

**PENGARUH HARGA, DESAIN DAN GAYA HIDUP TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN PERUMAHAN  
( Studi kasus pada Firdaus Mansion Jombang)**

**Mar'atul Fahimah<sup>1</sup>, Mar'atus Sholikhah<sup>2</sup>, Chairul Anam<sup>3</sup>**

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas KH.A.Wahab Hasbullah Tambakberas Jombang  
e-mail : maratulfahimah@unwaha.ac.id<sup>1</sup>, maratussholikhah074@gmail.com<sup>2</sup>,  
ch.anam65@gmail.com<sup>3</sup>

**Abstrak**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencari tahu pengaruh harga, desain dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Teknik analisis data yang digunakan antara lain adalah uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda serta uji hipotesis dengan menggunakan data primer yang bersumber dari penyebaran kuisioner kepada konsumen perumahan Firdaus Mansion Jombang yang berjumlah 80 responden aktif menempati perumahan. Proses pengolahan data dilakukan dengan menggunakan *software* SPSS 26. Dan didapatkan hasil bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang, desain berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang, dan gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang dengan nilai F hitung > F tabel ( $12,624 > 2,72$ ) dan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$ , maka variabel harga, desain, dan gaya hidup bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang.

**Kata Kunci:** Desain, Gaya Hidup, Harga, Keputusan Pembelian

**Abstract**

*The purpose of this study was to find out the effect of price, design and lifestyle on the purchasing decision of Firdaus Mansion Jombang. Data analysis techniques used include the classic assumption test, multiple linear regression test and hypothesis testing using primary data sourced from distributing questionnaires to consumers in Firdaus Mansion Jombang, amounting to 80 respondents who are actively occupying housing. The data processing is done using SPSS 26 software. And the results show that the price affects the housing purchase decision Firdaus Mansion Jombang, design affects the housing purchase decision Firdaus Mansion Jombang, and life style affects the housing purchase decision Firdaus Mansion Jombang with the value F count > F table ( $12.624 > 2.72$ ) and a significance value equal to  $0.000 < 0.05$ , then the variables of price, design, and lifestyle together have an effect on the purchasing decision of Firdaus Mansion Jombang housing.*

**Keywords:** Design, Lifestyle, Price, Purchase Decision

## **A. PENDAHULUAN**

Hadirnya konsep perumahan menjadikan ketertarikan tersendiri bagi para konsumen dalam memilih tempat tinggal. Khususnya masyarakat didaerah perkotaan yang lebih memilih untuk memiliki suatu hunian pada lingkungan perumahan. Indonesia merupakan negara yang menduduki peringkat ke 4 dengan jumlah penduduk terbanyak di dunia. Hal ini menjadikan tantangan besar bagi pemerintah indonesia dalam hal memenuhi kebutuhan masyarakatnya, salah satunya dengan menyediakan lahan pemukiman yang potensial sebagai tempat tinggal. Dalam menentukan ketertarikan masyarakat terhadap perumahan yang menghadirkan banyak pilihan tipe dengan desain yang menarik ini, akan memunculkan beberapa faktor dalam keputusan pembelian yang harus dipertimbangkan. Untuk itu peneliti akan mencari tahu lebih lanjut tentang Pengaruh Harga, Desain dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan (Studi Kasus Pada Firdaus Mansion Jombang).

## **B. LANDASAN TEORI**

### **Pemasaran dan Konsep Pemasaran**

Menurut Sumarwan (2015:17) pemasaran merupakan suatu proses mengidentifikasi kebutuhan konsumen kemudian memproduksi barang atau jasa yang dibutuhkan oleh konsumen serta meyakinkan konsumen bahwa mereka membutuhkan barang dan jasa tersebut sehingga terjadinya transaksi antara produsen dan konsumen. Menurut Philip Kotler dalam Primananda (2010), pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial dimana individu ataupun kelompok memperoleh sesuatu yang mereka butuhkan atau mereka inginkan melalui penciptaan serta pertukaran produk dan nilai. Konsep-konsep inti sebuah pemasaran antara lain adalah kebutuhan, keinginan, permintaan, produk, utilitas, pertukaran dan transaksi, pasar, pemasaran dan pemasar.

