



**PENENTUAN FAKTOR-FAKTOR NILAI JUAL TANAH DAN
BANGUNAN PADA PERUMAHAN DI KECAMATAN KALIWATES
KOTA JEMBER**

SKRIPSI

Oleh
Dianayu Juwitasari
NIM 111910301057

**PROGRAM STUDI S1 TEKNIK SIPIL
JURUSAN TEKNIK SIPIL
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS JEMBER**

2015



**PENENTUAN FAKTOR-FAKTOR NILAI JUAL TANAH DAN
BANGUNAN PADA PERUMAHAN DI KECAMATAN KALIWATES
KOTA JEMBER**

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Strata 1 (S1) Teknik
dan mencapai gelar Sarjana Teknik

Oleh
Dianayu Juwitasari
NIM 111910301057

**PROGRAM STUDI S1 TEKNIK SIPIL
JURUSAN TEKNIK SIPIL
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS JEMBER**

2015

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur, skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Allah SWT, atas petunjuk, hidayah dan rahmat yang menjadi penuntun dalam setiap langkah kehidupanku ;
2. Kedua orang tua, Bapak Achmad Djuanda dan Ibu Ninik Sari M., terima kasih atas pengorbananmu, doa, dan restu untuk apapun yang saya lakukan selama ini.
3. Kedua kakakku Agus dan Fitrhin atas pengertian dan memberikan pengalaman hidup bersama.
4. Keluarga besar tercinta yang mendorong saya untuk segera menyelesaikan studi.

MOTTO

“Kemenangan yang seindah-indahnya dan sesukar-sukarnya yang boleh direbut oleh manusia adalah menundukkan diri sendiri”

(R.A. Kartini)

“Satu orang dengan keyakinan adalah sebanding dengan kekuatan dari 99 orang yang hanya memiliki keinginan”

(John Stuart Mill)

“Seperti sepatumu ini, kadang kita mesti berpijak dengan sesuatu yang tak sempurna, tetapi kamu harus kuat. Buatlah pijakanmu kuat”

(Ibuk)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dianayu Juwitasari

NIM : 111910301057

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul "Penentuan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Jual Tanah Dan Bangunan Pada Perumahan Di Kecamatan Kaliwates Kota Jember" adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab penuh atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, Mei 2015

Yang menyatakan

Dianayu Juwitasari

NIM. 111910301057

SKRIPSI

**PENENTUAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
NILAI JUAL TANAH DAN BANGUNAN PADA PERUMAHAN DI
KECAMATAN KALIWATES KOTA JEMBER**

Oleh

Dianayu Juwitasari

NIM 111910301057

Pembimbing,

Dosen Pembimbing I

: Syamsul Arifin, S.T., M.T.

Dosen Pembimbing II

: Dwi Nurtanto, S.T., M.T.

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Penentuan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Jual Tanah Dan Bangunan Pada Perumahan Di Kecamatan Kaliwates Kota Jember” telah diuji dan disahkan pada :

Hari :

Tanggal :

Tempat : Fakultas Teknik Universitas Jember

Tim Penguji

Pembimbing Utama,

Pembimbing Anggota,

Syamsul Arifin, S.T., M.T.
NIP. 19690709 199802 1 001

Dwi Nurtanto, S.T., M.T.
NIP. 19731015 199802 1 001

Penguji I,

Penguji II,

Jojok Widodo S., S.T., M.T.
NIP. 19720527 200003 1 001

Sri Sukmawati, S.T., M.T.
NIP. 19650622 199803 2 001

Mengesahkan
Dekan Fakultas Teknik
Universitas Jember

Ir. Widyono Hadi, M.T.
NIP 19610414 198902 1 001



Abstrak

Kota Jember merupakan salah satu daerah yang memiliki laju pertumbuhan penduduk dan juga pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi. Hal ini mendorong semakin banyak permintaan masyarakat terhadap lahan dan tempat tinggal yang layak, serta terjangkau. Dengan implikasi bahwa harga rumah yang terjangkau oleh pendapatan yang diperoleh individu, maka kebutuhan akan rumah menjadi prioritas utama. Fungsi perumahan akan semakin nyata apabila semakin kompleksnya fasilitas yang disediakan oleh pengembang. Lokasi strategis merupakan faktor yang penting dalam mempengaruhi permintaan individu terhadap sebuah tempat tinggal. Pada penelitian ini menganalisa nilai jual tanah dan bangunan dengan beberapa faktor, yaitu harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga subsitusi. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Karena dalam skripsi ini menjelaskan fakta yang menentukan beberapa faktor yang berpengaruh terhadap nilai jual tanah dan bangunan yang dianalisa. Dalam penelitian ini juga menyajikan data dalam bentuk angka sehingga disebut kuantitatif. Penelitian ini dilakukan pada Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Perumahan Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates. Data Primer diperoleh melalui Survey dengan cara memberikan kuisisioner dan wawancara ke lokasi perumahan. Data sekunder diperoleh dari literatur, studi kepustakaan, jurnal-jurnal penelitian, instansi-instansi terkait, dan studi-studi penelitian terdahulu yang dapat dijadikan acuan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda. Setelah survey dan pengambilan data yang dilakukan pada beberapa sampel perumahan di Kecamatan Kaliwates, maka dilakukan analisa dan perhitungan dengan metode regresi linier berganda, sehingga dapat diperoleh hasil pemaparan berupa angka yang menunjukkan signifikansi dari faktor yang mempengaruhi nilai jual tanah dan bangunan.

Kata Kunci: *perumahan, nilai jual, tanah dan bangunan*

RINGKASAN

Penentuan Faktor-Faktor Nilai Jual Tanah dan Bangunan pada Perumahan di Kecamatan Kaliwates Kota Jember; Dianayu Juwitasari, 111910301057; 2015; 52 halaman; Jurusan Teknik Sipil; Fakultas Teknik; Universitas Jember.

Kota Jember merupakan salah satu daerah yang memiliki laju pertumbuhan penduduk dan juga pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi. Hal ini mendorong semakin banyak permintaan masyarakat terhadap lahan dan tempat tinggal yang layak, serta terjangkau.

Pada penelitian ini menganalisa nilai jual tanah dan bangunan dengan beberapa faktor, yaitu harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga substitusi. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Karena dalam skripsi ini menjelaskan fakta yang menentukan beberapa faktor yang berpengaruh terhadap nilai jual tanah dan bangunan yang dianalisa. Dalam penelitian ini juga menyajikan data dalam bentuk angka sehingga disebut kuantitatif. Penelitian ini dilakukan pada Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Perumahan Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates dengan pengembang PT. Gunung Batu Utama.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dari data yang diperoleh. Data diperoleh dengan dua cara, yaitu data sekunder yang didapat dari pengembang perumahan dan data primer dengan cara wawancara serta memberikan kuisioner kepada responden di perumahan, kemudian dianalisa dengan uji instrumen dan uji analisa. Uji instrumen adalah untuk mengetahui validitas data dan mengukur konsistensi hasil kuisioner. Uji analisa adalah untuk mendapatkan kriteria pengamatan, yaitu: tidak ada multikolinearitas, tidak terjadi heteroskedastisitas dan data berdistribusi normal. Analisis Regresi Linear Berganda merupakan salah satu analisis yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh suatu variabel terhadap variabel lain.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor nilai jual tanah dan bangunan yang meliputi harga, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga substitusi

berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember dengan arah positif, sedangkan fasilitas berpengaruh namun tidak signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember dan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember dengan arah positif dilihat dari hasil $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($23,918 > 2,19$) dan signifikansi ($0,000 < 0,05$), maka H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya variabel bebas tersebut secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di perumahan tersebut.

Selanjutnya langkah-langkah perbaikan pihak pengembang atau perusahaan yang bergerak dibidang pengembangan dan kontruksi perumahan yang ada di Kota Jember, dihimbau lebih menyesuaikan harga yang ditawarkan dengan kualitas rumah yang ditawarkan, lebih meningkatkan fasilitas yang disediakan bagi konsumennya, memperbaiki akses lokasi dan membenahi jalan menuju akses ke lokasi perumahan, menyesuaikan penawaran segmen rumah dengan kemampuan pendapatan dari konsumennya sehingga memberikan kemudahan pertimbangan didalam melakukan pembelian, dan memberikan kualitas yang lebih secara keseluruhan dari pada perumahan lainnya yang ada di kota jember.

SUMMARY

Determination Factors sale value of the land and building the housing in the district of Jember City Kaliwates; Dianayu Juwitasari, 111910301057; 2015; 52 pages; Department of Civil Engineering; Faculty Of Engineering; University of Jember.

Jember city is one area that has a population growth rate and high economic growth. This encourages more and more demand on land and adequate housing, as well as affordable.

In this study analyzes the value of the sale of land and buildings with several factors, namely price, amenities, location, environment, income and price substitution. This type of research is quantitative descriptive. Because in this thesis explains the fact that determine several factors that affect the sale value of land and buildings are analyzed. In this study also presents data in the form of so-called quantitative figures. This research was conducted at Tegal Besar Earth Housing, Housing Earth Mangli Permai, Graha Citra Mas, and Housing Earth Kaliwates with developer PT. Stone Mountain Top.

The method used in this research is multiple linear regression analysis of the data obtained. Data obtained in two ways, namely secondary data obtained from housing developers and primary data through interviews and giving questionnaires to the respondents in the housing, then analyzed with the test instruments and test analysis. Test instrument is to determine the validity of data and measure the consistency of the results of the questionnaire. Test analysis is to get the observation criteria, namely: no multicollinearity, heteroscedasticity does not occur and normal distribution of data. Analysis of Multiple Linear Regression analysis is one that aims to mngetahui influence of a variable against another.

The results showed that the factors of the sale value of land and buildings that include price, location, environment, income and price substitution significantly influence the purchasing decisions in Jember City home with a positive direction, while the facility but not significant influence on purchasing decisions house in the city of Jember and simultaneously significant effect on

purchasing decisions house in the city of Jember with positive direction seen from the results Fhitung F_{tabel} (23.918 > 2,19) and significance (0,000 < 0.05), then H_0 accepted and H_a rejected, meaning that the independent variables are Simultaneous significantly influence the purchasing decisions of the residential house.

Further improvement measures pengembang party or a company engaged in the development and construction of housing in the city of Jember, encouraged further adjust the price offered by the quality of houses offered, further improve the facilities provided to consumers, improving access to fix the location and the way to access to the location of housing, adjust the home segment deals with the ability of the revenue from customers so as to provide ease of consideration in making a purchase, and provide better overall quality than other housing in the city of Jember.

PRAKATA

Alhamdulillah, Puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Penentuan Faktor-Faktor Nilai Jual Tanah dan Bangunan pada Perumahan di Kecamatan Kaliwates Kota Jember”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi strata satu (S1) Jurusan Teknik Sipil Fakultas Teknik Universitas Jember.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

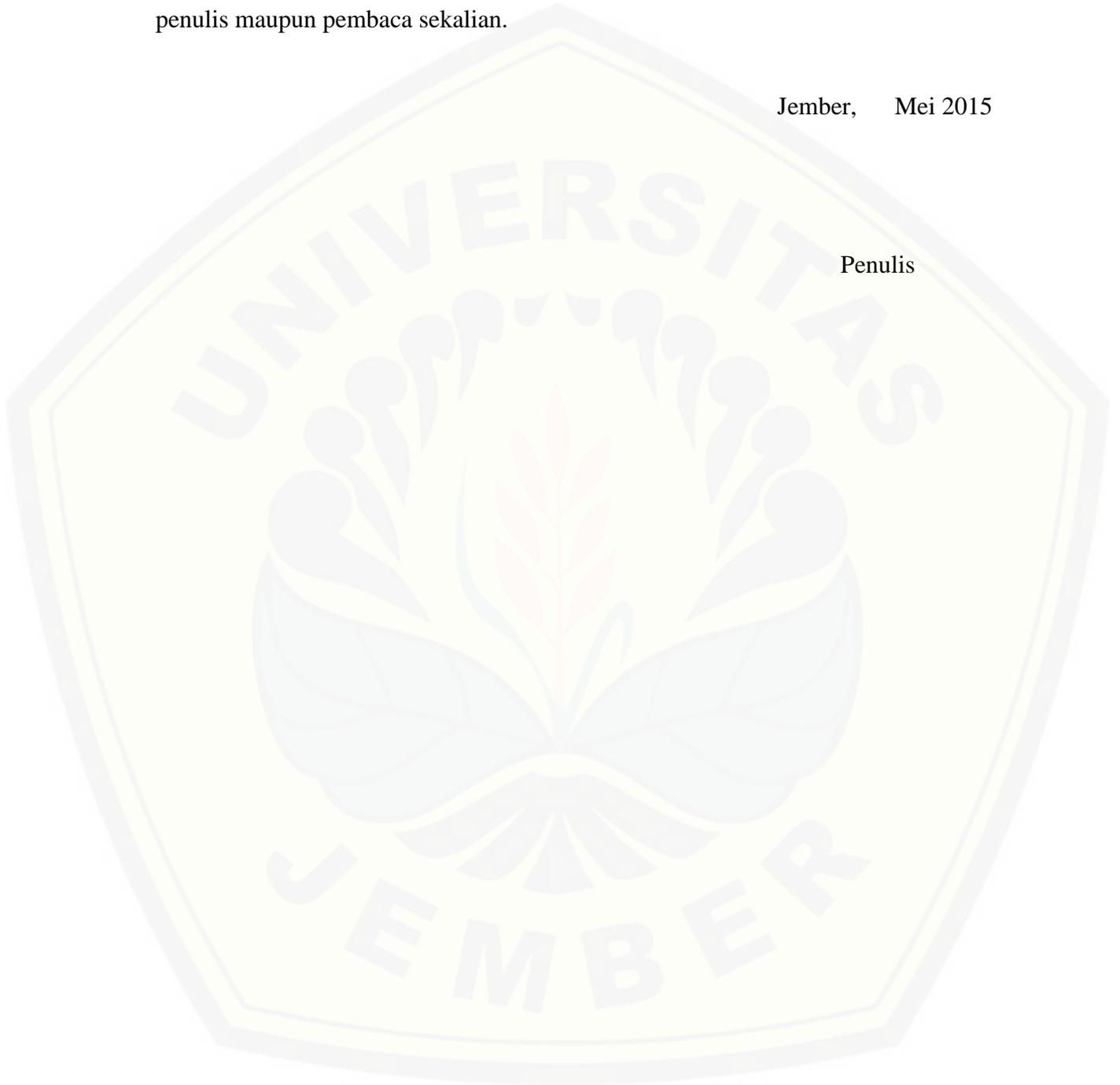
1. Kedua orang tua tercinta, Ibu Ninik dan Ayah Achmad Djuanda yang telah memberikan cinta dan kasih sayang, dukungan, nasihat, motivasi, serta doa semasa hidupnya hingga terselesaikannya skripsi ini.
2. Ibu Dr. Ir. Entin Hidayah, M.U.M selaku Ketua Jurusan Teknik Sipil, Universitas Jember.
3. Bapak Syamsul Arifin, S.T., M.T. dan Bapak Dwi Nurtanto, S.T., M.T. yang telah memberikan dukungan dan pengarahan selama proses bimbingan hingga terselesaikannya penyusunan skripsi ini.
4. Kedua kakak tercinta Agus dan Fithrin yang telah mendukung dan mendorong agar mampu menyelesaikan studi.
5. Sahabat-sahabat terbaik Dias, Anna, Okyviandi, Gilang, Riska, Rifai, Wildan yang telah membantu dan memotivasi dalam penelitian ini, serta sahabat sejak SD Mala dan Susan.
6. Teman-teman seperjuangan di Teknik Sipil 2011 yang telah berbagi pengetahuan dan pengalaman demi perjuangan menyelesaikan skripsi yang luar biasa ini.
7. Staf Pengajar Jurusan Teknik Sipil Fakultas Teknik Universitas Jember yang telah memberikan ilmu dan bimbingan selama 4 tahun ini.
8. Staf Akademik Jurusan Teknik Sipil dan Fakultas Teknik yang mengarahkan dalam segala administrasi.

9. Almamater Fakultas Teknik Universitas Jember.

Segala kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun pembaca sekalian.

