan data

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk menjawabnya. Kuesioner cocok digunakan bila responden cukup besar dan tersebar di wilayah yang luas. Kuesioner yang digunakan adalah berupa pertanyaan tertentu dengan Skala ordinal dan interval, dan pertanyaan yang bersifat terbuka.

Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur, dan dapat dilakukan melalui langsung maupun tidak langsung. Dalam penelitian ini digunakan wawancara terstruktur, wawancara terstruktur digunakan apabila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi yang akan diperoleh. Wawancara dilakukan dengan bertemu langsung dengan responden.

Metode Analisis Data

Agar data yang dikumpulkan dapat dimanfaatkan, maka data tersebut diolah dan dianalisis terlebih dahulu, sehingga nantinya dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan. Metode analisis dalam penelitian ini dengan menggunakan metode kuantitatif.

Analisis data kuantitatif

Untuk mendapatkan data kuantitatif digunakan skala ordinal. Dengan skala ordinal, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk

menyusun item-item instrument yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan (Sugiyono, 2004 : 86).

Teknik pengujian instrument

Pengujian terhadap instrumen penelitian harus dilakukan terlebih dahulu sebelum pengolahan data untuk pengujian hipotesis dilakukan. Pengujian terhadap validitas dan reabilitas instrument bertujuan untuk melihat apakah data yang diperoleh dari responden dapat menggambarkan secara tepat konsep yang akan diuji.

Uji validitas

Uji validitas bertujuan untuk mengetahui ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Suatu instrument pengukur dapat dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila instrument tersebut menjalankan fungsinya sesuai dengan maksud dilakukannya pengukuran tersebut. Jika suatu item pertanyaan dinyatakan tidak valid, maka item pertanyaan tersebut tidak dapat digunakan dalam pengujian selanjutnya.

Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk membuktikan bahwa pernyataan yang telah dinyatakan valid dalam kuisioner tersebut konsisten atau tidak. Uji reliabilitas ini berkaitan dengan konsistensi suatu data apabila dilakukan pengamatan berulang-ulang.

Pengujian Hipotesis

Untuk pembuktiaan hipotesis dilakukan dengan t-Test atau t-Score. Alasan peneliti menggunakan t-Test dalam menganalisa data adalah

karena karena t-Test pada prinsipnya adalah suatu teknik statistik untuk menguji hipotesis, tentang ada tidaknya perbedaan yang signifikan antara dua kelompok sampel dengan jalan perbedaan mean-meannya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Responden

Responden dalam penelitian ini adalah konsumen perumahan Sari Residence dan konsumen perumahan Wijaya Kusuma. Adapun sampel yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 31 untuk perumahan kelas atas dan 45 untuk perumahan kelas menengah.

Tabel 5.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Umur (Tahun)	Perumahan Sari Residence		Perumahan Wijaya Kusuma	
	Jumlah	Persentase (%)	Jumlah	Persentase (%)
17 - 25	-	-	-	-
26 - 35	6	19,4	23	51,1
36 - 45	17	54,8	13	28,9
≥ 45	8	25,8	9	20,0
Jumlah	31	100	45	100

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 5.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Jenis Pekerjaan	Perumahan Sari Residence		Perumahan Wijaya Kusuma	
	Jumlah	Persentase (%)	Jumlah	Persentase (%)
PNS/TNI/POLRI	4	12,9	4	8,9
Wiraswasta	13	41,9	10	22,2
Karyawan Swasta	4	12,9	27	60,0
Profesional (Dokter, Akuntan, Arsitektur Dll)	10	32,3	4	8,9
Jumlah	31	100	45	100

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan

Tabel 5.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan

Pendapatan Perbulan	Perumahan Sari Residence		Perumahan Wijaya Kusuma	
	Jumlah	Persentase (%)	Jumlah	Persentase (%)
Rp 1.500.000 - 2.500.000	-	-	-	-
Rp > 2.500.000 - 3.000.000	-	-	5	11,1
Rp > 3.000.000 - 5.000.000	9	29,0	25	55,6
Rp > 5.000.000	22	71,0	15	33,3
Jumlah	31	100	45	100