### **Perumahan**

Perumahan merupakan kumpulan rumah sebagian dari pemukiman, baik perkotaan maupun pedesaan, yang dilengkapi dengan sarana, prasarana dan utilitas umum sebagai hasil upaya pemenuhan rumah yang layak huni (Pasal 1 ayat 2 Undang-Undang No. 1 Tahun 2011). Menurut dasar hukum pada pasal 28H ayat (1) UUD Tahun 1945 menegaskan bahwa “Setiap orang berhak hidup sejahtera lahir dan batin, bertempat tinggal, dan mendapatkan lingkungan hidup yang baik dan sehat serta berhak mendapatkan pelayanan kesehatan”. Maka dari itu

rumah memiliki peran strategis dalam pembentukan kepribadian bangsa dengan membangun manusia Indonesia yang mandiri serta produktif.

### **Perilaku Konsumen**

Perilaku konsumen erat kaitannya dengan masalah keputusan yang diambil seseorang dalam penentuan untuk mendapatkan barang dan jasa yang diinginkan ataupun dibutuhkan. Perilaku konsumen diartikan sebagai perilaku yang diperlihatkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan dapat memuaskan mereka (Schiffman dan Kanuk dalam Sumarwan, 2015:4).

### **Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian**

Menurut penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Grace Marleen, dkk (2015), bahwa salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian rumah adalah:

#### **a. Harga**

Pengertian harga merupakan jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanan. Dalam arti lain harga merupakan nilai atas suatu barang yang diperjual belikan ( Wahyu Utami, 2017:43). Menurut Dinawan dalam Grace Marleen, dkk (2015) menyebutkan bahwa Indikator yang mencirikan suatu harga antara lain adalah perbandingan harga dengan produk lain, kesesuaian harga dengan kualitas produk dan keterjangkauan harga.

#### **b. Desain**

Menurut Kotler dalam Fahcrurrozi (2017), Desain merupakan totalitas fitur yang mempengaruhi tampilan, rasa, dan fungsi produk berdasarkan kebutuhan konsumen. Menurut Simbolon dalam Aura Sinta, dkk (2019), Pertimbangan perancangan denah atau desain sangat penting dalam merencanakan sebuah rumah. Penghuni dapat membaca model dan bentuk yang akan dibangun melalui gambar. Pertimbangan yang digunakan antara lain adalah pertimbangan jumlah penghuni rumah, kebutuhan ruang penghuni rumah, fungsi ruang, kenyamanan, keamanan.

#### **c. Gaya Hidup**

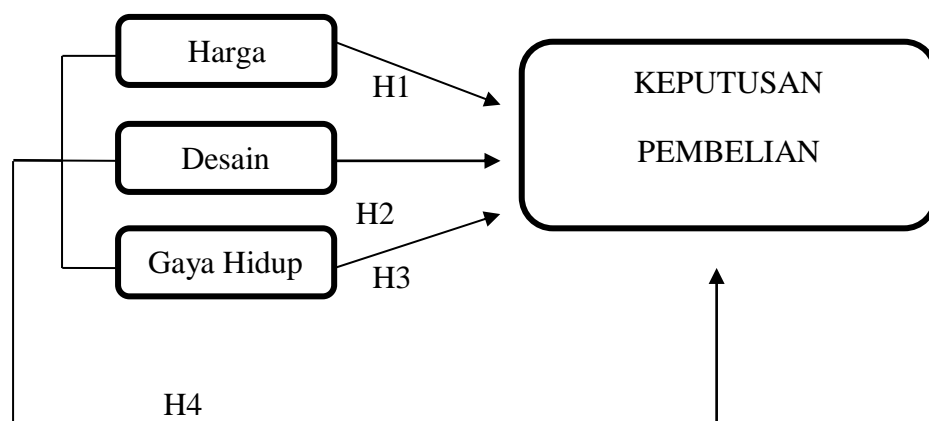
Menurut Sumarwan (2015:45) Gaya hidup merupakan penggambaran perilaku seseorang, seperti bagaimana ia hidup, menggunakan uangnya, dan memanfaatkan waktu yang dimilikinya. Konsep yang berkaitan dengan gaya hidup adalah psikografik. Psikografik adalah pengukuran kuantitatif gaya hidup, kepribadian, dan demografik konsumen. Psikografik memuat beberapa pernyataan yang menggambarkan kegiatan, minat, dan opini.