Jember, Mei 2015

Penulis



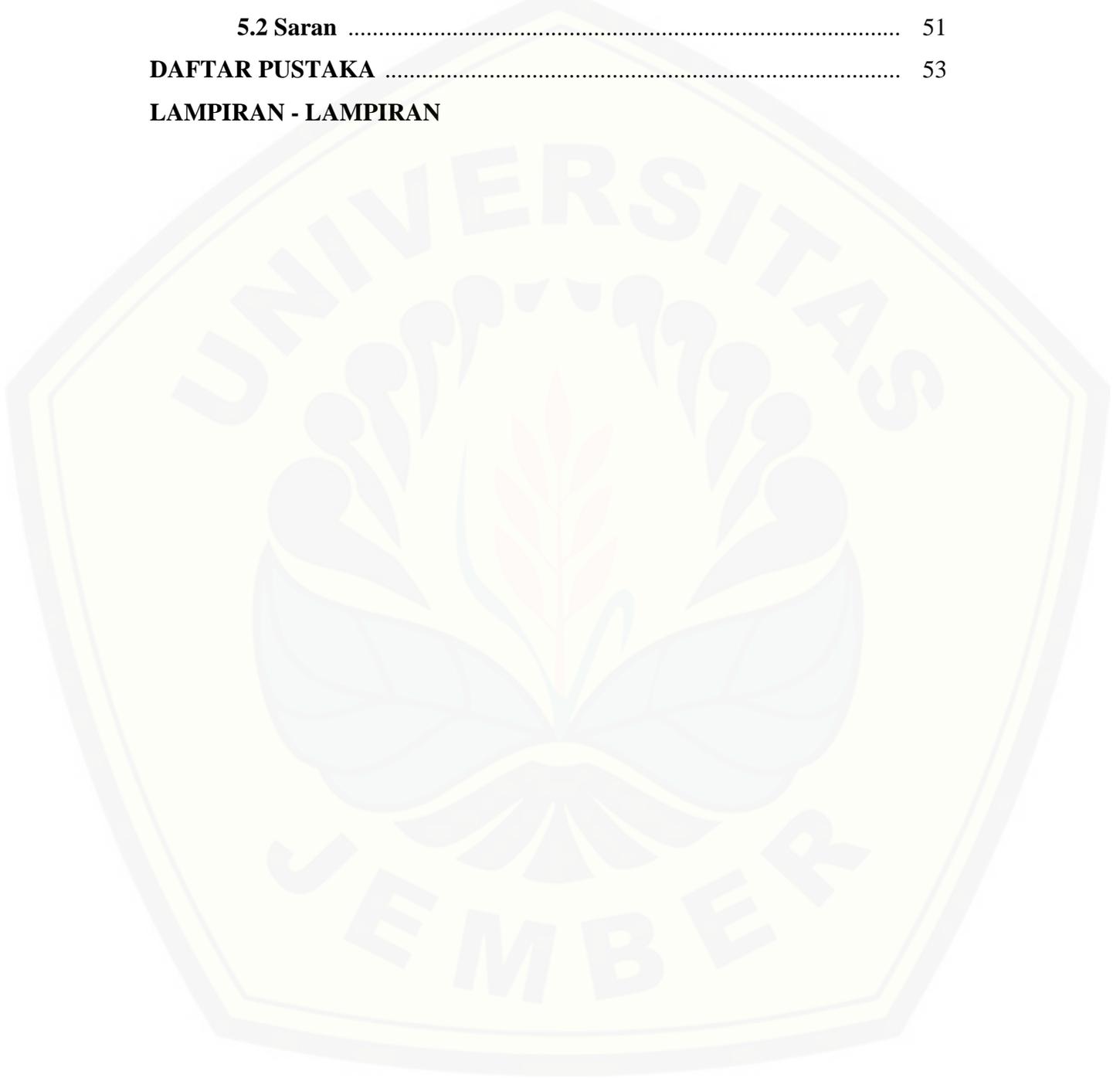
DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PEMBIMBINGAN	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
ABSTRAK	vii
RINGKASAN	viii
SUMMARY	x
PRAKATA	xii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	2
1.4 Manfaat Penelitian	3
1.5 Batasan Masalah	3
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Penelitian Terdahulu	5
2.2 Tanah dan Bangunan	6
2.3 Nilai Lahan dan Bangunan	7
2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nilai Lahan dan Bangunan	10

2.5 Keputusan Pembelian	16
2.6 Kerangka Konseptual	19
2.7 Hipotesis Penelitian	20
BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian	21
3.2 Waktu dan Tempat Pelaksanaan	21
3.3 Data dan Sumber Data	21
3.4 Populasi dan Sampel Penelitian	22
3.4.1 Populasi.....	22
3.4.2 Sampel	23
3.5 Variabel Penelitian	24
3.6 Teknik Pengukuran	24
3.7 Metode Analisis Data	25
3.7.1 Uji Instrumen	25
3.7.2 Uji Asumsi Klasik.....	26
3.7.3 Analisis Regresi Linier Berganda	28
3.7.4 Uji Hipotesis	28
3.8 Kerangka Pemecahan Masalah	31
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Pembahasan	33
4.1.1 Gambaran Umum Perumahan	33
4.1.2 Karakteristik Responden.....	35
4.1.3 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas.....	39
4.1.4 Analisis Data.....	41
4.1.4.1 Uji Asumsi Klasik.....	41
4.1.4.2 Analisis Regresi Linear Berganda	43
4.1.4.3 Uji Hipotesis	45
4.2 Pembahasan	47

BAB 5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan	51
5.2 Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	53
LAMPIRAN - LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

	Halaman
3.1 Jumlah Sampel Tiap Bagian	24
4.1 Profil Perumahan	33
4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	36
4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	36
4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	37
4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan	38
4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Profesi	38
4.7 Hasil Uji Validitas	39
4.8 Hasil Uji Reliabilitas	40
4.9 Uji Multikolinearitas.....	41
4.10 Hasil Regresi Linear Berganda.....	44

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Model Lima Tahapan Proses Membeli.....	17
2.2 Kerangka Konseptual Penelitian	19
3.1 Kerangka Pemecahan Masalah	31
4.1 Jarak Perumahan Bumi Tegal Besar ke Pusat Kota	33
4.2 Jarak Perumahan Bumi Mangli Permai ke Pusat Kota.....	34
4.3 Jarak Perumahan Graha Citra Mas ke Pusat Kota.....	34
4.4 Jarak Perumahan Bumi Kaliwates ke Pusat Kota.....	35
4.5 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	42
4.6 Hasil Uji Normalitas	43

DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuisiner Penelitian
2. Hasil Rekapitulasi Jawaban Responden Dan *Method Succesive Interval*
3. Hasil Uji Validitas
4. Hasil Uji Reliabilitas
5. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda
6. Tabel T
7. Tabel F

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kota Jember merupakan salah satu daerah yang memiliki laju pertumbuhan penduduk dan juga pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi. Kabupaten Jember memiliki 31 kecamatan. Salah satu kecamatan dengan kepadatan penduduk tertinggi adalah Kecamatan Kaliwates, yaitu 4.485 jiwa per km² dengan jumlah penduduk 111.861 jiwa dan luas wilayah 24,94 km². Hal ini mendorong semakin banyak kebutuhan masyarakat terhadap perumahan yang layak, serta terjangkau di Kecamatan Kaliwates dan kebutuhan akan perumahan setiap tahun akan semakin meningkat.

Perumahan mempunyai arti penting bagi kehidupan seseorang, sebagai sarana pembinaan, berinteraksi, dan bersinergi dengan keluarga. Jumlah tanah dan bangunan di kota yang menjadi sebuah komoditas dengan jumlah terbatas dengan permintaan yang meningkat dari hari ke hari. Penawaran lahan dengan harga terjangkau semakin sulit diakses karena semakin mahalnya harga lahan. Permintaan rumah merupakan refleksi dari suatu penawaran yang dilakukan oleh pengembang dalam usaha property rumah untuk membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan tempat tinggal. Harga rumah dan pendapatan konsumen sangat berpengaruh terhadap permintaan akan kebutuhan perumahan. Dengan implikasi bahwa harga rumah yang terjangkau oleh pendapatan yang diperoleh individu maka kebutuhan akan rumah menjadi prioritas utama. Selain itu juga terdapat faktor lainnya yang dapat dijadikan pertimbangan individu dalam membeli rumah.

Adanya kondisi tersebut dapat menjadi peluang bagi pengembang PT.Gunung Batu Utama yang bergerak di bidang *Real Estate* dan kontraktor dengan menyediakan dan membangun Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Perumahan Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates yang berlokasi di Kecamatan Kaliwates.

Pengembang dituntut untuk menambah fungsi yang semula sebagai tempat berlindung menjadi tempat yang juga layak huni dengan mengakomodir sesuai kebutuhan dan keinginan pemiliknya. PT.Gunung Batu Utama mengembangkan perumahannya dengan konsep asri, perumahan heterogen dan berwawasan lingkungan sehingga fasilitas-fasilitas yang ada dapat dinikmati bersama untuk memenuhi kebutuhan rumah bagi seluruh lapisan masyarakat. Pada kenyataannya fasilitas umum, yaitu jalan menuju lokasi perumahan mengalami kerusakan (jalan berlubang) dan ada yang terletak cukup jauh dari pusat kota. Fasilitas dan lokasi perumahan merupakan faktor yang penting dalam mempengaruhi permintaan individu terhadap sebuah tempat tinggal. Oleh karena itu, perlu adanya inovasi dari pengembang perumahan untuk mengetahui harga jual produk dan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi nilai jual tanah dan bangunan Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Perumahan Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates di Kecamatan Kaliwates bagi pengembang, PT. Gunung Batu Utama, maka dilakukan penelitian dengan judul “Penentuan Faktor-Faktor Nilai Jual Tanah dan Bangunan pada Perumahan di Kecamatan Kaliwates Kota Jember”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penelitian ini menfokuskan permasalahan, sebagai berikut:

- a. Apakah faktor-faktor nilai jual tanah dan bangunan yang meliputi harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga subsitusi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian rumah di Kecamatan Kaliwates Kota Jember?
- b. Apakah faktor-faktor nilai jual tanah dan bangunan yang meliputi harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga subsitusi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian rumah di Kecamatan Kaliwates Kota Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, penelitian ini bertujuan untuk :

- a. Menganalisis pengaruh faktor-faktor nilai jual tanah dan bangunan yang meliputi harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga subsidi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember
- b. Menganalisis pengaruh faktor-faktor nilai jual tanah dan bangunan yang meliputi harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga subsidi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

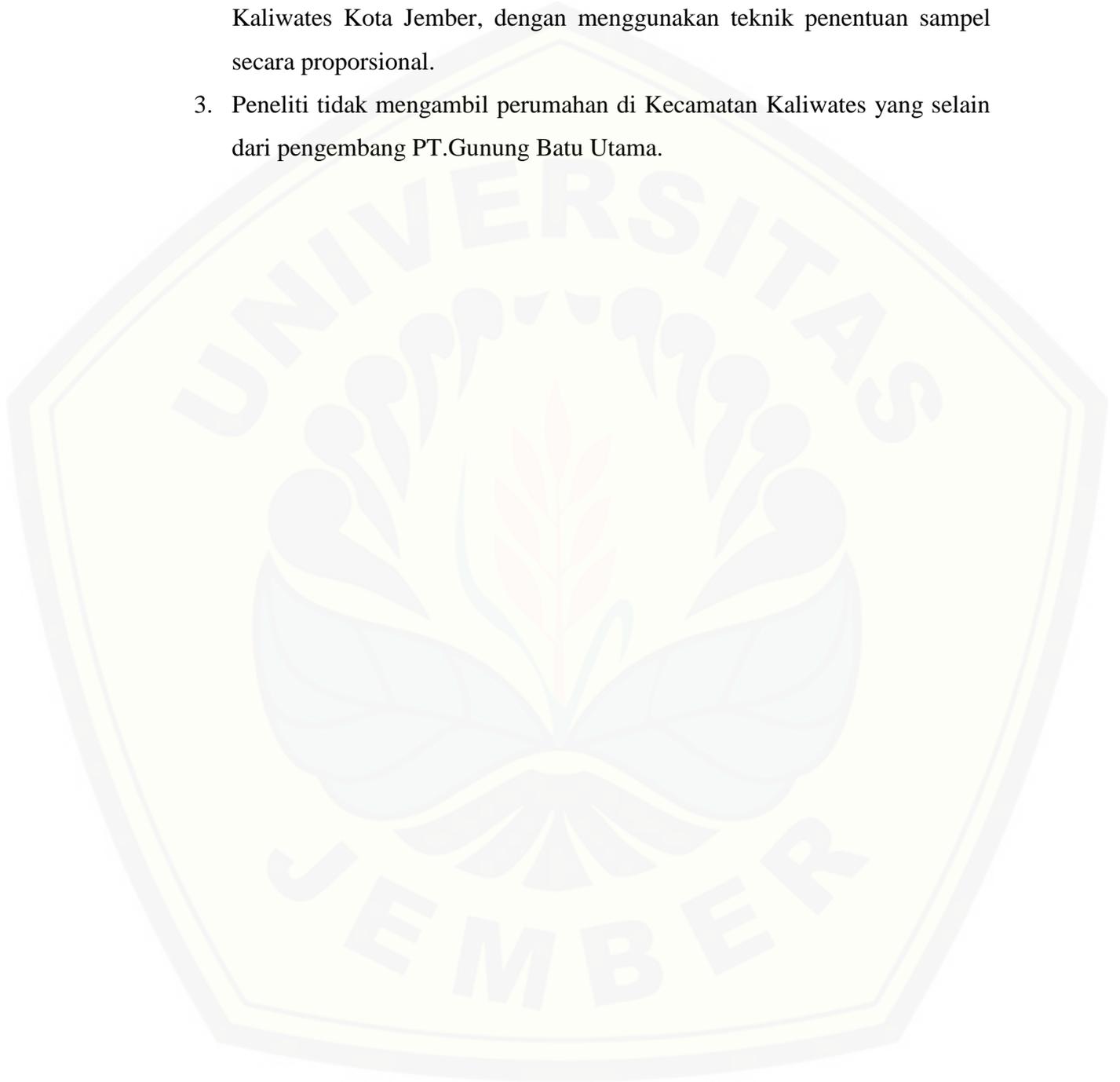
Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan bukti empiris serta menjadi bahan evaluasi dasar pertimbangan perusahaan di dalam menentukan kebijakan dalam memenuhi selera dan keinginan konsumen dan masyarakat kota Jember tentang perumahan.
2. Manfaat secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti yang lain.
3. Manfaat bagi pembaca dan masyarakat umum, kebutuhan masyarakat akan perumahan sebagai tempat tinggal dapat ditunjang dengan adanya pasar tanah yang transparan agar masyarakat mempunyai informasi yang dapat digunakan sebagai penentuan nilai jual tanah dan bangunan pada perumahan.

1.5 Batasan Masalah

Masalah nilai jual tanah ini merupakan masalah yang kompleks, maka dibutuhkan batasan – batasan sebagai berikut:

1. Tidak menganalisa perumahan pada seluruh kecamatan di Jember, hanya pada satu kecamatan saja.
2. Peneliti menganalisa beberapa responden perumahan di Kecamatan Kaliwates Kota Jember, dengan menggunakan teknik penentuan sampel secara proporsional.
3. Peneliti tidak mengambil perumahan di Kecamatan Kaliwates yang selain dari pengembang PT.Gunung Batu Utama.



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Penelitian Terdahulu

Beberapa peneliti terdahulu pernah melakukan penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi nilai jual tanah dan bangunan pada suatu wilayah yang berbeda. Penelitian tersebut menjadi acuan dalam penulisan penelitian ini.

1. Adrian Sutawijaya (2004) melakukan penelitian mengenai faktor-faktor yang dijadikan pertimbangan menentukan nilai tanah di kota Semarang. Hasil penelitiannya, yaitu: faktor kepadatan penduduk, jarak ke pusat kota, lebar jalan, kondisi jalan, ketersediaan sarana transportasi angkutan umum bus/angkot, dan yang terakhir adalah faktor lingkungan yang bebas banjir sangat berpengaruh terhadap nilai tanah di kota Semarang sebagai lokasi obyek penelitian.
2. Rima Jailani (2013) dalam penelitiannya menentukan faktor-faktor yang berpengaruh terhadap harga rumah di kota Bogor menggunakan metode hedonik adalah: jarak ke pusat kota, luas bangunan rumah, jumlah kamar tidur, jumlah kamar mandi, kapasitas garasi, dan luas ruang keluarga.
3. Ayu Kemala Ghana (2012) mengenai faktor-faktor terbentuknya dinamika harga lahan akibat pengaruh perkembangan permukiman di Surabaya Barat dari hasil wawancara, studi literatur dan observasi lapangan adalah NJOP, ketersediaan fasilitas (jaringan jalan, jaringan listrik, jaringan air bersih, jaringan telepon, sarana pendidikan, sarana kesehatan), kondisi alam (kualitas lingkungan), keamanan, serta perilaku pengembang dan kerjasama.
4. Hermansah H. Tagala (2009) pada penelitiannya menggunakan metode *statistic deskriptif* dan *statistic non parametric*, berupa nilai Relatif Rank Index (RRI) menunjukkan hasil, bahwa faktor yang paling mempengaruhi nilai jual lahan dan bangunan pada

perumahan tipe sederhana pada perumahan di Palu Timur adalah: ketersediaan transportasi, jaringan air bersih, jaringan listrik, kondisi jalan, luas lahan dan bangunan.

5. Setelah mengamati beberapa acuan dari peneliti terdahulu, maka pada penelitian ini mengambil hipotesa, bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi nilai jual tanah dan bangunan perumahan di kecamatan Kaliwates kota Jember adalah harga tanah dan bangunan di perumahan, fasilitas perumahan, lokasi perumahan, kondisi lingkungan (faktor keamanan, keindahan, dan kenyamanan di sekitar lokasi tanah setempat), dan pendapatan konsumen.

2.2 Tanah dan Bangunan

Tanah arti lahan (*site*) adalah permukaan daratan dengan kekayaan benda padat, cair dan gas, sedangkan tanah (*soil*) yang dimaksud dalam hal ini adalah benda yang berwujud padat, cair dan gas yang tersusun oleh bahan organik dan anorganik yang terdapat dalam tanah. Tanah banyak dijadikan sebagai barang investasi yang menguntungkan dan sekaligus mendorong untuk melakukan spekulasi karena di satu aspek ketersediaan lahan tersebut, sedangkan di aspek lain permintaan akan lahan semakin bertambah terus, sehingga mengakibatkan nilai tanah menjadi mahal terutama bila berdekatan dengan pusat-pusat kota (Eckert 1990).