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Responden Berdasarkan Keputusan Membeli Rumah Atas Saran Atau Referensi

Pengaruh informasional (*informational influence*) seseorang dalam melakukan pembelian terutama dalam pembelian rumah sangat dipengaruhi oleh informasi yang ia dapatkan baik dari suatu kelompok apakah kelompok teman/kolega, keluarga/kerabat yang sudah membeli atau dari tenaga pemasaran dan dari sumber lainnya. Pengelompokan terhadap keputusan pembelian rumah pada responden tersebut disajikan dalam tabel 5.4 berikut ini.

Tabel 5.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Keputusan Membeli Rumah Atas Saran Atau Referensi

Keputusan Membeli Rumah Atas Saran Atau Referensi	Perumahan Sari Residence		Perumahan Wijaya Kusuma	
	Jumlah	Persentase (%)	Jumlah	Persentase (%)
Teman /Kolega	13	41,9	7	15,6
Keluarga/Kerabat yang sudah membeli	6	19,4	11	24,4
Tenaga pemasaran rumah	10	32,3	25	55,6
Sumber lainnya	2	6,5	2	4,4
Jumlah	31	100,0	45	100,0

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Responden Berdasarkan Lama Menempati Rumah

Karakteristik responden perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) berdasarkan lama menempati rumah, dari survei yang dilakukan dapat diketahui dalam tabel 5.5 berikut ini.

Tabel 5.5. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menempati Rumah

Lama Menempati Rumah	Perumahan Sari Residence		Perumahan Wijaya Kusuma	
	Jumlah	Persentase (%)	Jumlah	Persentase (%)
1 Tahun	3	9,7	4	8,9
2 Tahun	15	48,4	11	24,4
3 Tahun	3	9,7	26	57,8
> 4 Tahun	10	32,3	4	8,9
Jumlah	31	100	45	100

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Responden Berdasarkan Pernah Komplain

Karakteristik responden perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) berdasarkan selama menempati rumah tersebut pernah komplain atau tidak dari survei yang dilakukan dapat diketahui dalam tabel 5.6 berikut ini.

Tabel 5.6. Karakteristik Responden Berdasarkan Pernah Komplain

Selama menempati rumah pernah komplain	Perumahan Sari Residence		Perumahan Wijaya Kusuma	
	Jumlah	Persentase (%)	Jumlah	Persentase (%)
Ya	8	25,8	34	75,6
Tidak	23	74,2	11	24,4
Jumlah	31	100	45	100

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Responden Berdasarkan Jenis Komplain Yang Diajukan

Karakteristik responden perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) berdasarkan jenis komplain apa yang diajukan, dari survei yang dilakukan dapat diketahui dalam tabel 5.7 berikut ini :

Tabel 5.7. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Komplain Yang Diajukan

Jenis Komplain Yang Diajukan	Perumahan Sari Residence		Perumahan Wijaya Kusuma	
	Jumlah	Persentase (%)	Jumlah	Persentase (%)
Masalah keamanan lingkungan	13	41,9	3	6,7
Masalah Air Bersih	2	6,5	3	6,7
Masalah Mutu bangunan	6	19,4	20	44,4
Komplain lainnya	10	32,3	19	42,2
Jumlah	31	100	45	100

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Responden Berdasarkan Penanganan Komplain

Karakteristik responden perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) berdasarkan penanganan komplain yang diajukan, dari survei yang dilakukan dapat diketahui dalam tabel 5.8 berikut ini.

Tabel 5.8. Karakteristik Responden Berdasarkan Penanganan Komplain

Penanganan Komplain	Perumahan Sari Residence		Perumahan Wijaya Kusuma	
	Jumlah	Persentase (%)	Jumlah	Persentase (%)
Cepat	23	74,2	12	26,7
Lambat	8	25,8	33	73,3
Jumlah	31	100	45	100

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Responden Berdasarkan Fasilitas Listrik Yang Tersedia

Fasilitas listrik yang tersedia pada perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) berdasarkan dari survei yang dilakukan dapat diketahui dalam tabel 5.9 berikut ini.

