

ABSTRAK

Persaingan bisnis *real estate* yang kian marak mendorong agar para developer lebih memahami perilaku konsumennya, terutama berhubungan dengan factor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Ada 5 faktor utama yang menjadi kajian dalam penelitian ini yang dianggap sangat erat hubungannya dengan keputusan pembelian konsumen. Maka dengan ini penulis mengambil tempat survey di perum. Puri Lidah Kulon Indah yang merupakan milik dari developer PT. Kohir Pribadi yang bergerak di bidang properti, yang bertempat di Jln. Biliton 7b. Dari permasalahan diatas maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut: Apakah faktor harga, produk, lokasi, fasilitas, pelayanan mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli rumah type 70 di perumahan Puri Lidah Kulon Indah Surabaya.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana peranan harga, produk, lokasi, fasilitas, pelayanan mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli rumah.

Adapun variabel yang diteliti adalah variabel bebas (X) yaitu: harga, produk, lokasi, fasilitas, pelayanan dan variabel terikat (Y) yaitu keputusan pembelian. Untuk itu digunakan pengujian hipotesis kerja dengan menggunakan analisis linier berganda yaitu uji F dan uji t. Dari kelima variabel tersebut, harga mempunyai pengaruh yang paling dominan.

Dari perhitungan regresi dihasilkan : $Y = 2,21104 - 0,3887X_1 + 0,24563X_2 + 0,08664X_3 + 0,14193X_4 + 0,16967X_5$. Dari perhitungan korelasi dihasilkan $r = 0,9945$ yang menunjukkan terdapat hubungan yang positif dan kuat antara variabel bebas (x_1, x_2, x_3, x_4, x_5) terhadap keputusan pembelian (Y).

Dengan menggunakan analisa uji t dapat disimpulkan bahwa harga (x_1) ada pengaruh negatif terhadap keputusan membeli (Y) dengan nilai t hitung $-7.065 > t$ tabel 1.9925. Variabel produk (x_2) berpengaruh secara positif terhadap keputusan membeli (Y) dengan nilai t hitung $4.252 > t$ table 1.9925. Variabel lokasi (x_3) berpengaruh secara positif terhadap keputusan membeli (Y) dengan nilai t hitung $2.2681 > t$ table 1.9925. Variabel fasilitas (x_4) berpengaruh secara positif terhadap keputusan membeli (Y) dengan nilai t hitung $2.525 > t$ table 1.9925. Variabel pelayanan (x_5) berpengaruh secara positif terhadap keputusan membeli dengan nilai t hitung $3.381 > t$ table 1.9925.

Dengan menggunakan analisis uji F dapat disimpulkan bahwa harga (x_1), produk (x_2), lokasi (x_3), fasilitas (x_4), dan pelayanan (x_5) secara bersama-sama mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan pembelian (Y). Hal ini dinyatakan dengan F hitung $(1335.006) > F$ table (2.232) .

Ini berarti masing-masing H_0 ditolak dan H_1 diterima. Ini membuktikan hipotesis yang diajukan penulis benar.