Tanah mempunyai kekuatan ekonomis di mana nilai atau harga tanah sangat tergantung pada penawaran dan permintaan. Dalam jangka pendek penawaran sangat inelastis, ini berarti harga tanah pada wilayah tertentu akan tergantung pada faktor permintaan, seperti kepadatan penduduk dan tingkat pertumbuhannya, tingkat kesempatan kerja dan tingkat pendapatan masyarakat serta kapasitas sistem transportasi dan tingkat suku bunga (Eckert 1990). Tanah dan bangunan sebagai benda yang dapat memenuhi kebutuhan hidup manusia memiliki nilai yang membuatnya menjadi berarti bagi manusia.

2.3 Nilai Lahan dan Bangunan

Terdapat pengertian dari konsep lahan, yaitu komoditas untuk dimanfaatkan, dimiliki, diperjual-belikan, demi kesenangan atau keuntungan pribadi tetapi lahan dianggap sumber daya milik bersama, layaknya air dan udara, yang harus dilestarikan dan dipelihara dengan mempertimbangkan secara tepat dampaknya terhadap masyarakat sebagai keseluruhan dan pada kondisi saat sumber daya alam milik bersama itu akan diwariskan pada generasi mendatang.

Dalam melakukan penilaian terhadap tanah dan bangunan pada suatu kawasan tentunya tidak lepas dari nilai yang melekat pada tanah dan bangunan tersebut berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Sehingga perlu dicermati perpaduan nilai antara keduanya.

a. Nilai lahan

Lahan atau tanah merupakan suatu sumber daya yang menyediakan ruangan (*space*) yang dapat mendukung semua kebutuhan makhluk hidup. Pada dasarnya ruangan yang disediakan sangat terbatas, sementara itu kebutuhan akan tanah mempunyai kecenderungan yang terus meningkat dari tahun ke tahun, baik untuk kebutuhan perumahan, pertanian, industri dan lain sebagainya. Hal inilah yang menuntut perkembangan teoritis nilai tanah. Nilai tanah dalam konteks pasar properti adalah nilai pasar wajar yaitu nilai yang ditentukan atau ditetapkan oleh pembeli yang ingin membeli sesuatu dan penjual ingin menjual sesuatu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan kedua belah pihak dalam kondisi wajar tanpa ada tekanan dari pihak luar pada proses transaksi jual beli sehingga terjadi kemufakatan. Pembeli dan penjual mempunyai tenggang waktu yang cukup atas properti yang diperjualbelikan dan bertindak untuk kepentingan sendiri.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan berkaitan dengan nilai tanah antara lain:

Budi Harjanto dan Edi Rianto (1999: 31-39) meneliti tentang pengaruh faktor lokasi aksesibilitas dalam mempengaruhi nilai tanah. Menurut penelitian ini nilai tanah dipengaruhi oleh variabel-variabel seperti, jarak ke pusat kota, lebar jalan, jarak ke perguruan tinggi, dan kondisi jalan aspal atau tidak.

Faktor non-manusia berkenaan dengan eksternalitas yang diterima oleh tanah tersebut. Jika eksternalitas bersifat positif, seperti dekat dengan pusat perekonomian, bebas banjir, kepadatan penduduk, dan adanya sarana jalan, maka tanah akan bernilai tinggi jika dibandingkan dengan tanah yang tidak menerima eksternalitas, meskipun luas dan bentuk tanah itu sama. Jika tanah menerima eksternalitas yang bersifat negatif, seperti dekat dengan sampah, jauh dari pusat kota/perekonomian, tidak bebas banjir, maka tanah akan bernilai rendah, jika dibandingkan dengan tanah yang tidak menerima eksternalitas yang negatif (Pearce and Turner 1990: 78).

b. Nilai bangunan

Dalam penentuan nilai bangunan yang dilakukan secara masal, maka pelaksanaan penilaian dimulai dengan penyusunan Daftar Biaya Komponen Bangunan (DBKB). Untuk menyusun atau membuat DBKB digunakan metode survey kuantitas terhadap model bangunan yang dianggap dapat mewakili kelompok bangunan tersebut dan dinilai dengan dasar perhitungan analisis BOW. Biaya komponen bangunan perlu dikelompokkan kedalam biaya komponen utama, komponen material dan komponen fasilitas bangunan.

- 1) Komponen utama adalah komponen struktur rangka bangunan yang terdiri dari fondasi, plat lantai, kolom, balok, tangga, dinding geser. Struktur bangunan bawah tanah (*basemen*) dalam perhitungannya dikeluarkan dari struktur utama.
- 2) Komponen material adalah komponen pelapis (kulit) struktur rangka bangunan.

3) Komponen fasilitas adalah komponen pelengkap fungsi bangunan.

Nilai jual Objek Pajak (NJOP) bangunan ditentukan berdasarkan pada 1) Kelas/tipe/bintang dari bangunan, 2) Komponen utama bangunan, 3) Komponen material bangunan, 4) Komponen fasilitas bangunan, 5) Komponen fasilitas yang perlu disusutkan, 6) Penyusutan, 7) Komponen fasilitas yang tidak disusutkan, dan 8) Kapasitas dan letak (khusus untuk tangki). Tingkat penyusutan bangunan berdasarkan umur efektif, keluasan dan kondisi bangunan. Umur efektif bangunan secara umum adalah sebagai berikut :

$$\text{Umur efektif} = \text{Tahun pajak} - \text{Tahun dibangun} \dots\dots\dots(1)$$

Bila tahun direnovasi terisi:

$$\text{Umur efektif} = \text{Tahun Pajak} - \text{Tahun Renovasi} \dots\dots\dots(2)$$

Untuk bangunan-bangunan bertingkat inggi dan bangunan- bangunan eksklusif lainnya seperti gedung perkantoran, hotel, apartemen, dan lain-lain, penentuan umur efektifnya dapat dilihat pada persamaan:

$$\text{Umur efektif} = 1/3 (\text{Tahun pajak} - \text{Tahun dibangun} + 2 (\text{Tahun pajak} - \text{Tahun renovasi}) \dots\dots\dots(3)$$

Dalam penentuan nilai bangunan diperhitungkan faktor penyusutan. Faktor penyusutan ditentukan berdasarkan pengelompokan besarnya biaya pembuatan pengganti baru bangunan permeter persegi, umur efektif dan kondisi bangunan pada umumnya dan dituangkan dalam daftar penyusutan. (Direktorat Jenderal Pajak Bumi dan Bangunan, 1998).

2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nilai Lahan dan Bangunan

Menurut Fahirah F., Armin Basong, dan Hermansyah H. Tagala (2010) ada beberapa hal yang mempengaruhi nilai jual lahan dan bangunan, yaitu :

a. Faktor fisik

1) Kondisi Alam (lingkungan)

a) Struktur / Jenis tanah

Jenis tanah tentunya dapat memberi pengaruh terhadap nilai jual lahan tersebut. Tanah berpasir akan memiliki harga yang berbeda dengan tanah berawa atau tanah bergambut.

b) Temperatur / suhu

Nilai fisik cenderung dapat diartikan sebagai faktor yang dapat dilihat, diraba dan dirasakan. Temperatur / suhu merupakan faktor yang dapat menimbulkan perasaan nyaman pada tempat tinggal. Banyak orang lebih memilih tempat yang mempunyai suhu atau udara sejuk dibandingkan daerah yang mempunyai udara panas ataupun sebaliknya tergantung penggunaan lahan tersebut.

c) Kontur / kemiringan tanah

Kondisi tanah yang baik untuk mendirikan bangunan rumah adalah tanah yang tidak terlalu miring dan cenderung datar karena untuk memperoleh tingkat stabilitas tanah yang lebih baik sehingga bangunan yang berdiri di atas tanah tersebut bisa lebih aman. Untuk tanah yang memiliki stabilitas rendah biasanya diberi perkuatan tanah dan bangunan yang berada pada tanah yang miring diberi dinding penahan.

d) Bebas banjir Kondisi lahan yang bebas banjir menjadi perhatian penting dalam menentukan lokasi sebagai tempat tinggal untuk memenuhi aspek kenyamanan dan keselamatan. Tentunya setiap lokasi tempat tinggal harus betul-betul berada pada lokasi yang bebas akan bencana banjir.

2) Luas tanah dan bangunan

Semakin luas tanah dan bangunan maka semakin besar pula nilai jualnya.

3) Desain bangunan

Bangunan rumah yang ideal adalah bangunan yang didesain sesuai dengan peruntukannya dan memenuhi aspek kekuatan, kualitas dan aspek keindahannya. Rumah yang seperti ini tentunya memiliki nilai jual yang lebih baik.

4) Posisi / letak bangunan (tengah/sudut)

Adanya pengaruh posisi/letak bangunan pada lokasi perumahan dikarenakan perbedaan luas lahan pada suatu blok perumahan. Rumah yang berada pada sudut dan tengah di suatu blok perumahan biasanya mempunyai luas lahan yang berbeda. Rumah yang terletak pada sudut jalan pada suatu blok perumahan biasanya mempunyai lahan yang sedikit lebih besar dan strategis dibandingkan rumah yang berada dibagian tengah. Hal inilah yang menyebabkan orang lebih tertarik pada letak rumah yang berada pada sudut jalan sehingga nilainya pun lebih tinggi dari biasanya.

b. Faktor ekonomi

1) Permintaan

Tanah mempunyai kekuatan ekonomis di mana nilai atau harga tanah sangat tergantung pada penawaran dan permintaan. Dalam jangka pendek penawaran sangat inelastis, ini berarti harga tanah pada wilayah tertentu akan tergantung pada faktor permintaan, seperti 1) daya beli masyarakat, 2) tingkat pendapatan masyarakat dan 3) tingkat suku bunga (Eckert 1990).

2) Penawaran

a) Jumlah lahan yang tersedia Jumlah tanah yang relatif tetap sementara permintaan akan tanah yang semakin meningkat membuat tanah menjadi benda yang langka. Kelangkaan tanah ini ditandai

oleh semakin sulitnya memperoleh tanah untuk memenuhi kebutuhan, khususnya di kota besar di tempat lain yang terus mengalami pertambahan penduduk. Hal inilah yang cenderung menyebabkan kenaikan harga tanah.

b) Manfaat lahan Tanah memiliki kegunaan bagi setiap pemiliknya karena setiap pemilik dapat memanfaatkan tanah untuk mendirikan rumah tempat berteduh, dan bangunan lain yang penting bagi kehidupan pemilik dan orang di sekitarnya. Pemilik tanah juga dapat memanfaatkan tanah sebagai faktor produksi, simbol status, dan berbagai kegunaan lainnya. Selain tanah maka bangunan merupakan benda yang sangat berguna bagi manusia karena berbagai aktivitas manusia dilakukan di dalam bangunan.

c. Faktor pemerintah (regulasi)

Proses perizinan (IMB), Undang- undang Agraria Sertifikat dan Perpajakan (PBB).

(1) Untuk menjamin kepastian hukum oleh Pemerintah diadakan pendaftaran tanah diseluruh wilayah Republik Indonesia menurut ketentuan- ketentuan yang diatur dengan Peraturan Pemerintah.

(2) Pendaftaran tersebut dalam ayat 1 pasal ini meliputi :

- a). pengukuran, perpetaan dan pembukuan tanah;
- b). pendaftaran hak-hak atas tanah dan peralihan hak- hak tersebut;
- c). pemberian surat-surat tanda bukti hak, yang berlaku sebagai alat pembuktian yang kuat.

(3) Pendaftaran tanah diselenggarakan dengan mengingat keadaan Negara dan masyarakat, keperluan lalu-lintas sosial ekonomis serta kemungkinan penyelenggaraannya, menurut pertimbangan Menteri Agraria.

(4) Dalam Peraturan Pemerintah diatur biaya-biaya yang bersangkutan dengan pendaftaran termaksud dalam ayat 1

diatas, dengan ketentuan bahwa rakyat yang tidak mampu dibebaskan dari pembayaran biaya-biaya tersebut. (Undang-Undang Pokok Agraria No. 5 Tahun 1960).

d. Aksesibilitas

- 1) Ketersediaan transportasi (angkutan umum) Ketersediaan angkutan umum akan memberikan kemudahan bagi penghuni perumahan dalam melakukan pencapaian terhadap tempat-tempat untuk melakukan aktifitas dan rutinitasnya serta untuk memenuhi kebutuhannya.
- 2) Kondisi jalan (aspal/belum) Apakah kondisi jalan tersebut sudah di aspal atau belum. Baik atau buruknya kondisi jalan menentukan tingkat kenyamanan pengguna jalan pada suatu perumahan
- 3) Lebar jalan Kondisi jalan yang baik salah satunya dapat dilihat dari lebar jalannya, jalan yang lebar/luas memberikan tingkat pelayanan yang lebih baik bagi masyarakat dalam berlalu lintas. Lingkungan perumahan yang memiliki jalan yang lebar/luas akan menjadi daya tarik tersendiri dan berdampak positif terhadap nilai jual tanah yang berada disekitarnya.
- 4) Jarak ke pusat kota Menurut Von Thunen, kedekatan tanah dengan daerah pemasaran, seperti halnya kawasan perkotaan yang memiliki jumlah penduduk yang relatif banyak akan menyebabkan nilai margin keuntungan penjualan tanah menjadi lebih tinggi dibandingkan lokasi lain yang jauh dari daerah pemasaran, seperti kawasan perdesaan. Di lain pihak, ketersediaan infrastruktur di kawasan perkotaan juga memiliki hubungan yang positif dan efek “saling ketergantungan” dengan harga tanah. Kawasan perkotaan yang mempunyai delineasi wilayah tertentu seringkali tanah yang ada didalamnya menjadi rebutan dan akibatnya dengan tidak seimbangny jumlah

pengguna dan ketersediaannya, maka menjadikan tanah tersebut menjadi semakin mahal

- 5) Jarak ke tempat kerja Untuk mengefektifkan waktu dan biaya transportasi dalam melakukan aktifitas dan rutinitas kerja sehari-hari banyak orang memilih tempat tinggal yang berdekatan dengan lokasi tempat mereka bekerja.
- 6) Jarak ke sarana pendidikan Pentingnya sarana pendidikan sehingga keberadaannya diharapkan tidak terlalu jauh dari lokasi perumahan.

e. Ketersediaan fasilitas

1) Jaringan air bersih

Suatu perumahan harus dilengkapi dengan sistem jaringan air bersihnya untuk memenuhi kebutuhan penghuninya akan air bersih.

2) Jaringan listrik

Ketersediaan jaringan listrik sekarang ini sangat penting karena hampir semua kebutuhan dan kegiatan manusia tidak lepas dari penggunaan energi listrik, sehingga suatu perumahan harus menyediakan jaringan listrik yang baik.

3) Jaringan telepon

Dewasa ini sistem komunikasi sudah menjadi kebutuhan yang vital bagi masyarakat sehingga keberadaan fasilitas ini harus menjadi perhatian penting bagi semua pihak. Lokasi perumahan harus memiliki jaringan telepon atau terjangkau oleh saluran telepon seluler sehingga kebutuhan akan komunikasi dapat terpenuhi.

4) Sarana pendidikan

Lingkungan perumahan yang strategis dan banyak menarik permintaan adalah perumahan yang dilengkapi dengan sarana pendidikan atau berada tidak jauh dari lokasi pendidikan.

5) Tempat ibadah

Sebagai masyarakat yang beragama tentunya ketersediaan sarana ibadah sangat penting dalam melaksanakan ibadah sesuai dengan kepercayaan dan keyakinan mereka.

6) Pelayanan kesehatan

Ketersediaan fasilitas pelayanan kesehatan mestinya dapat dijangkau dari lokasi perumahan sehingga memudahkan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan akan pelayanan kesehatan baik itu posyandu, puskesmas ataupun rumah sakit.

7) Pusat perbelanjaan

Adanya pusat perbelanjaan seperti swalayan ataupun supermarket akan memudahkan masyarakat dalam memenuhi berbagai kebutuhannya. Keberadaan pusat perbelanjaan ini juga memberi dampak ekonomi terhadap nilai tanah dan bangunan.

8) Tempat bermain anak-anak

Fasilitas ini biasanya merupakan fasilitas penunjang yang sifatnya swadaya artinya keberadaannya tidak lepas dari peranan masyarakat itu sendiri untuk mengakomodir kebutuhan anak-anak yang berada di lingkungan perumahan tersebut.

9) Sarana olahraga

Pada lingkungan perumahan sarana olahraga cukup penting untuk menciptakan masyarakat yang memiliki pola hidup sehat. Keberadaan sarana olahraga dalam lingkungan perumahan dapat memudahkan masyarakat untuk melakukan kegiatan olahraga dan dapat menjadi salah satu instrument dalam interaksi sosial masyarakat dalam lingkungan perumahan tersebut.

10) Sarana kebersihan dan persampahan

Kebersihan lingkungan perumahan tidak lepas dari kesadaran penghuninya dan ditunjang oleh ketersediaan fasilitas kebersihan

terutama tempat pembuangan sampah. Perumahan yang bersih akan memberikan dampak baik terhadap nilai jualnya.

2.5 Keputusan Pembelian

Proses keputusan pembelian merupakan strategi untuk pemasaran. Perusahaan akan berhasil hanya kalau konsumen melihat suatu kebutuhan yang bisa dipenuhi oleh produk yang ditawarkan perusahaan. Dengan menyadari bahwa produk mempunyai kemampuan untuk memenuhi kebutuhan dan ini merupakan pemecahan terbaik yang tersedia, maka langsung membelinya dan menjadi puas dengan produk yang dibelinya (Supranto, 2007:13).