Tabel 5.9. Karakteristik Responden Berdasarkan Fasilitas Listrik Yang Tersedia

Fasilitas Listrik Yang Tersedia	Perumahan Sari Residence		Perumahan Wijaya Kusuma	
	Jumlah	Persentase (%)	Jumlah	Persentase (%)
≥1300	7	22,6	40	88,9
2200	24	77,4	5	11,1
3000	-	-	-	-
>3000	-	-	-	-
Jumlah	31	100	45	100

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Responden Berdasarkan Fasilitas Air Yang Disediakan

Fasilitas air yang disediakan pada perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) berdasarkan dari survei yang dilakukan dapat diketahui dalam tabel 5.10 berikut ini.

Tabel 5.10. Karakteristik Responden Terhadap Fasilitas Air Yang Disediakan

Fasilitas Air Yang Disediakan	Perumahan Sari Residence		Perumahan Wijaya Kusuma	
	Jumlah	Persentase (%)	Jumlah	Persentase (%)

PAM	-	-	-	-
Sumur Bor	11	35,5	45	100
Water Plan Treatment	20	64,5	-	-
Jumlah	31	100	45	100

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Transformasi Data Ordinal ke Interval

Sebelum data diolah menggunakan deskriptif Independent Sample T Test, dilakukan transformasi data ordinal menjadi data interval dengan menggunakan *Method of Successive Internal (MSI)*. Suatu daftar pertanyaan yang dijawab dengan pendekatan skala likert akan menghasilkan data ordinal yang tidak menunjukkan perbandingan suatu jawaban secara nyata. Dengan data interval perbandingan antar jawaban yang sebenarnya akan terlihat tajam sehingga dapat diolah untuk memperoleh nilai jawaban responden.

Analisis Deskriptif Variabel

Variabel tanggapan konsumen dalam penelitian ini terdiri dari 5 (lima) indikator yaitu lokasi, harga, desain, kualitas, dan Fasilitas.

Keputusan pembelian responden perumahan Sari Residence dan perumahan Wijaya Kusuma melalui faktor lokasi perumahan dapat dilihat pada tabel 5.22 berikut:

Tabel 5.22. Rekapitulasi Tanggapan Responden Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Lokasi, Harga, Desain, Kualitas Dan Fasilitas Perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah)

Faktor	Perumahan Sari Residence	Perumahan Wijaya Kusuma
Lokasi	128	187,3
Harga	126,3	176,3
Desain	115,3	151,3
Kualitas	131,3	190
Fasilitas	130	190,7
Skor Rata- Rata	20,3	19,9

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Dari data diatas dapat diketahui bahwa seluruh indikator yaitu lokasi, harga, desain, kualitas dan fasilitas terhadap keputusan pembelian perumahan Sari Residence yang merupakan perumahan kelas atas seluruhnya memiliki keunggulan dari pada perumahan Wijaya Kusuma yang merupakan perumahan kelas menengah. Dan menurut perhitungan variabel diatas dapat diketahui bahwa keunggulan dari Perumahan Sari Residence hampir seluruhnya memiliki keunggulan dari variabelnya seperti pada variable lokasi, harga, kualitas, dan fasilitas. Sedangkan keunggulan dari Perumahan Wijaya Kusuma yaitu pada lokasi, kualitas, dan fasilitas. Didapatkan rata-rata dari keseluruhan faktor pada masing-masing perumahan Sari Residence dan perumahan Wijaya Kusuma adalah 20,3 dan 19,9. Selisih kedua perumahan tidak terpaut jauh sehingga dengan tingginya kualitas pada masing-masing perumahan menjelaskan bahwa perusahaan Utama Property sangat memperhatikan lokasi hunian yang nyaman, harmonis, dan memperhatikan kesanggupan konsumen untuk membeli perumahan tersebut dengan tidak mengurangi kualitas dan fasilitasnya.