## Keputusan Pembelian

Menurut Wahyu Utami (2017:81) Pengambilan keputusan adalah proses psikologis dasar yang memberikan peranan penting dalam memahami bagaimana konsumen secara aktual mengambil keputusan pembelian. Kotler dan Keller (2009:184) mengemukakan bahwa keputusan adalah sebuah proses pendekatan penyelesaian masalah yang terdiri dari beberapa tahapan proses antara lain adalah Pengenalan masalah (*problem recognition*), Pencarian Informasi (*Information search*), dan Evaluasi Alternatif (*validation of alternatif*).

## Hipotesis

Gambar 1. Hipotesis



Berdasarkan hipotesis diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat tiga faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian, pada keterangan H1 menunjukkan harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian, H2 menunjukkan desain berpengaruh terhadap keputusan pembelian, H3 menunjukkan gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian, H4 menunjukkan bahwa ketiga faktor tersebut secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada konsumen.

## C. METODE PENELITIAN

### Desain Penelitian

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian asosiatif, yang mana penelitian asosiatif digunakan untuk mengetahui hubungan sebab dan akibat antar variabel penelitian. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui apakah harga, desain dan gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam pembelian perumahan. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kuantitatif.

### Populasi dan Sampel

Populasi yang dalam penelitian ini adalah konsumen yang membeli perumahan Firdaus Mansion Jombang. Dengan teknik sampel yang digunakan *Probability Sampling* dimana teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel dan menggunakan *Simple Random Sampling*. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah *Interview* (Wawancara), *Kuesioner* (Angket), *Observasi* dengan objek perumahan Firdaus Mansion Jombang.

### Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

Uji validitas pada penelitian ini menggunakan teknik korelasi *Product Moment*.

Uji validitas dan reliabilitas pada penelitian ini dilakukan pada 30 responden dengan 28 item pertanyaan dengan menggunakan *software* SPSS 26.

### Teknik Analisa Data

Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan (1) Uji Asumsi Klasik dimana terdapat uji normalitas, uji linearitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas, (2) Uji Regresi linear Berganda, dan (3) Uji Hipotesis yang terdapat uji F (anova) dan uji T (parsial) dengan menggunakan *software* SPSS 26.

## D. HASIL DAN PEMBAHASAN

### HASIL

#### Hasil uji validitas dan uji reliabilitas

Berdasarkan hasil uji validitas dan uji reliabilitas yang dilakukan pada 28 item terdapat 2 item yang tidak valid yaitu pada salah satu item indikator variabel gaya hidup dan keputusan pembelian.

**Tabel 1. Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Nilai Alpha	r Tabel	Keterangan
Harga (X1)	0,750	0,220	Reliabel
Desain (X2)	0,756	0,220	Reliabel
Gaya Hidup (X3)	0,722	0,220	Reliabel
Keputusan Pembelian (Y)	0,768	0,220	Reliabel

Sumber: Data Primer diolah, 2020

### Gambaran umum responden

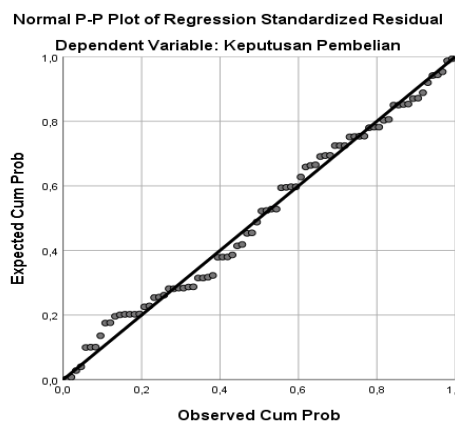
Berdasarkan hasil analisis didapatkan bahwa responden terbanyak yang menempati perumahan Firdaus Mansion Jombang berusia 36 - 45 tahun dengan tingkat presentase 45%, dengan tingkat pendidikan tertinggi strata sarjana sebanyak 67,5%, dan mayoritas bekerja sebagai Karyawan Swasta dengan tingkat presentase 33,8% dengan penghasilan rata-rata lebih dari Rp7.000.000,00 perbulan dengan nilai presentase 67,5%. Dari hasil diatas dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi pendidikan dan penghasilan seseorang dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