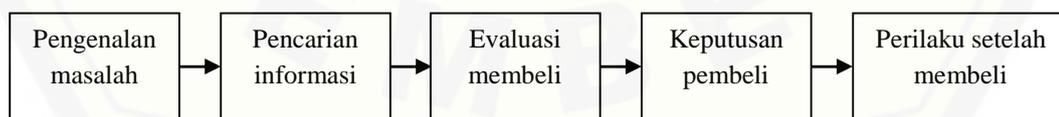
Keputusan pembelian oleh seorang pada dasarnya merupakan kumpulan dari sejumlah keputusan, setiap keputusan membeli memiliki suatu struktur sebanyak 7 (tujuh) unsur komponen (Supranto, 2007:15).

Komponen-komponen tersebut, antara lain ;

- a. Keputusan tentang jenis produk, yaitu pelanggan dapat mengambil keputusan untuk membeli sebuah produk atau menggunakan uangnya untuk tujuan lain. Dalam hal ini, perusahaan harus memusatkan perhatiannya pada orang-orang yang berminat membeli serta alternatif lain yang mereka pertimbangkan.
- b. Keputusan tentang produk, yaitu pelanggan dapat mengambil keputusan untuk membeli bentuk produk tertentu. Keputusan tersebut menyangkut pula ukuran, corak dan sebagainya. Dalam hal ini, perusahaan harus melakukan riset pemasaran untuk mengetahui keinginan pelanggan tentang produk yang bersangkutan agar dapat memaksimalkan empati bentuk produk.
- c. Keputusan tentang merk, yaitu pelanggan harus mengambil keputusan tentang merk mana yang harus dibeli. Tiap merk memiliki perbedaan-perbedaan tersendiri, perusahaan harus mengetahui bagaimana pelanggan memilih sebuah merk.

- d. Keputusan tentang penjualan, yaitu pelanggan harus mengambil keputusan dimana produk tersebut harus diperoleh. Dalam hal ini, perusahaan harus mengetahui bagaimana pelanggan memilih penyedia jasa tertentu.
- e. Keputusan tentang jumlah, yaitu pelanggan dapat mengambil keputusan tentang produk yang akan dibelinya pada suatu saat. Pembelian ulang mungkin lebih dari satu unit. Dalam hal ini, perusahaan harus mempersiapkan banyaknya pelayanan jasa sesuai dengan kebutuhan pelanggan.
- f. Keputusan tentang waktu penjualan, yaitu pelanggan dapat mengambil keputusan tentang kapan ia harus melakukan pembelian. Masalah ini menyangkut mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pelanggan dalam menentukan kapan waktu pembelian, dengan demikian perusahaan dapat mengatur waktu produksi dan pemasarannya.
- g. Keputusan tentang cara pembayaran, yaitu pelanggan harus mengambil keputusan tentang cara atau metode pembayaran produk yang dibeli. Apakah secara tunai atau kredit keputusan tersebut akan mempengaruhi keputusan pembeli dalam jumlah pembeliannya. Dalam hal ini, perusahaan harus mengetahui keinginan pembeli akan tata cara pembayarannya.

Keputusan membeli individual sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor psikologi yang digunakan oleh konsumen dalam berinteraksi. Faktor-faktor tersebut juga berupa alat bagi konsumen untuk mengenali perasaan mereka, mengumpulkan dan menganalisis informasi, merumuskan pikiran dan pendapat (*opinion*), dan akhirnya mengambil keputusan dengan melakukan tindakan pembelian. Proses keputusan pembelian terdiri dari lima tahap, yaitu ;



Gambar 2.1 : Model Lima Tahapan Proses Membeli

Sumber : Kotler, (2005:204)

- a. Pengenalan Masalah

Mengenali masalah apa yang dihadapi dan merumuskan segala hal yang diterima baik secara internal maupun eksternal dan mengidentifikasi masalah yang sesuai kebutuhan terhadap produk.

b. Pencarian Informasi

Konsumen akan mencari informasi terhadap kebutuhannya sehingga akan lebih peka terhadap berbagai jenis produk yang akan dikonsumsi. Pemasar sangat penting untuk mengetahui sumber informasi yang dibutuhkan konsumen. Sumber informasi dapat dikelompokkan sebagai berikut :

- 1) Sumber pribadi : keluarga, teman, tetangga;
- 2) Sumber komersil : iklan, pramuniaga, model toko, kemasan;
- 3) Sumber publik : media massa, organisasi konsumen;
- 4) Sumber pengalaman : pemakaian produk, pengkajian.

Konsumen akan mengumpulkan informasi tentang merk yang dapat bersaing dan keistimewaannya.

c. Evaluasi

Konsumen mengumpulkan keyakinan terhadap banyak merk dan hal tersebut akan menimbulkan citra merk, proses ini akan menimbulkan persepsi selektif, keputusan selektif dan akhirnya penentuan sikap melalui evaluasi.

d. Keputusan Pembelian

Tahap evaluasi menjadi acuan dalam keputusan pembelian dan konsumen akan membeli produk yang disukai. Terdapat dua faktor yang berpengaruh dalam keputusan pembelian, yaitu :

- 1) Faktor orang lain merupakan sikap dan pengaruh orang lain baik positif maupun negatif sangat berpengaruh terhadap keputusan konsumen.
- 2) Faktor situasi merupakan situasi yang tidak diantisipasi oleh konsumen akan menyebabkan tertundanya atau mengubah niat pembelian.

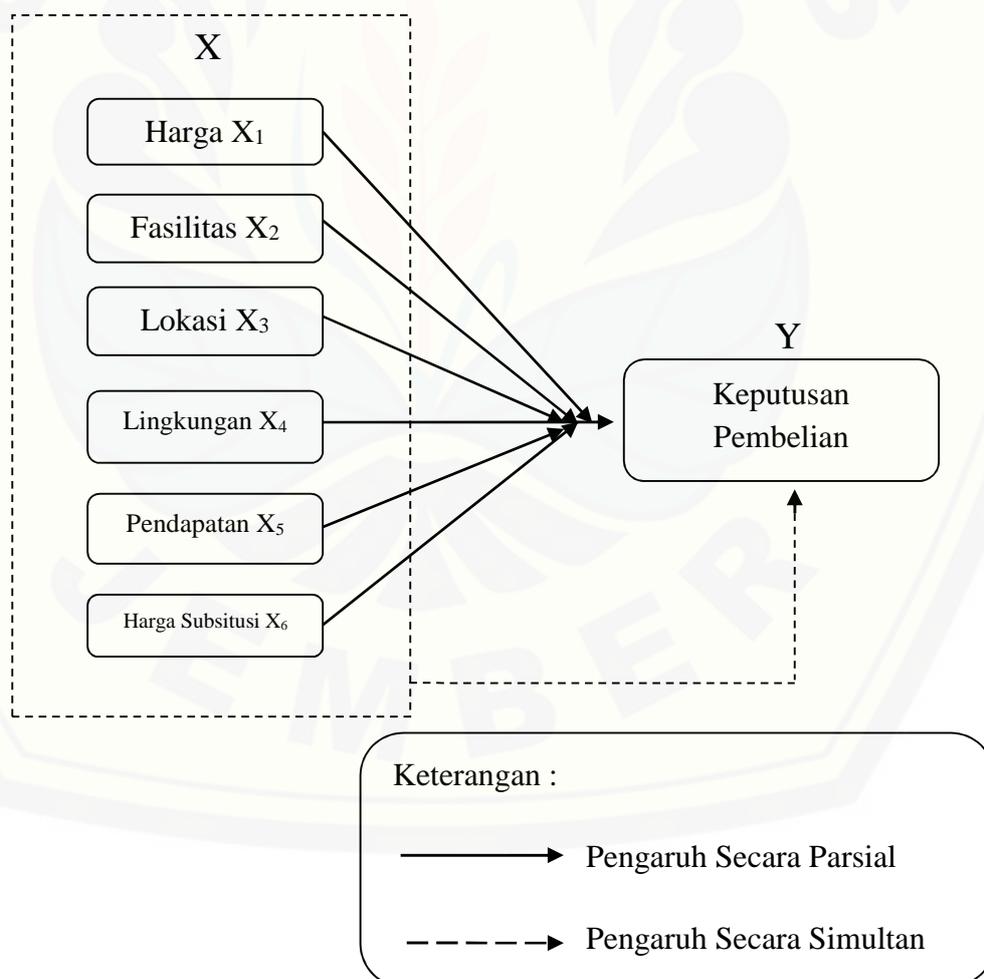
e. Perilaku Pasca Pembelian

Komponen terpenting dari evaluasi pasca pembelian adalah pengurangan ketidakpastian atau keragu-raguan yang dirasakan oleh konsumen terhadap seleksi yang dilakukannya. Analisis pasca beli yang dilakukan oleh konsumen mungkin tergantung pada kepentingan dari keputusan tentang produk yang bersangkutan.

2.7 Kerangka Konseptual

Penelitian ini ditujukan untuk menganalisis pengaruh faktor-faktor seperti harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember. Kerangka konsep didalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut ;

Bagan Kerangka Konseptual Penelitian ;



Gambar 2.2 Kerangka Konseptual Penelitian

2.8 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang diajukan, tujuan penelitian, serta kajian teoritis yang telah dikemukakan sebelumnya, maka diajukan hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. $H_1; H_2; H_3; H_4; H_5; H_6$: Faktor-faktor seperti harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga substitusi berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember dengan arah positif;
- b. H_7 :Faktor-faktor seperti harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga substitusi berpengaruh secara simultan dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember.

BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis dari penelitian ini adalah kuantitatif. Karena dalam skripsi ini menjelaskan fakta yang menentukan beberapa faktor yang berpengaruh terhadap nilai jual tanah dan bangunan di Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates yang dianalisa terhadap faktor harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga subsitusi. Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah yang ada, karakteristik masalah yang diteliti dalam penelitian ini dapat diklasifikasikan sebagai *explanatory research* yaitu penelitian yang menjelaskan hubungan dan menguji keterkaitan antara beberapa variabel melalui pengujian hipotesis atau penelitian penjelasan.

3.2 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret 2015 - Mei 2015. Penelitian tentang Penentuan Faktor-Faktor Nilai Jual Tanah dan Bangunan di Kota Jember ini dilaksanakan pada perumahan yang ada di kecamatan Kaliwates dengan pengembang PT. Gunung Batu Utama, yaitu Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates.

3.3 Data dan Sumber Data

Data awal yang diperoleh adalah dengan survei lapangan dan pengumpulan data juga dapat berupa gambar atau dokumentasi yang ada di lapangan, meliputi data primer dan data sekunder.

Data yang diperlukan adalah sebagai berikut:

a. Data primer

Adalah data yang diperoleh dan dikumpulkan secara langsung dari lapangan atau melalui obyeknya, metodenya dilakukan dengan cara:

a) Metode Wawancara (*Interview*)

Wawancara atau *interview* adalah suatu cara untuk mengumpulkan data dengan tanya jawab dengan beberapa pemilik rumah. Dengan wawancara diharapkan mendapatkan informasi yang sebenarnya mengenai adanya faktor pengaruh dari lokasi perumahan, jarak ke pusat kota, jarak terhadap fasilitas umum, jaringan air bersih, luas bangunan, jenis pekerjaan konsumen, dan kondisi lingkungan setempat terhadap nilai jual tanah dan bangunan yang dapat melengkapi penelitian ini.

b) Metode Survey (Kuesioner)

Pengambilan data dengan cara menyebarkan kuisisioner langsung penghuni perumahan pada Kecamatan Kaliwates. Data yang didapat akan dijadikan perbandingan dari apa yang telah disampaikan oleh pemilik rumah atau tanah dan pengembang.

b. Data Sekunder

Data yang didapat merupakan data yang diperoleh dari literatur, studi kepustakaan, jurnal-jurnal penelitian yang berhubungan dan mendukung penelitian ini, instansi-instansi yang terkait.

3.4 Populasi dan Sampel Penelitian

3.4.1 Populasi

Menurut Martono (2012:73), populasi merujuk pada sekumpulan orang atau objek yang memiliki kesamaan dalam satu atau beberapa hal dan yang membentuk masalah pokok suatu riset khusus. Populasi dalam penelitian ini adalah semua konsumen perumahan di Kota Jember, yang terdiri dari Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates.

3.4.2 Sampel

Menurut Martono (2012:74), sampel merupakan bagian atau sejumlah cuplikan tertentu yang diambil dari suatu populasi dan diteliti secara rinci. Sampling yang digunakan didalam penelitian ini adalah menggunakan *non probability sampling*, dimana populasi tidak mempunyai kesempatan untuk dijadikan sample lagi. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *proportionate random sampling*. Menurut Martono (2012:76) *proportionate random sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang dilakukan apabila sifat atau unsur dalam populasi tidak homogen, teknik ini menghendaki cara pengambilan sampel dari tiap-tiap sub populasi dengan memperhitungkan besar kecilnya sub-sub populasi tersebut. Cara ini dapat memberi landasan generalisasi yang lebih dapat dipertanggungjawabkan daripada tanpa memperhitungkan besar kecilnya sub populasi dan tiap-tiap sub populasi, untuk menentukan jumlah sampel penelitian.

Ferdinand (2002:51) menyarankan bahwa ukuran sampel tergantung pada jumlah indikator yang digunakan dalam seluruh variabel laten. Jumlah sampel adalah sama dengan dengan jumlah indikator dikalikan 5 (lima) sampai dengan 10 (sepuluh). Maka jumlah sampel pada penelitian ini ditetapkan sebesar 22 indikator dikalikan 5 ($22 \times 5 = 110$). Jadi sampel dalam penelitian berjumlah 110 orang responden.

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebesar 110 orang karyawan. Setelah diketahui sampel yang digunakan adalah 110 responden, maka akan dihitung menggunakan rumus *proportionate random sampling* (Martono, 2012:76), sebagai berikut

$$S_i = \frac{p}{\sum p} \times \sum s_i \dots\dots\dots 3.1$$

Setelah jumlah sampel yang akan dijadikan responden sudah diketahui dan proporsional, maka dalam menentukan responden yang akan diteliti dilakukan dengan cara mengundi, maka responden dapat diketahui, jumlah sampel yang digunakan dapat digambarkan pada Tabel 3.1 di bawah ini:

Tabel 3.1. Jumlah Sampel Tiap Bagian

No	Perumahan	Populasi	Sampel	Jumlah	Responden
1	Perumahan Bumi Tegal Besar	436	$436 / 1394 \times 110 =$	34,404	34 kepala keluarga
2	Perumahan Bumi Mangli Permai	357	$375 / 1394 \times 110 =$	28,17	28 kepala keluarga
3	Perumahan Graha Citra Mas	286	$286 / 1394 \times 110 =$	22,568	23 kepala keluarga
4	Perumahan Bumi Kaliwates	315	$315 / 1394 \times 110 =$	24,856	25 kepala keluarga
Jumlah		1394		110	110 responden

Sumber : Data diolah, 2015

3.5 Variabel Penelitian

Variabel penelitian merupakan abstraksi (fenomena-fenomena kehidupan nyata yang diamati) yang diukur dengan berbagai macam nilai untuk memberikan gambaran-gambaran yang lebih nyata mengenai fenomena-fenomena (Indriantoro dan Supomo, 2002).

Variabel penelitian ini terdiri dari dua macam variabel, yaitu variabel terikat (*dependent variable*) yaitu variabel yang tergantung pada variabel lainnya, serta variabel bebas (*independent variable*) atau variabel yang tidak tergantung pada variabel yang lainnya. Variabel – variabel yang digunakan pada penelitian ini adalah :

1. Variabel terikat (*dependent variable*) yaitu keputusan pembelian Y;
2. Variabel bebas (*independent variable*) yaitu faktor-faktor nilai jual tanah dan bangunan, yang terdiri dari harga X₁, fasilitas X₂, lokasi X₃, lingkungan X₄, pendapatan X₅ dan harga substitusi X₆

3.6 Teknik Pengukuran

Teknik pengukuran dalam penelitian ini, menggunakan skala likert. Menurut Maholtra (2003:62), data yang dihasilkan dari instrument penelitian berskala likert merupakan data ordinal, yaitu dengan variabel yang akan diukur, kemudian variabel tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk

menyusun item-item instrument pernyataan atau pertanyaan. Kriteria dalam skala likert yang digunakan bersifat ordinal, yaitu berupa angka-angka yang mengandung arti tingkatan (Maholtra, 2003:62) :

- a. Jawaban sangat setuju (SS) : Skor 5
- b. Jawaban setuju (S) : Skor 4
- c. Jawaban ragu-ragu (R) : Skor 3
- d. Jawaban tidak setuju (TS) : Skor 2
- e. Jawaban sangat tidak setuju (STS) : Skor 1

3.7 Metode Analisis Data

3.7.1 Uji Instrumen

1) Uji Validitas

Uji validitas bertujuan untuk mengetahui sejauh mana validitas data yang diperoleh dari penyebaran kuisioner. Uji validitas sebagai alat ukur dalam penelitian ini, yaitu menggunakan korelasi *product moment pearson's*, yaitu dengan cara mengkorelasikan tiap pertanyaan dengan skor total, kemudian hasil korelasi tersebut dibandingkan dengan angka kritis taraf signifikan 5%, dengan menggunakan rumus (Prayitno, 2010:90) :

$$r = \frac{n(\sum X Y) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{(n\sum X^2 - (\sum X)^2)(n\sum Y^2 - (\sum Y)^2)}} \dots\dots\dots 3.2$$

Keterangan :

- r = Koefisien korelasi
- X = Skor pertanyaan
- Y = Skor total
- n = Jumlah sampel

Pengukuran validitas dilakukan dengan menguji taraf signifikansi *product moment pearson's*. Suatu variabel dikatakan valid, apabila variabel tersebut memberikan nilai signifikansi < 5%.