Pengujian Instrumen Penelitian Pengujian Validitas

Validitas merupakan konsep pengukuran yang digunakan untuk mengetahui sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Suatu instrumen dikatakan valid jika instrument tersebut menghasilkan hasil ukur sesuai dengan tujuan pengukurannya. Jika suatu item pernyataan dinyatakan tidak valid maka item pertanyaan itu tidak dapat digunakan dalam uji-uji selanjutnya.

Teknik yang digunakan dalam uji validitas penelitian ini adalah *Pearson's Correlation Product Moment* dengan menggunakan *SPSS 16.0 for Windows*. Hasil dari uji validitas dari setiap item pertanyaan dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel. 5.23. Hasil Uji Validitas Tiap Item Pertanyaan Dari Tanggapan Konsumen

Butir Item Pernya taan	Koefisien Validitas	r Kritis	Keteran gan
L1	0,637	0,361	Valid
L2	0,594	0,361	Valid
L3	0,457	0,361	Valid
H1	0,469	0,361	Valid
H2	0,502	0,361	Valid
H3	0,517	0,361	Valid
D1	0,441	0,361	Valid
D2	0,817	0,361	Valid
D3	0,453	0,361	Valid
K1	0,392	0,361	Valid
K2	0,646	0,361	Valid
K3	0,443	0,361	Valid
F1	0,779	0,361	Valid
F2	0,820	0,361	Valid
F3	0,697	0,361	Valid
F4	0,536	0,361	Valid
F5	0,471	0,361	Valid
F6	0,670	0,361	Valid
KP1	0,505	0,361	Valid
KP2	0,414	0,361	Valid
KP3	0,657	0,361	Valid
KP4	0,579	0,361	Valid

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Pengujian Reliabilitas

Reliabilitas adalah tingkat kepercayaan hasil suatu pengukuran. Pengukuran yang memiliki reliabilitas tinggi yaitu pengukuran yang mampu memberikan hasil ukur yang terpercaya (*reliable*). Uji reliabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan rumus alpha, rumus yang digunakan adalah koefisien alpha cronbach. Hasil perhitungan dengan menggunakan SPSS diperoleh ringkasan reliabilitas tiap instrumen pada tabel 5.24 mengindikasikan tingginya reliabilitas instrumen.

Tabel 5.24 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

Cronbach's Alpha	N of Items
,898	22

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Tabel 5.12 tersebut memperlihatkan bahwa reliabilitas instrumen dikategorikan tinggi karena nilai *Cronbach's Alpha* di atas 0,60. Artinya bahwa tingkat keandalan atau tingkat kepercayaan instrumen yang digunakan untuk mengukur semua variabel telah reliabel dan dapat digunakan pada analisis lebih lanjut.

Pengujian Normalitas

Uji Normalitas akan dilakukan sebelum data yang telah diperoleh dianalisis terlebih dahulu. Uji Normalitas dilakukan untuk memastikan data-data yang diperoleh telah terdistribusi normal. Teknik pengujian normalitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah *One Sample Kolmogorov-Smirnov Test* yang terdapat dalam program SPSS 16.0 For Windows.

Tabel 5.25. Pengujian Normalitas dengan Kolmogorov Smirnov

No	Variabel	Nilai Asymp Sign	Kesimpulan
Perumahan Sari Residence			
1	Lokasi	0,405	Normal
2	Harga	0,099	Normal
3	Desain	0,548	Normal
4	Kualitas	0,253	Normal
5	Fasilitas	0,924	Normal
6	Keputusan Pembelian	0,179	Normal
No	Variabel	Nilai Asymp Sign	Kesimpulan
Perumahan Wijaya Kusuma			
1	Lokasi	0,247	Normal
2	Harga	0,103	Normal
3	Desain	0,185	Normal
4	Kualitas	0,077	Normal
5	Fasilitas	0,344	Normal
6	Keputusan Pembelian	0,121	Normal

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Dari hasil pengujian normalitas pada tabel diatas menunjukkan bahwa seluruh kelompok sampel dari perumahan Sari Residence dan Wijaya Kusuma terdistribusi secara normal karena seluruh probabilitasnya lebih besar dari 0,05. Oleh karena itu tidak perlu dilakukan trimming data.