### Gambaran khusus responden

Berdasarkan hasil analisis data khusus pendapat responden didapatkan bahwa pada kategori harga perumahan Firdaus Mansion Jombang dikatakan cukup baik dengan prosentase tertinggi sebesar 57,5%, kategori desain pada perumahan Firdaus Mansion Jombang dikatakan cukup dengan prosentase tertinggi sebesar 68,75%, kategori gaya hidup masyarakat di perumahan Firdaus Mansion Jombang dikatakan cukup dengan prosentase tertinggi sebesar 57,5%, dan keputusan pembelian pada perumahan Firdaus Mansion Jombang dikatakan cukup dengan prosentase tertinggi sebesar 78,75%.

### Uji Normalitas

**Gambar 2. Hasil Uji Normalitas**



Sumber: Data Primer diolah, 2020

Berdasarkan gambar 2 diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa data dalam variabel-variabel ini berdistribusi normal, dikarenakan data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal.

## Uji Linearitas

**Tabel 2. Hasil Uji Linearitas**

ANOVA TABEL			
Variabel Dependen*Independen	Hasil Signifikansi	Sig.	Keterangan
Keputusan Pembelian* Harga	0,429	0,05	Linear
Keputusan Pembelian* Desain	0,033	0,05	Tidak Linear
Keputusan Pembelian* Gaya Hidup	0,777	0,05	Linear

Sumber: Data Primer diolah, 2020

Berdasarkan kesimpulan dari tabel 2 diatas menyatakan bahwa variabel harga dan gaya hidup memiliki nilai signifikansi diatas 0,05 maka kedua variabel tersebut dikatakan linear. Sedangkan variabel desain didapatkan nilai signifikansi sebesar 0,033, nilai tersebut berada dibawah 0,05 maka variabel desain tersebut tidak linear.

## Uji Multikolinearitas

Hasil analisis yang didapatkan nilai VIF ketiga variabel independen tersebut < 5 maka tidak terjadi multikolinearitas atau tidak ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Hasil analisis yang didapatkan dari ketiga variabel independen memiliki nilai variabel harga 1,410, variabel desain 1,352, dan variabel gaya hidup 1,293. Karena nilai ketiga variabel tersebut < 5 maka tidak terjadi multikolinearitas atau tidakditemukan adanya korelasi antar variabel bebas.

## Uji Heterokedastisitas

Berdasarkan uji heteroskedastisitas terlihat titik-titik menyebar secara acak atau tidak membentuk pola tertentu, maka dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak untuk memprediksi keputusan pembelian berdasarkan variabel independennya.

## Uji Regresi Linear Berganda

**Tabel 3. Hasil Uji Regresi Linear Berganda**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	T	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)	2,569	1,956		1,314	,193
	Harga	,280	,093	,333	2,992	,004
	Desain	,143	,066	,236	2,170	,033
	Gaya Hidup	,144	,102	,150	1,403	,165

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data Primer diolah, 2020

Berdasarkan tabel 3 diatas didapatkan hasil persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 2,569 + 0,280X_1 + 0,143X_2 + 0,144X_3$$

Dari persamaan diatas dapat diketahui nilai konstanta = 2,569 artinya jika variabel harga, desain, dan gaya hidup bernilai 0, maka keputusan pembelian sebesar 2,569. Nilai koefisien regresi variabel harga (b1) sebesar 0,280 artinya jika variabel lainnya tetap dan variabel harga mengalami kenaikan satu satuan, maka keputusan pembelian akan naik sebesar 0,280. Nilai koefisien regresi variabel desain (b2) sebesar 0,143 artinya jika variabel lainnya tetap dan variabel desain mengalami kenaikan satu satuan, maka keputusan pembelian akan naik sebesar 0,143. Nilai koefisien regresi variabel gaya hidup (b3) sebesar 0,144 artinya jika variabel lainnya tetap dan variabel gaya hidup mengalami kenaikan satu satuan, maka keputusan pembelian akan naik sebesar 0,144.

**Tabel 4. Hasil R Square Regresi Linear Berganda**

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,577 <sup>a</sup>	,333	,306	1,595
a. Predictors: (Constant), Gaya Hidup, Desain, Harga				
b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian				

Sumber: Data Primer diolah, 2020

Koefisien determinasi atau R Square menunjukkan angka 0,333 artinya besarnya pengaruh dari ketiga variabel bebas kepada variabel terikat hanya sebesar 33,3%. Sedangkan sisanya sebesar 66,7% (100% - 33,3%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak digunakan atau tidak diteliti.