2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menguji kemampuan suatu hasil pengukuran relatif konsisten apabila pengukurannya diulangi dua kali atau lebih (Prayitno, 2010:97). Reliabilitas berkonsentrasi pada masalah akurasi pengukuran dan hasilnya. Dengan kata lain reliabilitas menunjukkan seberapa besar pengukuran kendali terhadap subjek yang sama.

Pengujian kendala alat ukur dalam alat penelitian menggunakan reliabilitas metode alpha () yang digunakan adalah metode *Cronbach* yakni (Prayitno, 2010:97) :

$$\alpha = \frac{k}{1+(k-1)r} \dots\dots\dots 3.3$$

Keterangan :

- = koefisien reliabilitas
- r = koefisien rata-rata korelasi antar variabel
- k = jumlah variabel bebas dalam persamaan

Pengukuran reliabilitas dilakukan dengan menguji statistik *Cronbach Alpha*. Suatu variabel dikatakan reliabel apabila variabel tersebut memberikan nilai *Cronbach Alpha* > 0,60.

3.7.2 Uji Asumsi Klasik

Setelah memperoleh model regresi linier berganda, maka langkah selanjutnya yang dilakukan apakah model yang dikembangkan bersifat BLUE (*Best Linier Unbised Estimator*). Metode ini mempunyai kriteria bahwa pengamatan harus mewakili variasi minimum, konstanta, dan efisien. Asumsi BLUE yang harus dipenuhi antara lain : tidak ada multikolinearitas, tidak terjadi heteroskedastisitas dan data berdistribusi normal.

1) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel independen, variabel dependen atau keduanya mempunyai distribusi normal ataukah mutlak regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Mendeteksi normalitas dengan melihat

penyebaran data titik pada sumbu diagonal dari grafik (Latan, 2013:56).

Dasar pengambilan keputusan antara lain :

1. Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas;
2. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas

2) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas adalah pengujian dari asumsi untuk membuktikan bahwa variabel-variabel bebas dalam suatu model tidak saling berkorelasi satu dengan lainnya. Adanya multikolinearitas dapat menyebabkan model regresi yang diperoleh tidak valid untuk menaksir variabel independen. Gejala multikolinearitas juga dapat dideteksi dengan melihat besarnya VIF (*Variance Inflation Factor*). Latan (2013:61), menyatakan bahwa indikasi multikolinearitas pada umumnya terjadi jika VIF lebih dari 10, maka variabel tersebut mempunyai persoalan multikolinieritas dengan variabel bebas lainnya.

3) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Cara memprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat dari pola gambar scatterplot model tersebut (Latan, 2013:66). Dasar pengambilan keputusan antara lain :

1. Titik-titik data menyebar di atas dan di bawah atau sekitar angka nol.
2. Titik-titik data tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.
3. Penyebaran titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebar kembali.
4. Penyebaran titik-titik data sebaiknya tidak berpola.

3.7.3 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis Regresi Linear Berganda merupakan salah satu analisis yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh suatu variabel terhadap variabel lain. Dalam analisis regresi variabel yang mempengaruhi disebut *independent variabel* (variabel bebas) dan variabel yang mempengaruhi disebut *dependent variabel* (variabel terikat). Jika dalam persamaan regresi hanya terdapat salah satu variabel bebas dan satu variabel terikat, maka disebut sebagai regresi sederhana, sedangkan jika variabelnya bebasnya lebih dari satu, maka disebut sebagai persamaan regresi berganda (Prayitno, 2010:61).

Untuk mengetahui pengaruh faktor-faktor nilai jual tanah dan bangunan yang meliputi harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga substitusi terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember, digunakan analisis regresi linier berganda sebagai berikut (Prayitno, 2010:61) :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + e \dots\dots\dots 3.4$$

Keterangan :

- Y = variabel keputusan pembelian
- X₁ = variabel harga
- X₂ = variabel fasilitas
- X₃ = variabel lokasi
- X₄ = variabel lingkungan
- X₅ = variabel pendapatan
- X₆ = variabel harga substitusi
- e = variabel pengganggu (*error*)

3.7.4 Uji Hipotesis

Uji hipotesis digunakan untuk mengetahui signifikansi dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat yang terdapat dalam model. Uji hipotesis yang dilakukan adalah :

a. Uji t

Analisis ini digunakan untuk membuktikan signifikan tidaknya antara variabel pengaruh faktor-faktor nilai jual tanah dan bangunan yang meliputi

harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga substitusi terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember. Rumusnya adalah (Prayitno, 2010:68) :

$$t = \frac{b_i}{S(b_i)} \dots\dots\dots 3.5$$

Keterangan :

- t = test signifikan dengan angka korelasi
- b_i = koefisien regresi
- Se (b_i) = *standard error* dari koefisien korelasi

Formulasi hipotesis uji t ;

- 1) H₀ : b_i = 0, i = 1, 2, 3, 4, 5, 6
H₀ diterima dan H_a ditolak, tidak ada pengaruh secara parsial (individu) antara variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y)
- 2) H_a : b_i ≠ 0, i = 1, 2, 3, 4, 5, 6
H₀ ditolak dan H_a diterima, ada pengaruh secara parsial (individu) antara variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y)
- 3) *Level of significane* 5% (Uji 2 sisi, 5% : 2 = 2,5% atau 0,025)
- 4) Pengambilan keputusan ;
 - a) jika t_{tabel} > t_{hitung} : H₀ diterima, berarti tidak ada pengaruh secara parsial antara variabel bebas terhadap variabel terikat;
 - b) jika t_{tabel} < t_{hitung} : H₀ ditolak, berarti ada pengaruh secara parsial antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

b. Uji F

Uji F digunakan untuk melihat signifikansi pengaruh dari variabel bebas secara simultan (serentak) terhadap variabel terikat (Prayitno, 2010:67). Dalam penelitian ini uji F digunakan untuk melihat signifikansi pengaruh dari variabel X₁, X₂, X₃, X₄ X₅, X₆ secara simultan terhadap variabel Y. Rumus yang akan digunakan adalah :

$$F = \frac{R^2/(k-1)}{1-R^2/(n-k)} \dots\dots\dots 3.6$$

Keterangan :

F = pengujian secara simultan

R² = koefisien determinasi

k = banyaknya variabel

n = banyaknya sampel

Formulasi hipotesis uji F ;

1) H₀ : b₁, b₂, b₃, b₄, b₅, b₆ ≠ 0

H₀ ditolak dan H_a diterima, ada pengaruh secara simultan antara variabel bebas (X₁, X₂, X₃, X₄, X₅, X₆) terhadap variabel terikat (Y)

2) H_a : b₁, b₂, b₃, b₄, b₅, b₆ = 0

H₀ diterima dan H_a ditolak, tidak ada pengaruh simultan antara variabel bebas (X₁, X₂, X₃, X₄, X₅, X₆) terhadap variabel terikat (Y)

3) *Level of significane* 5%

4) Pengambilan keputusan ;

a) jika F_{tabel} > t_{hitung} : H₀ diterima, berarti tidak ada pengaruh secara simultan antara variabel bebas terhadap variabel terikat;

b) jika F_{tabel} < t_{hitung} : H₀ ditolak, berarti ada pengaruh secara simultan antara variabel bebas terhadap variabel terikat

c. Uji R² (Koefisien Determinasi)

Koefisien determinasi adalah data untuk mengetahui seberapa besar prosentase pengaruh langsung variabel bebas yang semakin dekat hubungannya dengan variabel terikat atau dapat dikatakan bahwa penggunaan model tersebut bisa dibenarkan. Dari koefisiensi determinasi (R²) dapat diperoleh suatu nilai untuk mengukur besarnya sumbangan dari beberapa variabel X terhadap variasi naik turunnya variabel Y (Prayitno, 2010:66).

$$R^2 = \sum Y \frac{b^1 \sum X_1 Y + b^2 \sum X_2 Y + b^3 \sum X_3 Y + b^4 \sum X_4 Y}{\sum Y^2} \dots\dots\dots 3.7$$

Keterangan :

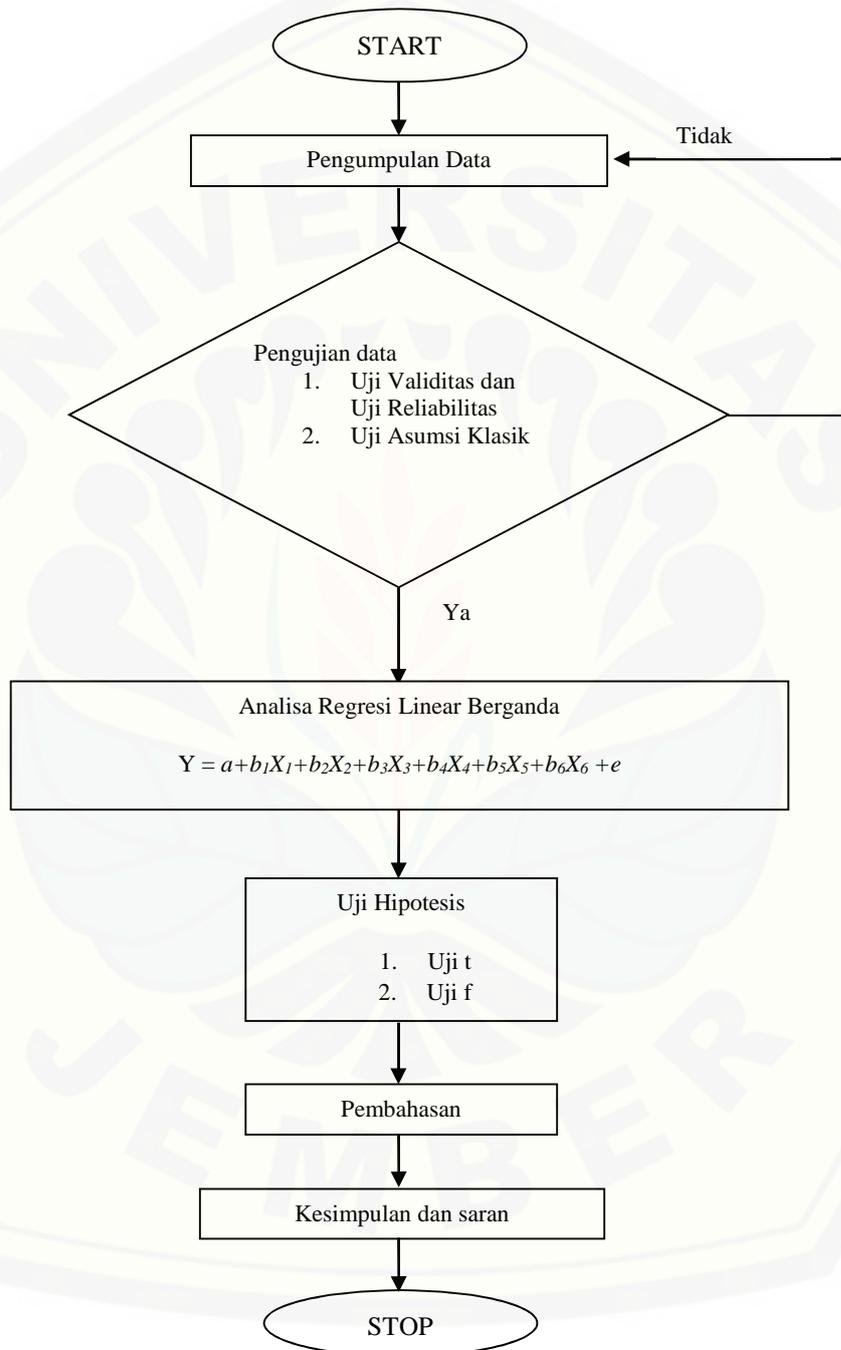
R² = Koefisien determinasi berganda

Y = Variabel terikat (*dependent*)

X = Variabel bebas (*Independent*)

b = Koefisien regresi linier

3.8 Kerangka Pemecahan Masalah



Gambar 3.1 Kerangka Pemecahan Masalah

Keterangan:

- a. Mulai, merupakan permulaan dan persiapan penelitian terhadap masalah yang diteliti.
- b. Melakukan pengumpulan data.
- c. Melakukan uji validitas dan uji reliabilitas untuk mendapatkan data yang akurat dan mempunyai tingkat kepercayaan yang tinggi. Jika data uji tidak valid, maka kembali ke langkah sebelumnya yaitu tahap pengumpulan data. Jika data dinyatakan valid, maka dilanjutkan ke langkah selanjutnya.
- d. Data dianalisis menggunakan analisis regresi linier berganda untuk mengetahui besarnya faktor-faktor nilai jual tanah dan bangunan yang meliputi harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan harga substitusi terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember (pengaruh hubungan masing - masing variabel $X_1 \dots X_n$ terhadap variabel Y).
- e. Melakukan Uji Asumsi Klasik.
- f. Melakukan Uji t, F dan R^2 .
- g. Melakukan pembahasan.
- h. Menarik kesimpulan dan memberikan saran.
- i. Berhenti, menunjukkan berakhirnya kegiatan penelitian.

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

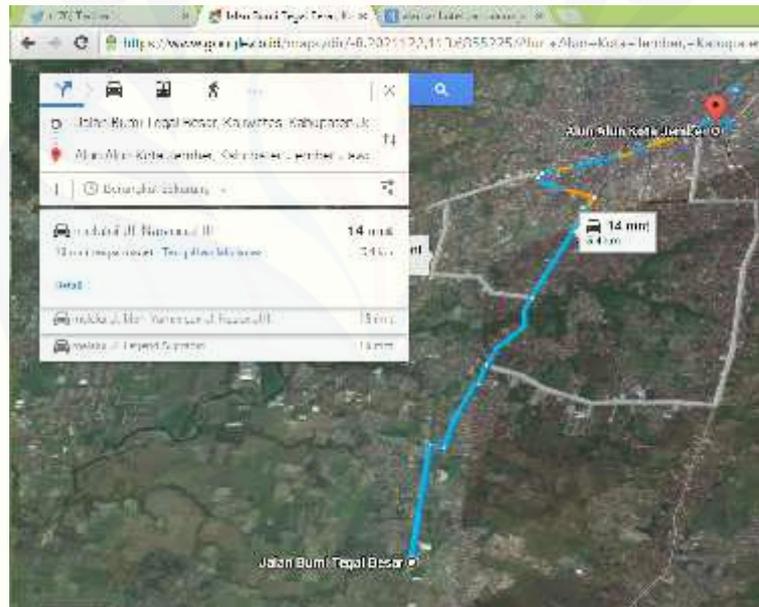
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Perumahan

Profil dari perumahan yang menjadi sampel dalam penelitian penentuan faktor-faktor nilai jual tanah dan bangunan di kecamatan Kaliwates dapat dilihat pada tabel 4.1.

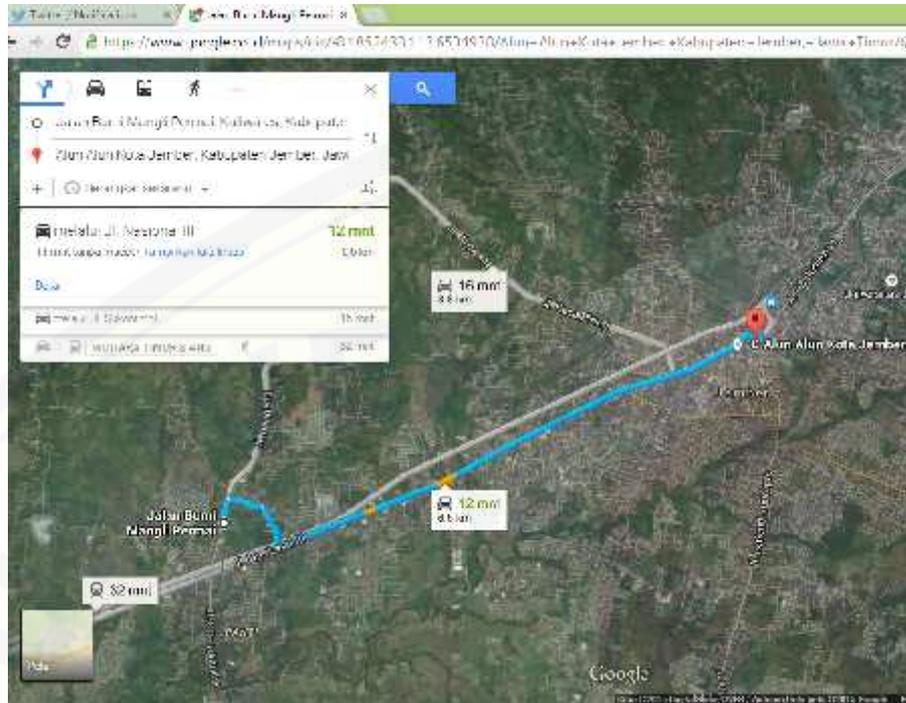
Tabel 4.1 Profil Perumahan

No	Perumahan	Pengembang	Lokasi	Kecamatan	Jarak ke Pusat Kota (Alun-Alun)
1	Bumi Tegal Besar	PT. Gunung Batu Utama	Jl. Moh. Yamin , Tegal Besar	Kaliwates	5,4 km
2	Bumi Mangli Permai		Jl. Udang Windu, Mangli		6,6 km
3	Graha Citra Mas		Jl. Moh. Yamin, Tegal Besar		5,9 km
4	Bumi Kaliwates		Jl. Nusantara, (GOR Kaliwates)		3,8 km



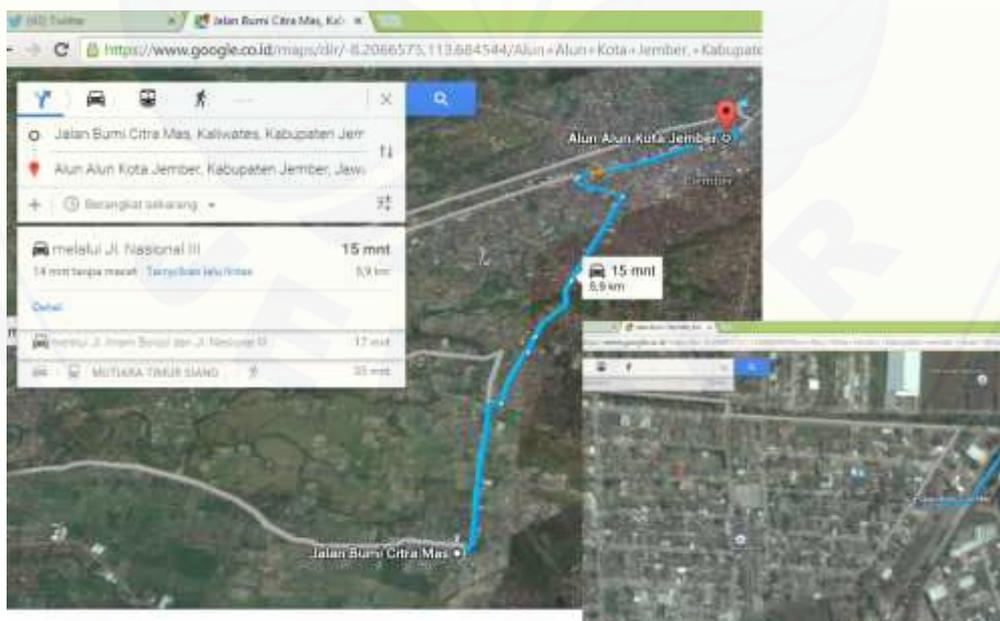
Gambar 4.1 Jarak Perumahan Bumi Tegal Besar ke Pusat Kota

Gambar 4.1 menjelaskan pengukuran jarak Perumahan Bumi Tegal Besar ke pusat kota (alun-alun Jember), melalui Jl. KH. Agus Salim – Jl. KH Shiddiq – Jl. HOS Cokroaminoto – Jl. Sudirman diperoleh hasil jarak 5,4 km.