Uji Hipotesis

Alat uji yang digunakan untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini adalah uji Independent Sampel T-Test. Pengujian hipotesis ini dilakukan untuk mengetahui apakah ada perbedaan persepsi antara keputusan pembelian responden perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) melalui lima faktor yang mempengaruhinya yaitu lokasi, harga, desain, kualitas dan fasilitas.

Tabel 5.26. Perbedaan Keputusan Pembelian Responden pada Perumahan Sari Residence dan Perumahan Wijaya Kusuma

Mo del	t hitung	t tabel	df	Sig (2-tailed)	Ket
Sari Resi den ce_ Wij aya Kus uma	1,144	1,980	74	0,256	H ₀ Dite rim a

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Secara parsial tidak ditemukan perbedaan antara keputusan pembelian responden perumahan Sari Residence dan keputusan pembelian responden perumahan Wijaya Kusuma secara signifikan. Karena $t_{hitung} (1,144) < t_{tabel} (1,980)$ maka H_0 diterima dan hal ini juga ditunjukkan oleh nilai probabilitas ((sig t) sebesar 0,256 yang berada diatas *level of significance* ($\alpha = 0,05$) sehingga H_0 diterima, yang artinya persepsi responden terhadap keputusan pembelian perumahan Sari Residence dan perumahan Wijaya Kusuma tidak terdapat perbedan yang signifikan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan keputusan pembelian antara responden perumahan Sari Residence dan perumahan Wijaya Kusuma, ditolak.

Tabel 5.27. Hasil Perbedaan Keputusan Pembelian Responden Perumahan Sari Residence dan Perumahan Wijaya Kusuma Melalui Lokasi, Harga, Desain, Kualitas dan Fasilitas.

Fak tor	t hitun g	t tabel	df	Sig (2-tailed)	Ket eran gan
Lok asi	-0,218	1,980	74	0,828	Teri ma H ₀
Har ga	1,239	1,980	74	0,219	Teri ma H ₀
Des ain	2,728	1,980	74	0,008	Tola k H ₀
Kual itas	0,119	1,980	74	0,905	Teri ma H ₀
Fasil itas	-0,510	1,980	74	0,611	Teri ma H ₀

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2014

Penjelasan uji parsial dari masing – masing variabel dapat dijelaskan sebagai berikut :

Variabel Lokasi (L)

Berdasarkan tabel 5.24 diatas dapat diketahui bahwa hasil perhitungan terhadap uji t untuk perbandingan variabel X1 (Lokasi) tidak ditemukan perbedaan yang signifikan antara keputusan pembelian responden pada perumahan Sari Residence dan perumahan Wijaya Kusuma. Karena $t_{hitung} (0,218) < t_{tabel} (1,980)$ maka H_0 diterima dan hal ini juga ditunjukkan oleh nilai probabilitas Sig (2-tailed) sebesar 0,828 yang berada diatas *level of significance* ($\alpha = 0,05$) sehingga H_0 diterima, yang artinya keputusan pembelian responden perumahan Sari Residence dan perumahan Wijaya Kusuma berdasarkan faktor lokasi tidak terdapat perbedan yang signifikan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan lokasi berpengaruh terhadap perbedaan keputusan pembelian antara responden perumahan Sari Residence dan keputusan pembelian responden perumahan Wijaya Kusuma, ditolak.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Secara garis besar tidak terdapat perbedaan terhadap keputusan pembelian responden perumahan Sari Residence (kelas atas) dan keputusan pembelian responden perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) secara signifikan.
2. Secara khusus, setelah diadakan penelitian pada indikator lokasi, harga, kualitas dan fasilitas tidak ditemukan adanya perbedaan. Sedangkan pada indikator desain ditemukan adanya perbedaan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka saran yang diajukan penulis adalah sebagai berikut:

1. Hendaknya sebagai developer yang membangun perumahan Sari Residence (kelas atas) dan perumahan Wijaya Kusuma (kelas menengah) memperhatikan kelima indikator yaitu lokasi, harga, desain, kualitas dan fasilitas agar keputusan pembelian konsumen terhadap perumahan tersebut semakin baik.
2. Developer PT. Utama Property dapat melakukan inovasi baru dengan memperbaiki kelemahan yang ada dan menggabungkan keunggulan dari indikator kedua tipe perumahannya.
3. Developer PT. Utama Property sebaiknya lebih memperhatikan desain dari perumahan yang akan di bangun untuk selanjutnya agar lebih variatif lagi dan menambahkan ciri khusus dan

berbeda dari yang lainnya, sehingga konsumen akan lebih loyal dalam melakukan keputusan pembelian.

4. Strategi yang digunakan untuk memasarkan perumahan tersebut sebaiknya lebih ditingkatkan lagi. Sehingga konsumen akan lebih sering mengenal dan mendengar perumahan tersebut dan membuat persepsi konsumen terhadap perumahan tersebut semakin baik.
5. Diharapkan agar kedua perumahan tersebut tetap mempertahankan keunggulannya masing-masing serta tidak lupa memperbaiki atau bahkan jika mungkin menghilangkan kelemahan yang ada agar keputusan pembelian terhadap kedua perumahan tersebut semakin baik.
6. Bagi peneliti selanjutnya agar dapat menambahkan variabel lain sebagai pembanding agar didapat hasil yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, 2006. *Dasar-Dasar Statistik*. Jakarta : Medpress
- Ariyanti , Agustina Catur, Nilam Korompot dan Tetra Hidayati .2011. *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Rumah di Perumahan Balikpapan Baru Pada PT. Sinar Mas Wisesa Balikpapan*
- Basu Swastha, 2003. *Manajemen Pemasaran Modern*, edisi kedua, Yogyakarta, Liberty.
- Chernobai , Ekaterina. 2009. *House Buying Behavior of Investors and Non-Investors in "Hot" and "Cold" Residential*

Markets

- Dicky, Arya Tresnanda .2012.*Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Pada Konsumen Perumahan Blukid Residence Sidoarjo)*
- Ghozali, Imam, 2006, *Analisis Multi Variant dengan Program SPSS*, Badan Penerbit, Universitas Diponegoro, Semarang
- Kotler, Philip & Gary Amstrong, 2003.*Dasar-Dasar Pemasaran, Edisi Kesembilan Jilid 1*, Alih Bahasa : Alesander Sindoro dan Tim MarkPlus, PT.Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- _____. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Millenium. Jakarta : PT.Prehallindo.
- _____. 2007. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Edisi Pertama. Jakarta: PT.Sentosa Empat.
- _____. 2006. *Manajemen Pemasaran*. Jilid kedua.Jakarta : PT.Indeks.
- Luo, Qiuxue and Paul TJ James.2011. *Influences on the buying behavior of purchasing commercialhousing in Nanning city of Guangxi Province, China*
- Melati , Steffina Puspa dan Widayanto .2010.*Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada Perumahan Graha Candi Golf Semarang*
- Setiadi, J. Nugroho. 2003. *Perilaku Konsumen*. Penerbit PT. Kencana Prenanda Media : Jakarta
- Simamora,Bilson .2005.*Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono, 2004.*Statistik dan Program SPSS*.Jakarta : Erlangga.
- Tika, Moh. Pabundu. 2006. *Metodologi Riset Bisnis*, Cetakan Pertama. Jakarta: Bumi Akasara.
- Tjiptono,Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*.Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- _____, 2008, *Pemasaran Strategik*, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Widiana, Erma. 2009. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Membeli Rumah*. Jurnal ISSN
- Widyasari , Suzy .2009. *Analisis Pengaruh Produk, Harga, Promosi dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah*.