Berdasarkan tabel 4 diatas dapat diketahui Koefisien determinasi atau R Square menunjukkan angka 0,333 artinya besarnya pengaruh dari ketiga variabel bebas kepada variabel terikat hanya sebesar 33,3%. Sedangkan sisanya sebesar 66,7% (100% - 33,3%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak digunakan atau tidak diteliti. Dan angka R sebesar 0,577 menunjukkan bahwa korelasi atau hubungan antara variabel keputusan pembelian dengan ketiga variabel bebasnya yaitu harga, desain dan gaya hidup adalah sedang, dikarenakan nilai korelasi 0,577 berada pada kisaran angka 0,40 – 0,07.



**Uji F (Anova)****Tabel 5. Hasil Uji F (Anova)**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	96,300	3	32,100	12,624	,000 <sup>b</sup>
	Residual	193,250	76	2,543		
	Total	289,550	79			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian  
b. Predictors: (Constant), Gaya Hidup, Desain, Harga

Sumber: Data Primer diolah, 2020

Berdasarkan hasil output tabel 5 diatas dapat disimpulkan bahwa nilai F hitung 12,624 > F tabel 2,72 dengan taraf sinifikansi 0,05, Df (n1) = 3, df (n2) = 76, artinya ada hubungan antara variabel harga, desain dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian. Dan didapatkan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak  $H_a$  diterima yang berarti bahwa ketiga variabel bebas secara simultan atau bersama-sama mempengaruhi variabel terikat yaitu keputusan pembelian.

**Uji T (Parsial)****Tabel 6. Hasil Uji T (Parsial)**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,569	1,956		1,314	,193
	Harga	,280	,093	,333	2,992	,004
	Desain	,143	,066	,236	2,170	,033
	Gaya Hidup	,144	,102	,150	1,403	,165

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Sumber: Data Primer diolah, 2020

Berdasarkan data tabel 6 diatas dapat disimpulkan bahwa variabel harga memiliki nilai sig (0,004) < 0,005, maka  $H_0$  ditolak  $H_a$  diterima (signifikan), artinya harga (X1) secara signifikan mempengaruhi variabel keputusan pembelian. Variabel desain memiliki nilai sig (0,033) > 0,005, maka  $H_0$  diterima  $H_a$  ditolak ( tidak signifikan), artinya variabel desain (X2) tidak signifikan mempengaruhi variabel keputusan pembelian. Variabel gaya hidup memiliki nilai sig (0,165) > 0,005, maka  $H_0$  diterima  $H_a$  ditolak (tidak signifikan), artinya variabel gaya hidup (X3) tidak signifikan mempengaruhi keputusan pembelian.

## PEMBAHASAN

### **Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang**

Hasil penelitian menunjukkan hasil hipotesis 1 diterima bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Hal ini dibuktikan dengan nilai F hitung  $>$  F tabel ( $12,624 > 2,72$ ). Berdasarkan data frekuensi penilaian dari keseluruhan responden yang berjumlah 80 responden, 32 responden dengan prosentase 40% memberikan penilaian terhadap harga dalam kategori baik, 46 responden dengan prosentase 57,5% memberikan penilaian cukup, dan 2 responden dengan prosentase 2,5% memberikan penilaian Kurang. Dengan ini dapat disimpulkan bahwa harga rumah di perumahan Firdaus Mansion Jombang dikatakan cukup baik dengan prosentase tertinggi sebesar 57,5%.