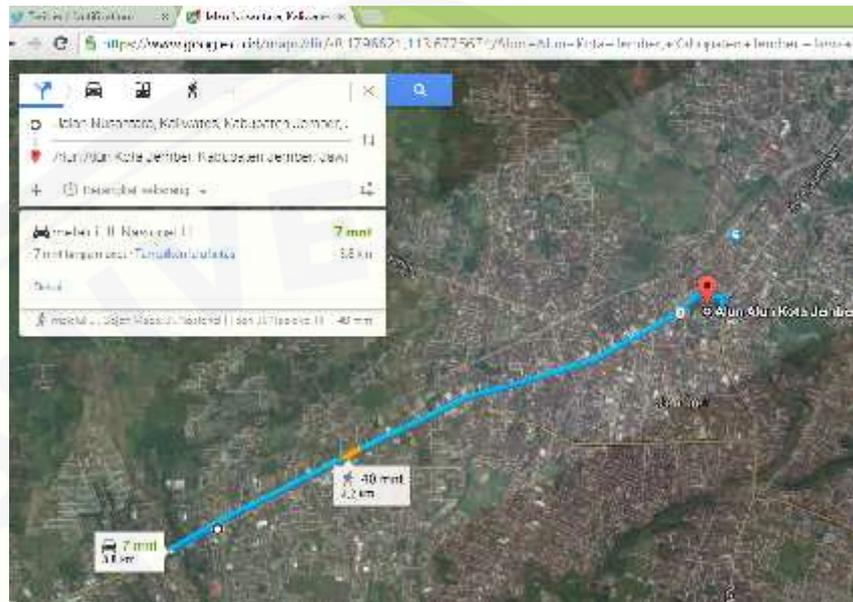
Gambar 4.2 Jarak Perumahan Bumi Mangli Permai ke Pusat Kota

Gambar 4.2 menjelaskan pengukuran jarak Perumahan Bumi Tegal Besar ke pusat kota (alun-alun Jember), melalui Jl. Lumba-lumba – Jl. Gajah Mada – Jl. Sudirman diperoleh hasil jarak 6,6 km.



Gambar 4.3 Jarak Perumahan Graha Citra Mas ke Pusat Kota

Gambar 4.3 menjelaskan pengukuran jarak Perumahan Graha Citra Mas ke pusat kota (alun-alun Jember), melalui Jl. KH. Agus Salim – Jl. KH Shiddiq – Jl. HOS Cokroaminoto – Jl. Sudirman diperoleh hasil jarak 5,9 km.



Gambar 4.4 Jarak Perumahan Bumi Kaliwates ke Pusat Kota

Gambar 4.4 menjelaskan pengukuran jarak Perumahan Bumi Tegal Besar ke pusat kota (alun-alun Jember), melalui Jl. Gajah Mada – Jl. Sudirman dan diperoleh hasil jarak 5,9 km.

4.1.2 Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah semua masyarakat yang telah melakukan pembelian rumah di Kota Jember, yang berjumlah 110 responden. Karakteristik responden dalam penelitian ini, yaitu berdasarkan usia, jenis kelamin, profesi, pendidikan terakhir dan pendapatan.

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia responden terbagi dalam 3 kelompok dari 110 responden, yaitu diantara 30-40 tahun, 41-50 tahun dan 50 tahun ke atas. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapati karakteristik responden berdasarkan usia responden dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
usia 30-40 tahun	72	65,45%
usia 41-50 tahun	34	30,9%
usia 50 tahun ke atas	4	3,36%
Jumlah	110	100%

Sumber : Data diolah, Mei 2015

Berdasarkan Tabel 4.2, dapat diketahui bahwa responden yang paling banyak atau mayoritas yang menjadi pengambil keputusan pembelian rumah di Kota Jember adalah responden yang berusia diantara 30-40 tahun, sedangkan minoritas responden yang pengambil keputusan pembelian rumah di Kota Jember adalah responden yang berusia diantara 41-50 tahun dan berusia 50 tahun ke atas.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin responden terbagi dalam 2 kelompok dari 110 responden, yaitu laki - laki dan perempuan. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapati karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin responden dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.3.

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
Laki - laki	76	69,09%
Perempuan	34	30,91%
Jumlah	110	100%

Sumber : Data diolah, Mei 2015

Berdasarkan Tabel 4.3, dapat diketahui bahwa responden yang paling banyak atau mayoritas yang menjadi pengambil keputusan pembelian rumah di Kota Jember adalah responden yang berjenis kelamin laki - laki, sedangkan minoritas responden yang pengambil keputusan pembelian rumah di Kota Jember adalah responden yang berjenis kelamin perempuan.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan terakhir responden terbagi dalam 2 kelompok dari 110 responden, yaitu SMA dan Perguruan Tinggi. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapati karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir responden dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.4.

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan terakhir

Pendidikan Terakhir	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
SMA	68	61,81%
Perguruan Tinggi	42	38,19%
Jumlah	110	100%

Sumber : Data diolah, Mei 2015

Berdasarkan Tabel 4.4, dapat diketahui bahwa responden yang paling banyak atau mayoritas yang menjadi pengambil keputusan pembelian rumah di Kota Jember adalah responden yang berpendidikan Perguruan Tinggi, sedangkan minoritas responden yang mengambil keputusan pembelian rumah di Kota Jember adalah responden berpendidikan SMA.

d. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

Pendapatan responden terbagi dalam 4 kelompok dari 110 responden, yaitu kurang dari 1 juta, 1 – 2 juta, 2 – 3 juta dan diatas 3 juta. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapati karakteristik responden berdasarkan pendapatan responden dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.5.

Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

Pendapatan	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
kurang dari 1 juta	3	2,72%
1 – 2 juta	46	41,81%
2 – 3 juta	52	47,27%
didas 3 juta	9	8,18%
Jumlah	110	100%

Sumber : Data diolah, Mei 2015

Berdasarkan Tabel 4.5, dapat diketahui bahwa responden yang paling banyak atau mayoritas yang menjadi pengambil keputusan pembelian rumah di Kota Jember adalah responden yang berpendapatan 2 – 3 juta, sedangkan minoritas responden yang pengambil keputusan pembelian rumah di Kota Jember adalah responden yang berpendapatan kurang dari 1 juta, 1 – 2 juta dan diatas 3 juta.

e. Karakteristik Responden Berdasarkan Profesi

Profesi responden terbagi dalam 4 kelompok dari 110 responden, yaitu Wirausaha, Pegawai Negeri, dan Pegawai Swasta. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapati karakteristik responden berdasarkan profesi responden dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.6.

Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Profesi

Profesi	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
Wirausaha	67	60,9%
Pegawai Negeri	19	17,27%
Pegawai Swasta	24	21,81%
Jumlah	110	100%

Sumber : Data diolah, Mei 2015

Berdasarkan Tabel 4.6, dapat diketahui bahwa responden yang paling banyak atau mayoritas yang menjadi pengambil keputusan pembelian rumah di Kota Jember adalah responden yang berprofesi sebagai Wiraswasta, sedangkan minoritas responden yang pengambil keputusan pembelian rumah di Kota Jember adalah responden yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri, dan Pegawai Swasta.

4.1.3 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

1) Uji Validitas

Uji validitas dimaksudkan untuk mengetahui seberapa besar ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Uji validitas sebagai alat ukur dalam penelitian ini, yaitu menggunakan korelasi *product moment pearson's*, yaitu dengan cara mengkorelasikan tiap pertanyaan dengan

skor total, kemudian hasil korelasi tersebut dibandingkan dengan angka kritis taraf signifikan 5% (Prayitno, 2010:90). Berikut pada Tabel 4.7, hasil pengujian validitas :

Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas

Variabel	<i>Product Moment Pearson's</i>	Sig.		<i>a</i>	Keterangan
X _{1.1}	0,705	0,000	<	0,05	Valid
X _{1.2}	0,828	0,000	<	0,05	Valid
X _{1.3}	0,681	0,000	<	0,05	Valid
X _{2.1}	0,854	0,000	<	0,05	Valid
X _{2.2}	0,734	0,000	<	0,05	Valid
X _{2.3}	0,705	0,000	<	0,05	Valid
X _{3.1}	0,721	0,000	<	0,05	Valid
X _{3.2}	0,795	0,000	<	0,05	Valid
X _{3.3}	0,684	0,000	<	0,05	Valid
X _{4.1}	0,710	0,000	<	0,05	Valid
X _{4.2}	0,753	0,000	<	0,05	Valid
X _{4.3}	0,730	0,000	<	0,05	Valid
X _{5.1}	0,558	0,000	<	0,05	Valid
X _{5.2}	0,721	0,000	<	0,05	Valid
X _{5.3}	0,681	0,000	<	0,05	Valid
X _{6.1}	0,704	0,000	<	0,05	Valid
X _{6.2}	0,689	0,000	<	0,05	Valid
X _{6.3}	0,620	0,000	<	0,05	Valid
X _{6.4}	0,693	0,000	<	0,05	Valid
Y _{1.1}	0,780	0,000	<	0,05	Valid
Y _{1.2}	0,766	0,000	<	0,05	Valid
Y _{1.3}	0,714	0,000	<	0,05	Valid

Sumber : Lampiran 3

Berdasarkan tabel 4.7, diketahui bahwa masing-masing indikator (item) dalam variabel yang digunakan mempunyai hasil nilai *product moment pearson's* dengan signifikasi 0,000 < 0,05, sehingga indikator (item) yang digunakan dalam variabel penelitian ini dapat dinyatakan sesuai atau berhubungan dengan keadaan dan dapat digunakan sebagai item dalam pengumpulan data.

2) Uji Reliabilitas

Pengujian ini dilakukan untuk menunjukkan sejauh mana suatu hasil pengukuran relatif konsisten. Suatu pertanyaan atau pernyataan yang baik adalah pertanyaan atau pernyataan yang jelas mudah dipahami dan memiliki interpretasi yang sama meskipun disampaikan kepada responden yang berbeda dan waktu yang berlainan. Uji reliabilitas menggunakan *cronbach's alpha*. Suatu instrument dikatakan reliabel apabila *cronbach's alpha* lebih besar dari 0,60 (Prayitno, 2010:97). Berikut pada Tabel 4.8 disajikan hasil pengujian reliabilitas ;

Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Cutt off</i>	<i>N of Item</i>	Keterangan
X ₁	0,780	> 0,6	3	Reliabel
X ₂	0,850	> 0,6	3	Reliabel
X ₃	0,771	> 0,6	3	Reliabel
X ₄	0,759	> 0,6	3	Reliabel
X ₅	0,621	> 0,6	3	Reliabel
X ₆	0,806	> 0,6	4	Reliabel
Y	0,819	> 0,6	3	Reliabel

Sumber : Lampiran 4

Berdasarkan Tabel 4.8, hasil uji reliabilitas diatas menunjukkan bahwa data yang diperoleh bersifat reliabel karena nilai *cronbach's alpha* yakni 0,780, 0,850, 0,771, 0,759, 0,621, 0,806, dan 0,819 > 0,60, sehingga data yang diperoleh dapat dinyatakan reliabel atau layak sebagai alat dalam pengumpulan data.

4.1.4 Analisis Data

4.1.4.1 Uji Asumsi Klasik

Setelah memperoleh model, maka langkah selanjutnya yang dilakukan adalah menguji apakah model yang dikembangkan bersifat BLUE (*Best Linier Unbised Estimator*) (Gujarati dalam Latan, 2013:14). Asumsi BLUE yang harus dipenuhi antara lain yaitu : tidak ada multikolinieritas, dan tidak adanya heteroskedastisitas. Pengujian asumsi klasik dilakukan pada model regresi linear berganda yang dijelaskan sebagai berikut ;

a. Uji Multikolinieritas

Asumsi multikolinieritas adalah keadaan dimana terjadi hubungan linier yang sempurna atau mendekati sempurna antar variabel independen dalam model. Uji multikolinieritas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan linear dalam variabel independen dalam model. Ada atau tidaknya multikolinieritas dapat dilihat dari nilai *Variance Inflation Factor* (VIF). Latan (2013:37), menyatakan bahwa indikasi multikolinieritas pada umumnya terjadi jika VIF lebih dari 10, maka variabel tersebut mempunyai persoalan multikolinieritas dengan variabel bebas lainnya. Berikut ini disajikan hasil uji multikolinieritas ;

Tabel 4.9 Uji Multikolinieritas

<i>Test of Multikolinierity</i>	VIF		<i>Cutt off</i>	Keterangan
Harga (X_1)	3,069	<	10	Tidak terjadi multikolinieritas
Fasilitas (X_2)	1,409	<	10	Tidak terjadi multikolinieritas
Lokasi (X_3)	2,683	<	10	Tidak terjadi multikolinieritas
Lingkungan (X_4)	3,291	<	10	Tidak terjadi multikolinieritas
Pendapatan (X_5)	1,390	<	10	Tidak terjadi multikolinieritas
Harga Subsitusi (X_6)	3,010	<	10	Tidak terjadi multikolinieritas

Sumber : Lampiran 5

Tabel 4.9, menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas antar variabel *independen* karena menunjukkan nilai VIF kurang dari 10.

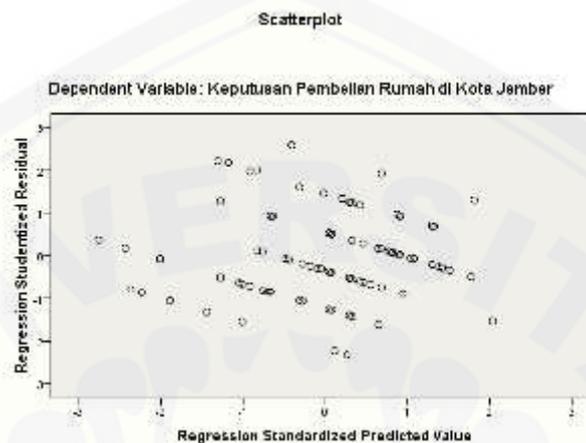
b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Cara memprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat dari pola gambar scatterplot model tersebut (Latan, 2013:39). Dasar pengambilan keputusan antara lain :

- 1) Jika ada pola tertentu. seperti titik-titik (*point-point*) yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka telah terjadi heteroskedastisitas;

- 2) Jika tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Adapun hasil pengujian disajikan pada Gambar 4.5, sebagai berikut ;



Gambar 4.5 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Gambar 4.5, menunjukkan bahwa tidak adanya heteroskedastisitas, karena tebaran data tidak membentuk garis tertentu atau tidak terdapat pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka nol pada sumbu Y.

c. Uji Normalitas

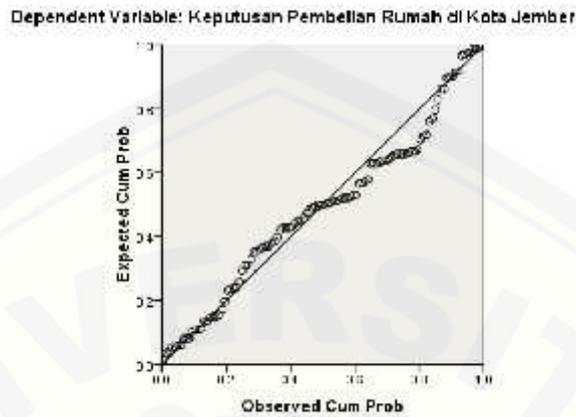
Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel independen, variabel dependen atau keduanya mempunyai distribusi normal ataukah mutlak regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Mendeteksi normalitas dengan melihat penyebaran data titik pada sumbu diagonal dari grafik (Latan, 2013:42).