Beberapa faktor yang mencirikan suatu harga adalah perbandingan harga dengan produk lain, kesesuaian harga dengan kualitas produk serta keterjangkauan harga. Berdasarkan hasil, faktor perbandingan harga dengan produk lain berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Perumahan Firdaus Mansion merupakan perumahan yang memiliki tingkat harga tinggi dengan kisaran harga mencapai Rp 400.000.000,00 hingga Rp1.000.000.000,00. Maka perumahan ini termasuk jenis perumahan tingkat menengah keatas didukung dengan luas bangunan rumah yang cukup besar antara lain tipe 45, tipe 56, tipe 70, dan tipe 100. Selain perumahan Firdaus Mansion terdapat banyak perumahan yang berlokasi tidak jauh dari perumahan tersebut seperti perumahan Pulo Asri jombang, perumahan Sengon Asri Regency serta perumahan Grand Erlangga. Sehingga tingginya harga rumah di perumahan Firdaus Mansion menjadi pembanding dalam menentukan keputusan pembelian. Terkait perbandingan harga dengan perumahan yang lain, hal ini didukung dengan adanya tingkat daya beli konsumen terhadap harga perumahan yang akan dibeli. Rata-rata konsumen yang membeli perumahan Firdaus Mansion Jombang memiliki pendapatan lebih dari Rp7.000.000,00 perbulan, sehingga semakin tinggi daya beli konsumen maka semakin tinggi tingkat harga yang akan dipilih.

Faktor Kesesuaian harga dengan kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus mansion Jombang, menurut pendapat responden harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas yang diberikan hal ini dikarenakan perumahan Firdaus Mansion selalu memperhatikan kualitas bangunanyang digunakan seperti penggunaan cat vanilex, keramik, rangka baja ringan, engineering door, plafon gypsumbord, kloset duduk, dan

sumur bor dengan kualitas terbaik untuk meminimalisir kekecewaan konsumen atas harga yang ditetapkan.

Faktor Keterjangkauan Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang, menurut pendapat responden harga yang ditetapkan oleh perumahan Firdaus Mansion sangat terjangkau. Faktor ini didukung dengan adanya daya beli setiap konsumen, dikarenakan rata-rata konsumen pada perumahan Firdaus Mansion Jombang memiliki tingkat ekonomi menengah keatas dengan pendapatan lebih dari Rp7.000.000,00 perbulan. Meskipun pada kenyataannya harga rumah yang ditawarkan oleh perumahan Firdaus Mansion cukup tinggi dengan kisaran harga Rp400.000.000,00 hingga Rp1.000.000.000,00, namun bagi mereka yang memiliki tingkat ekonomi tinggi harga yang ditawarkan oleh perumahan Firdaus Mansion sangat terjangkau dan sesuai dengan daya beli konsumennya.

Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Aura Sinta, dkk (2019) “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Konsumen Terhadap Pembelian Perumahan Di Kota Bengkulu” yang menunjukkan bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

### **Desain berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang.**

Hasil penelitian menunjukkan hasil hipotesis 2 diterima bahwa desain berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Hal ini dibuktikan dengan nilai F hitung  $>$  F tabel ( $12,624 > 2,72$ ). Berdasarkan data frekuensi dari keseluruhan responden yang berjumlah 80 responden, 22 responden dengan prosentase 27,5% memberikan penilaian terhadap desain dalam kategori baik, 55 responden dengan prosentase 68,75% memberikan penilaian cukup, dan 3 responden dengan prosentase 3,75% memberikan penilaian Kurang. Maka dapat disimpulkan bahwa desain pada perumahan Firdaus Mansion Jombang dikatakan cukup dengan prosentase tertinggi sebesar 68,75%. Pertimbangan perancangan denah atau desain sangat penting dalam merencanakan sebuah rumah. Pertimbangan tersebut antara lain adalah pertimbangan jumlah penghuni rumah, kebutuhan ruang penghuni rumah, fungsi ruang, kenyamanan, dan keamanan.

Faktor pertimbangan jumlah penghuni rumah berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Menurut pendapat responden pertimbangan jumlah penghuni rumah menjadi penentu dalam keputusan pembelian, dikarenakan konsumen yang memiliki anggota keluarga dalam jumlah besar sangat cocok untuk memilih perumahan

Firdaus Mansion, dikarenakan luas bangunan rumah yang dimiliki cukup besar dengan pilihan tipe 45, tipe 56, tipe 70, dan tipe 100.

Faktor kebutuhan ruang berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Menurut pendapat responden kebutuhan ruang menjadi faktor terpenting dalam memutuskan pembelian sebuah rumah, dikarenakan konsumen pada perumahan Firdaus Mansion ini rata-rata termasuk konsumen usia produktif dengan beragam aktivitas, maka banyaknya ruang menjadi faktor penting untuk menunjang aktivitas mereka.

Fungsi ruang berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Menurut pendapat responden fungsi ruang pada Perumahan Firdaus Mansion telah disesuaikan menurut struktur dan fungsinya, sehingga konsumen sangat terbantu dalam menjalankan aktivitasnya ketika berada dirumah.

Faktor kenyamanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Menurut pendapat responden faktor kenyamanan dapat dipengaruhi oleh desain yang digunakan seperti penggunaan warna-warna menarik yang sesuai dengan keinginan konsumen. seperti warna hazelnut, hunter green dengan sentuan alam, abu lilac yang unik, pastel yang netral, misty blues yang tenangkan mata, mustard yang super nyaman, serta putih yang selalu netral. Hal ini dapat menciptakan kenyamanan tersendiri bagi siapapun yang melihatnya.

Faktor keamanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Faktor keamanan menjadi faktor yang sangat penting, karena hal ini berdampak pada keselamatan penghuni rumah. Menurut pendapat responden perumahan Firdaus Mansion menggunakan desain dengan material kualitas terbaik yang telah disesuaikan standart keamanannya, sehingga konsumen tidak lagi meragukan tingkat keamanannya.

Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Aura Sinta, dkk (2019) “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Konsumen Terhadap Pembelian Perumahan Di Kota Bengkulu” yang menunjukkan bahwa desain berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

### **Gaya Hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang.**

Hasil penelitian menunjukkan hipotesis 3 diterima bahwa gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Hal ini dibuktikan dengan nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $12,624 > 2,72$ ). Berdasarkan data frekuensi dari keseluruhan

responden yang berjumlah 80 responden, 34 responden dengan prosentase 42,5% memberikan penilaian terhadap gaya hidup dalam kategori baik, dan 46 responden dengan prosentase 57,5% memberikan penilaian cukup baik. Maka dapat disimpulkan bahwa gaya hidup masyarakat di perumahan Firdaus Mansion Jombang dikatakan cukup dengan prosentase tertinggi sebesar 57,5%.

Faktor yang dapat menggambarkan gaya hidup antara lain adalah kegiatan, minat, dan opini/pendapat konsumen. Berdasarkan hasil, faktor kegiatan konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Menurut pendapat responden perumahan Firdaus Mansion sangat mendukung kegiatan mereka. Dikarenakan perumahan Firdaus Mansion memiliki lokasi yang sangat strategis yaitu dekat dengan sarana pendidikan, kesehatan dan perbelanjaan yang hanya berjarak 230 m dari SDIT Al Ummah Jombang, 2 km dari SMP Negeri 2 Jombang, 2 km dari RSUD Jombang, dan 2 km dari pasar legi Jombang. Hal ini juga dapat mendukung kegiatan mereka dalam bekerja, sehingga faktor kegiatan berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang.

Faktor minat konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Menurut pendapat responden memiliki tempat tinggal di perumahan menjadi ketertarikan tersendiri dan juga telah menjadi impian mereka sejak dulu. Salah satunya dengan memiliki perumahan pada perumahan Firdaus Mansion Jombang.

Faktor opini/pendapat konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang. Menurut pendapat responden banyak dari mereka membeli perumahan Firdaus Mansion Jombang karena rumahnya yang bagus, bangunan yang menarik, lokasi yang strategis serta memilih tinggal di perumahan untuk menciptakan kehidupan sosial yang lebih baik.

Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Sary Listyorini,(2012) “Analisis Faktor-Faktor Gaya Hidup dan Pengaruhnya terhadap Pembelian Rumah Sehat Sederhana (Studi Pada Pelanggan Perumahan Puri Dinar Mas PT. Ajisaka di Semarang)” yang menunjukkan bahwa gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

### **Harga, desain dan gaya hidup secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian Firdaus Mansion Jombang.**

Hasil penelitian ini menunjukkan hipotesis 4 diterima bahwa harga, desain, dan gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Hal ini dibuktikan dengan nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $12,624 > 2,72$ ) dan didapatkan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  yang berarti bahwa

ketiga variabel bebas secara simultan atau bersama-sama mempengaruhi variabel terikat yaitu keputusan pembelian. Maka dapat disimpulkan jika pengaruh harga, desain, dan gaya hidup tinggi maka keputusan pembelian akan semakin tinggi. Hasil Koefisien determinasi atau R Square menunjukkan angka 0,333 artinya besarnya pengaruh dari ketiga variabel bebas kepada variabel terikat hanya sebesar 33,3%. Sedangkan sisanya sebesar 66,7% (100% - 33,3%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak digunakan atau tidak diteliti