Dasar pengambilan keputusan antara lain :

- 1) Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas;
- 2) Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Adapun hasil pengujian disajikan pada Gambar 4.6, sebagai berikut :

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Gambar 4.6 Hasil Uji Normalitas

Gambar 4.6, menunjukkan bahwa data berdistribusi normal, karena data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal sehingga dapat dinyatakan bahwa model regresi memenuhi asumsi normalitas.

4.1.4.2 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi berganda berkaitan dengan studi ketergantungan suatu variabel *dependen* pada satu atau lebih variabel *independen* dengan tujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel *independen* terhadap variabel *dependen*. Hasil analisis regresi linear berganda antara variabel *independen* yaitu harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan harga substitusi serta variabel *dependen* yaitu keputusan pembelian. Berikut pada Tabel 4.10 disajikan hasil analisis regresi linear berganda ;

Tabel 4.10 Hasil Regresi Linear Berganda

Variabel <i>Independent</i>	<i>Unstandardized</i>	t		t_{tabel}	Sig.	A	Keterangan	
	<i>Coefficients B</i>							
(<i>Constant</i>)	-0,514		-			-	-	
Harga (X_1)	0,418	4,440	>	1,983	0,000	<	0,05	Signifikan
Fasilitas (X_2)	0,108	1,316	<	1,983	0,198	>	0,05	Tidak Signifikan

Lokasi (X_3)	0,431	4,577	>	1,983	0,000	<	0,05	Signifikan
Lingkungan (X_4)	0,401	4,159	>	1,983	0,000	<	0,05	Signifikan
Pendapatan (X_5)	0,280	3,112	>	1,983	0,015	<	0,05	Signifikan
Harga Substitusi (X_6)	0,306	3,378	>	1,983	0,006	<	0,05	Signifikan
<i>Adjusted R Square = 0,537</i>				F. Hitung = 23,918 Sig. F = 0,000				

Sumber : Lampiran 5

Berdasarkan koefisien regresi, maka persamaan regresi yang dapat dibentuk adalah ;

$$Y = -0,514 + 0,418X_1 + 0,108X_2 + 0,431X_3 + 0,401X_4 + 0,280X_5 + 0,306X_6$$

- a. Nilai konstanta -0,514, menunjukkan bahwa jika tidak ada aktivitas pada harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan harga substitusi maka mengalami penurunan nilai keputusan pembelian sebesar -0,514;
- b. Nilai koefisien 0,418 pada harga, menunjukkan bahwa setiap kenaikan kegiatan harga, maka akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 0,418;
- c. Nilai koefisien 0,108 pada fasilitas, menunjukkan bahwa setiap kenaikan kegiatan fasilitas, maka akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 0,108;
- d. Nilai koefisien 0,431 pada lokasi, menunjukkan bahwa setiap kenaikan kegiatan lokasi, maka akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 0,431;
- e. Nilai koefisien 0,401 pada lingkungan, menunjukkan bahwa setiap kenaikan kegiatan lingkungan, maka akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 0,401;
- f. Nilai koefisien 0,280 pada lingkungan, menunjukkan bahwa setiap kenaikan kegiatan lingkungan, maka akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 0,280;
- g. Nilai koefisien 0,306 pada harga substitusi, menunjukkan bahwa setiap kenaikan kegiatan harga substitusi, maka akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 0,306.

4.1.4.3 Uji Hipotesis

1) Uji t

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah variabel *independen* berpengaruh terhadap variabel *dependen* secara signifikan secara parsial. Tabel distribusi t dicari pada $\alpha = 5\%$, dengan derajat kebebasan (df) $n-k-1$ atau $110-6-1 = 103$. Hasil analisis regresi berganda adalah untuk mengetahui pengaruh harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan harga substitusi terhadap variabel *dependen* yaitu keputusan pembelian. Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda (dalam hal ini untuk menguji pengaruh secara parsial) diperoleh hasil yang dapat dinyatakan berikut :

- a. Variabel harga (X_1) memiliki nilai $t = 4,440 > 1,983$ dan signifikansi $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti secara parsial variabel harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah pada Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Perumahan Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates.
- b. Variabel fasilitas (X_2) memiliki nilai $t = 1,316 < 1,983$ dan signifikansi $0,198 > 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak, yang berarti secara parsial variabel fasilitas berpengaruh namun tidak signifikan terhadap keputusan pembelian rumah pada Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Perumahan Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates.
- c. Variabel lokasi (X_3) memiliki nilai $t = 4,577 > 1,983$ dan signifikansi $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti secara parsial variabel lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah pada Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Perumahan Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates.
- d. Variabel lingkungan (X_4) memiliki nilai $t = 4,159 > 1,983$ dan signifikansi $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti secara parsial variabel lingkungan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah pada Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Perumahan Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates.

- e. Variabel pendapatan (X_5) memiliki nilai t 3,112 > 1,983 dan signifikan $0,015 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti secara parsial variabel pendapatan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah pada Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Perumahan Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates.
- f. Variabel harga substitusi (X_6) memiliki nilai t 3,378 > 1,983 dan signifikan $0,006 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti secara parsial variabel harga substitusi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah pada Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Perumahan Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates.

2) Uji F

Uji F dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan harga substitusi terhadap variabel *dependen* yaitu kinerja pegawai secara simultan. Tabel distribusi F dicari pada $\alpha = 5\%$, dengan derajat kebebasan (df) df_1 atau $7-1 = 6$, dan df_2 $n-k-1$ atau $110-6-1 = 103$. Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda (dalam hal ini untuk menguji pengaruh secara simultan) diperoleh hasil, yaitu bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ (23,918 > 2,19) dan signifikansi ($0,000 < 0,05$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan harga substitusi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah pada Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Perumahan Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates.

4.1.5.3.3 Koefisien Determinasi (R^2)

Berfungsi untuk mengetahui besarnya proporsi atau sumbangan pengaruh variabel *independen* terhadap variabel *dependen* secara keseluruhan, maka dapat ditentukan dengan uji koefisien determinasi berganda (R^2). Dilihat dari nilai koefisien determinasi berganda, hasil analisis menunjukkan bahwa besarnya persentase sumbangan pengaruh variabel harga, fasilitas, lokasi,

lingkungan, pendapatan, dan harga substitusi terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember, dapat dilihat dari nilai *Adjusted R Square* (R^2) menunjukkan sebesar 0,537 atau 53,7% dan sisanya 46,3% dipengaruhi atau dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini, seperti cara pembayaran, dan desain rumah yang ditawarkan.

4.2 Pembahasan

Hasil pengujian koefisien dari analisis regresi linear berganda, menunjukkan harga, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan harga substitusi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah pada Perumahan Bumi Tegal Besar, Perumahan Bumi Mangli Permai, Perumahan Graha Citra Mas, dan Perumahan Bumi Kaliwates yang berlokasi di kecamatan Kaliwates Kota Jember, sedangkan fasilitas berpengaruh namun tidak signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di kecamatan Kaliwates Kota Jember pada perumahan tersebut.

Hasil pengujian koefisien dari analisis regresi linear berganda, menunjukkan bahwa harga, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan harga substitusi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di kecamatan Kaliwates Kota Jember dengan arah positif. Berdasarkan hasil pengujian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang menyatakan, “ada pengaruh harga, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan harga substitusi terhadap keputusan pembelian rumah di Kota Jember” adalah diterima. Hal ini mengindikasikan bahwa jika harga, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan harga substitusi memiliki nilai positif, maka akan memberikan pengaruh dalam meningkatkan keputusan pembelian rumah di Kota Jember. Sebaliknya, jika memiliki nilai negatif maka akan memberikan pengaruh dalam menurunkan keputusan pembelian rumah yang di kembangkan oleh PT. Gunung Batu Utama tersebut di kecamatan Kaliwates Kota Jember.

Penelitian yang dilakukan, membuktikan bahwa harga yang ditawarkan oleh pihak pengembang kepada para konsumennya didalam mendapatkan sebuah hunian yang layak, pihak pengembang menyediakan beragam pilihan

rumah dari berbagai segmen yang dari tingkat bawah, menengah dan atas, harga yang ditawarkan pun relatif bervariasi dan sesuai dengan kebutuhan, nilai yang didapatkan konsumennya untuk mendapatkan rumah hunian yang layak. Harga yang ditawarkan juga relatif sesuai dengan kualitas yang ada, sehingga hal ini akan menjadi daya tarik bagi konsumen untuk menentukan keputusan pembelian.

Penelitian yang dilakukan, membuktikan bahwa fasilitas hanya sebagai pelengkap yang tidak menjadi prioritas utama bagi konsumen dalam menentukan keputusan pembelian rumah yang telah disediakan oleh pihak pengembang. Fasilitas dapat memberikan minat rangsang kepada konsumen dalam menentukan pertimbangan untuk melakukan pembelian, namun hal ini harus terus ditingkatkan dan disesuaikan dengan kebutuhan maupun keinginan konsumen.

Penelitian yang dilakukan, membuktikan bahwa lokasi telah mampu memberikan daya tarik minat kepada konsumennya mengenai hunian yang nyaman, lokasi yang strategis dan berdekatan dengan aktivitas kerja konsumennya juga sangatlah menentukan keputusan seorang konsumen dalam melakukan pertimbangan pembelian. Akses juga memegang peranan penting dalam membentuk penetapan faktor sebagai pertimbangan konsumen untuk menentukan rumah yang akan dibeli. Akses lokasi yang baik, jalan yang baik, serta perumahan berlokasi dengan jalan yang berdekatan atau memiliki akses menuju jalan raya juga sangat menjadi pertimbangan. Konsumen sejatinya menginginkan hunian yang memiliki akses yang baik dan mudah untuk dituju, akses keluar perumahan yang relatif dekat dengan jalan raya atau jalan penghubung menuju daerah perkotaan.

Penelitian yang dilakukan, membuktikan bahwa lingkungan juga menjadi prioritas didalam melakukan sebuah pertimbangan untuk menentukan rumah yang akan dibelinya, lingkungan yang baik dan jauh dari polusi juga memberikan nilai tambah tersendiri bagi konsumen. Ketersediaan air bersih juga memiliki peranan yang sangat penting bagi konsumennya, karena konsumen menilai bahwa ketersediaan air merupakan faktor sangat penting dan

dibutuhkan nantinya. Kawasan atau lingkungan yang jauh dari banjir juga merupakan penentu dari keputusan konsumen untuk menentukan pilihannya.

Penelitian yang dilakukan, membuktikan bahwa pendapatan juga memegang peranan penting didalam menyukseskan penawaran yang dilakukan pihak pengembang dan merupakan faktor pendukung konsumen untuk melakukan pembeliannya. Pendapatan dari konsumennya akan memberikan pengaruh terhadap kemampuan konsumen untuk membiayai sebuah hunian yang layak dan diinginkan. Konsumen yang memiliki pendapatan lebih rendah akan cenderung memilih rumah yang bersegmen menengah kebawah dan yang berpendapatan diatas rata-rata akan cenderung memilih rumah yang bersegmen menengah keatas.

Penelitian yang dilakukan, membuktikan bahwa harga substitusi dengan memberikan penawaran atau perbandingan harga antara satu perumahan dengan perumahan lainnya juga memberikan informasi dan alternatif dalam memutuskan penentuan konsumen untuk melakukan pembeliannya. Konsumen akan cenderung memilih rumah yang lebih murah namun memiliki kualitas yang lebih baik daripada perumahan pembandingnya. Konsumen juga memandang dari lingkungan di perumahan yang nyaman dan aman, fasilitas yang ditawarkan oleh pihak pengembang, fasilitas perumahan yang lebih lengkap juga menunjang konsumen untuk melakukan keputusan pembelian, serta akses menuju ke lokasi merupakan faktor penentu dari konsumen dalam melakukan keputusan pembeliannya, akses lokasi yang mudah akan sangat mendukung pertimbangan konsumen dalam melakukan sebuah pembelian.

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut ;

- a. Berdasarkan uji t (secara parsial) diperoleh hasil besarnya t hitung masing-masing variabel harga (X_1), lokasi (X_3), lingkungan (X_4), pendapatan (X_5), harga substitusi (X_6) terhadap variabel keputusan pembelian rumah (Y) secara berurutan memiliki nilai t $4,44 > 1,98$; $4,577 > 1,983$; $4,159 > 1,983$; $3,112 > 1,983$; $3,378 > 1,983$ dan nilai signifikan yang sama, yaitu $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, berarti secara parsial variabel-variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah. Sedangkan besarnya t hitung variabel fasilitas (X_2) terhadap variabel keputusan pembelian rumah (Y) memiliki nilai t $1,316 < 1,983$ dan signifikan $0,198 > 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak, berarti secara parsial variabel fasilitas berpengaruh namun tidak signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di Kecamatan Kaliwates Kota Jember dengan arah positif.
- b. Berdasarkan uji F (secara simultan) diperoleh hasil $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($23,918 > 2,19$) dan signifikansi ($0,000 < 0,05$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan harga substitusi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di Kecamatan Kaliwates Kota Jember dengan arah positif.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, maka dapat disarankan sebagai berikut ;

- a. Pihak pengembang atau perusahaan yang bergerak dibidang pengembangan dan konstruksi perumahan yang ada di Kota Jember, dihimbau lebih menyesuaikan harga yang ditawarkan dengan kualitas rumah yang

ditawarkan, lebih meningkatkan fasilitas yang disediakan bagi konsumennya, memperbaiki akses lokasi dan membenahi jalan menuju akses ke lokasi perumahan, menyesuaikan penawaran segmen rumah dengan kemampuan pendapatan dari konsumennya sehingga memberikan kemudahan pertimbangan didalam melakukan pembelian, dan memberikan kualitas yang lebih secara keseluruhan dari pada perumahan lainnya yang ada di Kota Jember.

- b. Penelitian selanjutnya dihimbau dapat memberikan pengembangan tujuan didalam penelitian, dengan memberikan adanya penambahan variabel didalam penelitian, dan memberikan pengembangan terhadap jumlah responden yang digunakan didalam penelitian, sehingga diharapkan penelitian yang dilakukan dapat tercapai dengan hasil yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Adrian Sutawijaya, 2004. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Tanah Sebagai Dasar Penilaian Nilai Jual Obyek Pajak (NJOP) PBB di Kota Semarang, Jurnal Ekonomi Pembangunan.
- Ayu Kemala Ghana, 2012. Pengaruh Perkembangan Permukiman Terhadap Dinamika Harga Lahan Di Surabaya Barat, Jurnal Teknik POMITS Vol. 1 No.1
- Budi, Harjanto dan Rianto Edi. R, 1999. Analisa LPM Terhadap Pengaruh Faktor Lokasi aksesibilitas dalam mempengaruhi nilai tanah, Jurnal Survei dan Penilaian Properti, Vol.014, p. 31-39.
- Direktorat Jenderal Pajak Bumi dan Bangunan, (1998), “petunjuk pelaksanaan pendaftaran, penataan, penilaian objek pajak dan subyek pajak bumi dan bangunan”, Departemen Keuangan Republik Indonesia.
- Fahirah F., Armin Basong, dan Hermansyah H. Tagala, 2010. Identifikasi Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nilai Jual Lahan dan Bangunan Pada Perumahan Tipe Sederhana, Jurnal SMARTek Vol. 8 No. 4.
- Ferdinand, Agusty. 2006. SEM dalam Penelitian Manajemen : Edisi 2. Semarang : Badan Penerbit Universitas Semarang.
- Jailani, Rima. 2007. Faktor-Faktor Penentu Harga Jual Rumah di Kota Bogor (Penerapan Metode *Hedonik*). Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Kotler, philip. 2005. Prinsip-Prinsip pemasaran. Jilid II. Edisi Kesebelasan. Alih Bahasa Imam Nurmawan Jakarta : Erlangga.
- Latan, Hengky. 2013. Analisis Multivariat Teknik dan Aplikasi. Bandung: Alfabet
- Martono, N. 2012. Metode Penelitian Kuantitatif: analisis isi dan analisis data sekunder. Jakarta: Rajawali Pers.
- Pearce, David W., and Turner Kerry R, 1990, Economics Of Natural Resources and The Enviroment, The John Hopkins University, Baltimore.p. 78.

Prayitno, D. 2010. *Paham Analisa Data Statistik Dengan SPSS*. Yogyakarta: MediaKom.

Supranto, Limakrisna. 2007. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*.: Mitra Wacana Media, Jakarta.

Universitas Jember. 2011. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: Badan Penerbit Universitas Jember.



LAMPIRAN 1. KUISIUNER PENELITIAN

**KUISIUNER PENENTUAN FAKTOR-FAKTOR NILAI JUAL TANAH
DAN BANGUNAN PADA PERUMAHAN DI KOTA JEMBER**

digunakan dalam rangka penyusunan skripsi pada program S1 Fakultas Teknik Sipil
Universitas Jember

Petunjuk Umum Pengisian Kuesioner:

1. Kuesioner ini diharapkan diisi oleh Kepala Keluarga (KK), jika Kepala Keluarga berhalangan dapat diisi oleh anggota keluarga yang lain yang telah dewasa.
2. Pilih salah satu jawaban yang berupa pilihan dengan memberi tanda centang (✓) pada kotak yang disediakan.
3. Sangat diharapkan, kuesioner ini diisi dengan lengkap dan benar.