## E. PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh harga, desain dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian perumahan Firdaus Mansion Jombang dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- 1 Koefisien determinasi atau R Square menunjukkan angka 0,333 artinya besarnya pengaruh dari ketiga variabel bebas kepada variabel terikat hanya sebesar 33,3%. Sedangkan sisanya sebesar 66,7% (100% - 33,3%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak digunakan atau tidak diteliti.
- 2 Angka R sebesar 0,577 menunjukkan bahwa korelasi atau hubungan antara variabel keputusan pembelian dengan ketiga variabel bebasnya yaitu harga, desain dan gaya hidup memiliki tingkat pengaruh sedang, dikarenakan nilai korelasi 0,577 berada pada kisaran angka 0,40 – 0,70.
- 3 Hasil pengujian Hipotesis pada uji T mengenai pengaruh harga (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) dapat ditarik kesimpulan bahwa harga signifikan mempengaruhi keputusan pembelian dengan nilai signifikansi  $0,004 < 0,005$ , artinya  $H_0$  ditolak  $H_a$  diterima. Maka, terdapat pengaruh secara signifikan variabel harga terhadap keputusan pembelian.
- 4 Hasil pengujian Hipotesis pada uji T mengenai pengaruh desain (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) dapat ditarik kesimpulan bahwa desain tidak signifikan mempengaruhi keputusan pembelian dengan nilai signifikansi  $0,033 > 0,005$ , artinya  $H_0$  diterima  $H_a$  ditolak. Maka, tidak terdapat pengaruh secara signifikan variabel harga terhadap keputusan pembelian.
- 5 Hasil pengujian Hipotesis pada uji T mengenai pengaruh gaya hidup (X3) terhadap keputusan pembelian (Y) dapat ditarik kesimpulan bahwa gaya hidup tidak signifikan mempengaruhi keputusan pembelian dengan nilai signifikansi  $0,165 > 0,005$ , artinya  $H_0$

diterima  $H_0$  ditolak. Maka, tidak terdapat pengaruh secara signifikan variabel harga terhadap keputusan pembelian.

- 6 Hasil pengujian Hipotesis pada uji F dapat disimpulkan bahwa nilai F hitung  $12,624 > F$  tabel 2,72 maka  $H_0$  ditolak  $H_a$  diterima, artinya terdapat hubungan antara variabel harga, desain dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian. Dan didapatkan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$ , maka ketiga variabel bebas yaitu harga, desain dan gaya hidup secara simultan mempengaruhi variabel terikat yaitu keputusan pembelian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Darmawan, Deni. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- D.P. Aura Sinta, dkk. 2019. *Civil Engineering and Built Environment Conference*.
- G. M. Wariki., L. Mananeke., H. Tawas. 2015. *Pengaruh Bauran Promosi, Persepsi Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian dan Kepuasan Konsumen Pada Perumahan Tamansari Metropolitan Manado*. Jurnal EMBA. 2 (3) : 1073-1085.
- Kotler & Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran* Edisi 13. Jakarta: Erlangga
- Primanada, Agustinus. 2010. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam Membeli Rumah*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Sa'adah, Lailatus. 2019. *Analisis Data Statistik Dengan Aplikasi*. Jombang: LPPM Universitas KH.A.Wahab Hasbullah.
- Santoso, Urip. 2014. *Hukum Perumahan* Edisi Pertama. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Siregar, Fachrurrozi. 2017. *Pengaruh Promosi, Desain Produk dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian*. Medan: Universitas Islam Negeri Sumatra Utara
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, Wiratna. 2014. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sunyoto, Danang. 2012. *Analisis Validitas & Asumsi Klasik*. Yogyakarta: Gava Media.
- Sumarwan, Ujang. 2015. *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Galia Indonesia.
- Sastra, Suparno. 2010. *Inspirasi Desain Rumah Tinggal Tidak Bertingkat dan Bertingkat*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Wahyu, Indah. 2017. *Perilaku Konsumen Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian*. Bengawan: Pustaka Bengawan.