A. Identitas Responden

- | | | | |
|-----------------------------|---|---|--------------------------------------|
| 1. Nama (boleh tidak diisi) | : | | |
| 2. Alamat | : | | |
| 3. Jenis Kelamin | : | <input type="checkbox"/> Pria | <input type="checkbox"/> Wanita |
| 4. Usia | : | <input type="checkbox"/> < 30th | <input type="checkbox"/> 40 - 50th |
| | | <input type="checkbox"/> 30 - 40th | <input type="checkbox"/> > 50th |
| 5. Pendidikan Terakhir | : | <input type="checkbox"/> SLTP | <input type="checkbox"/> Diploma |
| | | <input type="checkbox"/> SLTA | <input type="checkbox"/> S1/S2/S3 |
| 6. Pekerjaan | : | <input type="checkbox"/> PNS | <input type="checkbox"/> Profesional |
| | | <input type="checkbox"/> TNI/Polri | <input type="checkbox"/> Wiraswasta |
| | | <input type="checkbox"/> Pegawai Swasta | <input type="checkbox"/> Lainnya, |
| | | <input type="checkbox"/> sebutkan..... | <input type="checkbox"/> |
| 7. Penghasilan Perbulan | : | <input type="checkbox"/> < Rp 1 jt | <input type="checkbox"/> Rp 4 - 8 jt |
| | | <input type="checkbox"/> Rp 1 - 4 jt | <input type="checkbox"/> > Rp 8 jt |

B. Pertanyaan Kuesioner

B1. Harga

NO	SURVEY BERDASARKAN HARGA	SS	S	CS	TS	STS
1	Harga rumah sesuai / terjangkau dengan segmentasi konsumen yang dituju oleh pengembang ?					
2	Harga rumah sesuai dengan kualitas rumah ?					
3	Harga rumah sesuai dengan manfaat yang diterima ?					

B2. Fasilitas

NO	SURVEY BERDASARKAN FASILITAS	SS	S	CS	TS	STS
1	Fasilitas perumahan yang disediakan oleh pengembang cukup lengkap/sesuai ?					
2	Fasilitas perumahan sesuai dengan kebutuhan					
3	Fasilitas perumahan mampu melayani seluruh penghuni perumahan					

B3. Lokasi

NO	SURVEY BERDASARKAN LOKASI	SS	S	R	TS	STS
1	Lokasi perumahan mudah dijangkau					
2	Akses transportasi menuju lokasi perumahan lancar					
3	Lokasi perumahan dekat dengan pusat kota					

B4. Lingkungan

NO	SURVEY BERDASARKAN LINGKUNGAN	SS	S	R	TS	STS
1	Lingkungan perumahan mempunyai udara yang bersih dan segar					
2	Persediaan air bersih di lingkungan perumahan memadai					
3	Lingkungan perumahan di kawasan bebas banjir					

B5. Pendapatan

NO	SURVEY BERDASARKAN PENDAPATAN	SS	S	R	TS	STS
1	Penawaran yang diberikan oleh Perumahan sesuai dengan pendapatan saya?					
2	Saya selalu memiliki daya beli untuk melakukan pembelian atas produk perumahan?					
3	Saya selalu memiliki sumber pendapatan lain untuk melakukan pembelian produk perumahan ini ?					

B6 Harga Substitusi

NO	SURVEY BERDASARKAN HARGA SUBSTITUSI	SS	S	R	TS	STS
1	Saya lebih memilih perumahan ini dibanding perumahan lainnya karena harga yang ditawarkan lebih sesuai dengan kriteria yang saya inginkan?					
2	Saya lebih memilih perumahan ini dibanding perumahan lainnya karena fasilitas yang ditawarkan lebih sesuai dengan kriteria saya?					
3	Saya lebih memilih perumahan ini dibandingkan dengan perumahan yang lain karena lokasi yang di tawarkan sesuai dengan kriteria yang saya inginkan					
4	Saya lebih memilih perumahan ini dibandingkan dengan perumahan yang lain karena lingkungan yang di tawarkan sesuai dengan kriteria yang saya inginkan?					

B7 Keputusan Pembelian Rumah

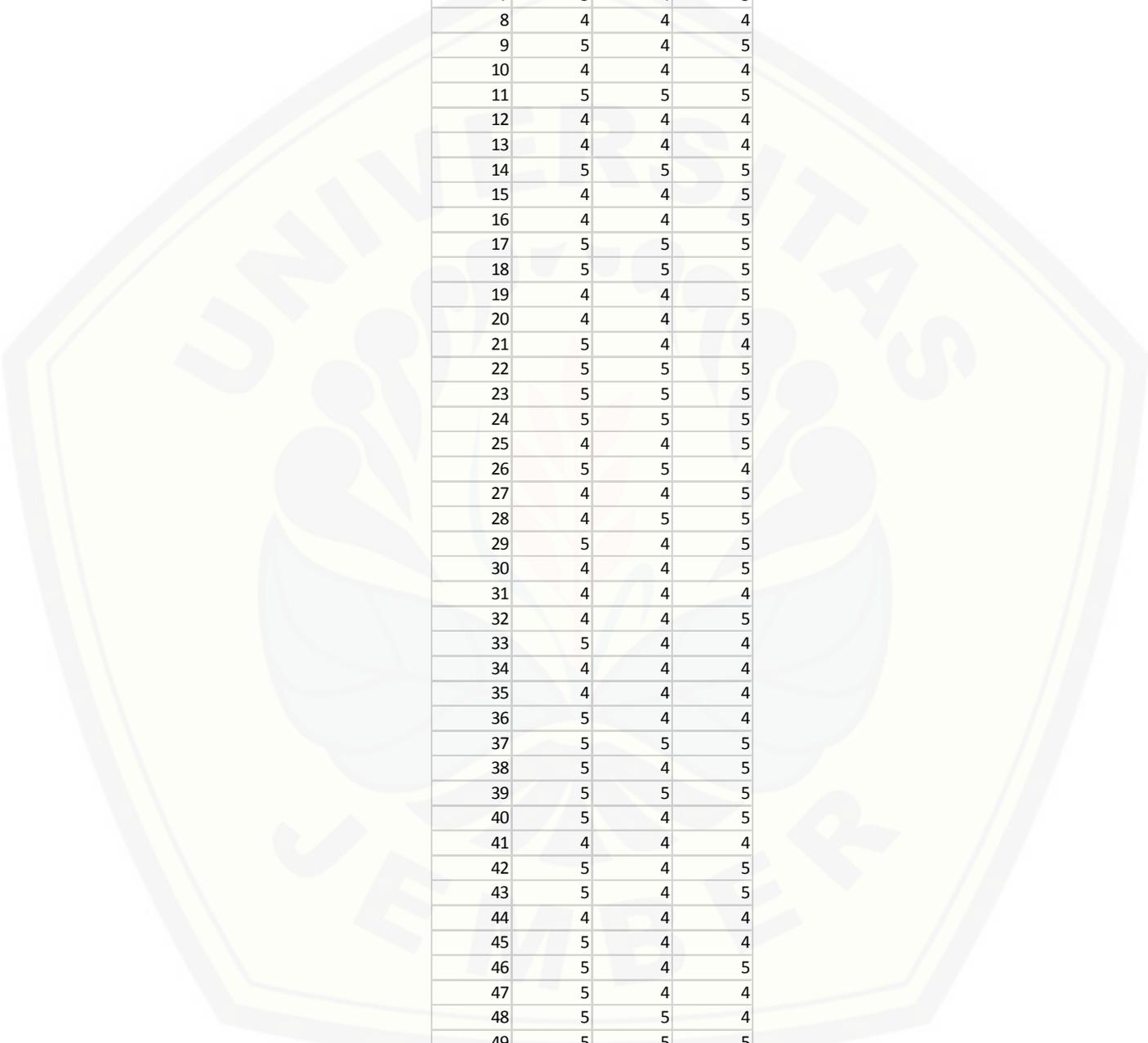
NO	SURVEY BERDASARKAN KEPUTUSAN PEMBELIAN RUMAH	SS	S	R	TS	STS
1	Ketika Anda membeli perumahan ini, Anda benar-benar telah merasa mantap/yakin					
2	Setelah memutuskan membeli rumah di perumahan ini, Anda merasa bahwa keputusan tersebut tepat bagi Anda?					
3	Penawaran yang diberikan oleh perumahan mendorong saya untuk melakukan pembelian?					

Digital Repository Universitas Jember

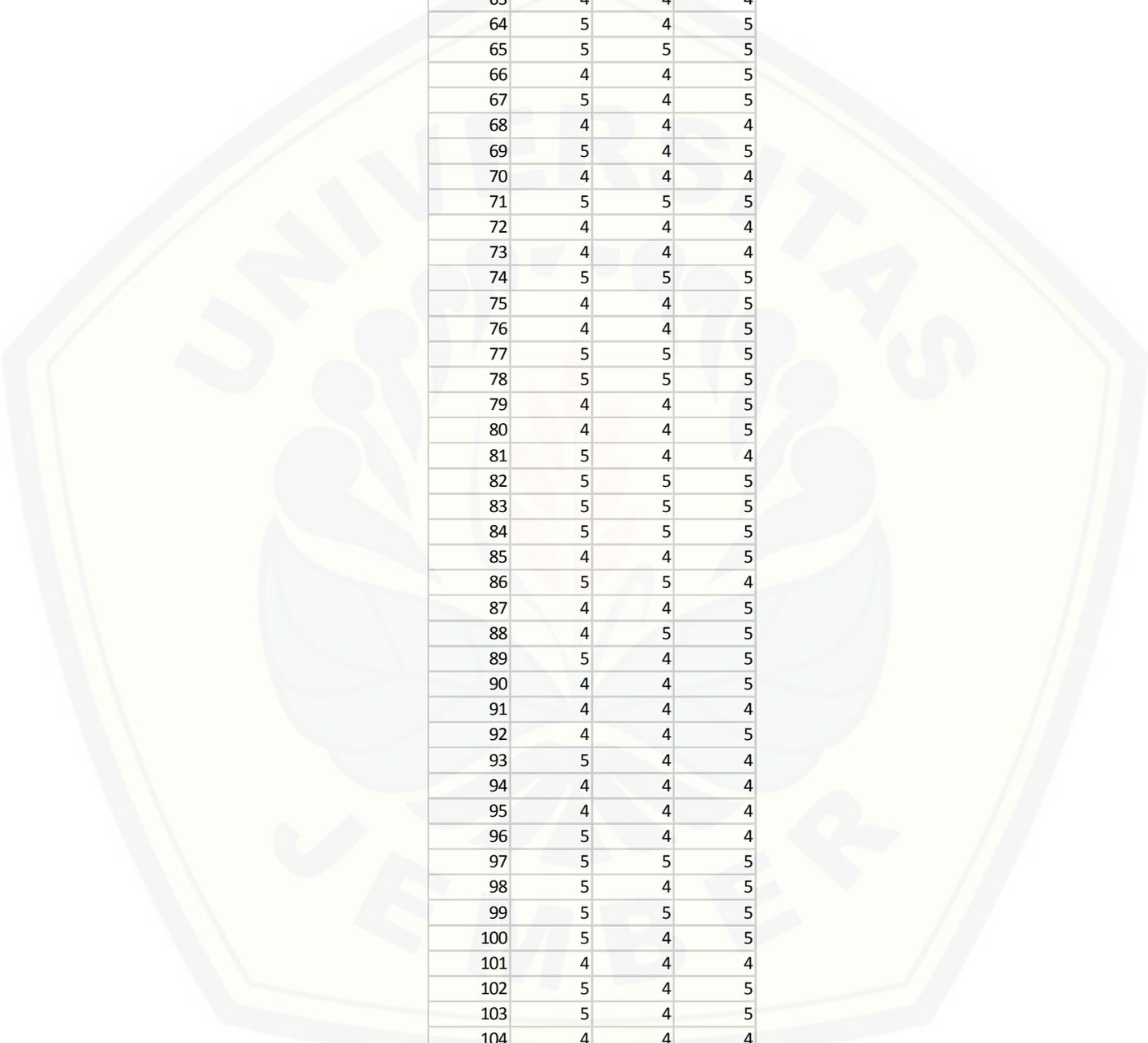
36	4	4	5	3	4	3	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5
37	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4
38	4	5	5	4	3	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4
39	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4
40	4	5	5	4	4	3	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4
41	4	4	4	3	3	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
42	5	4	4	3	3	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4
43	5	4	5	4	4	3	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5
44	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
45	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5
46	5	4	5	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5
47	4	4	4	5	3	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5
48	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5
49	5	5	5	3	3	3	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5
50	5	4	4	4	3	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5
51	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5
52	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5
53	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4
54	5	4	5	4	4	3	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
55	5	4	5	3	4	3	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5
56	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4
57	5	4	5	3	3	3	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5
58	5	4	4	4	3	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5
59	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4
60	5	5	4	3	3	3	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	4
61	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4
62	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5
63	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
64	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4
65	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5
66	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4
67	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5
68	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4
69	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5
70	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4

Digital Repository Universitas Jember

71	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5
72	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	5	5	5	4	4	4	4
73	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	3	4
74	5	5	5	3	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4
75	4	4	5	3	3	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5
76	4	4	5	3	3	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5
77	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5
78	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4
79	4	4	5	3	3	3	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4
80	5	5	4	3	3	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5
81	5	4	4	3	3	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4
82	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
83	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4
84	5	5	5	3	3	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5
85	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4
86	5	5	5	4	4	3	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4
87	4	4	5	4	3	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4
88	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4
89	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4
90	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4
91	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
92	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4
93	5	4	4	3	3	3	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4
94	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5
95	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5
96	4	4	5	3	4	3	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
97	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4
98	4	5	5	4	3	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4
99	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4
100	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4
101	4	4	4	3	3	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
102	5	4	4	3	3	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5
103	5	4	5	4	4	3	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5
104	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5
105	5	4	4	3	3	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4
106	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
107	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4
108	5	5	5	3	3	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4
109	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4
110	5	5	5	4	4	3	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4



NO	Y.1	Y.2	Y.3
1	5	5	5
2	5	4	5
3	4	4	4
4	5	4	5
5	5	5	5
6	4	4	5
7	5	4	5
8	4	4	4
9	5	4	5
10	4	4	4
11	5	5	5
12	4	4	4
13	4	4	4
14	5	5	5
15	4	4	5
16	4	4	5
17	5	5	5
18	5	5	5
19	4	4	5
20	4	4	5
21	5	4	4
22	5	5	5
23	5	5	5
24	5	5	5
25	4	4	5
26	5	5	4
27	4	4	5
28	4	5	5
29	5	4	5
30	4	4	5
31	4	4	4
32	4	4	5
33	5	4	4
34	4	4	4
35	4	4	4
36	5	4	4
37	5	5	5
38	5	4	5
39	5	5	5
40	5	4	5
41	4	4	4
42	5	4	5
43	5	4	5
44	4	4	4
45	5	4	4
46	5	4	5
47	5	4	4
48	5	5	4
49	5	5	5
50	5	4	4
51	4	4	4
52	5	4	5
53	4	4	4
54	5	4	5
55	5	4	5



56	5	4	5
57	5	4	5
58	4	5	5
59	4	4	4
60	5	5	5
61	5	5	5
62	5	4	5
63	4	4	4
64	5	4	5
65	5	5	5
66	4	4	5
67	5	4	5
68	4	4	4
69	5	4	5
70	4	4	4
71	5	5	5
72	4	4	4
73	4	4	4
74	5	5	5
75	4	4	5
76	4	4	5
77	5	5	5
78	5	5	5
79	4	4	5
80	4	4	5
81	5	4	4
82	5	5	5
83	5	5	5
84	5	5	5
85	4	4	5
86	5	5	4
87	4	4	5
88	4	5	5
89	5	4	5
90	4	4	5
91	4	4	4
92	4	4	5
93	5	4	4
94	4	4	4
95	4	4	4
96	5	4	4
97	5	5	5
98	5	4	5
99	5	5	5
100	5	4	5
101	4	4	4
102	5	4	5
103	5	4	5
104	4	4	4
105	5	4	4
106	5	5	5
107	5	5	5
108	5	5	5
109	4	4	5
110	5	5	4

LAMPIRAN 3. HASIL UJI VALIDITAS

Correlations

		X.1.1	X.1.2	X.1.3	XT.1
X.1.1	Pearson Correlation	1	.439**	.112	.705**
	Sig. (2-tailed)		.000	.245	.000
	N	110	110	110	110
X.1.2	Pearson Correlation	.439**	1	.399**	.828**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	110	110	110	110
X.1.3	Pearson Correlation	.112	.399**	1	.681**
	Sig. (2-tailed)	.245	.000		.000
	N	110	110	110	110
XT.1	Pearson Correlation	.705**	.828**	.681**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	110	110	110	110

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

Correlations

		X.2.1	X.2.2	X.2.3	XT.2
X.2.1	Pearson Correlation	1	.501**	.424**	.854**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	110	110	110	110
X.2.2	Pearson Correlation	.501**	1	.209*	.734**
	Sig. (2-tailed)	.000		.029	.000
	N	110	110	110	110
X.2.3	Pearson Correlation	.424**	.209*	1	.705**
	Sig. (2-tailed)	.000	.029		.000
	N	110	110	110	110
XT.2	Pearson Correlation	.854**	.734**	.705**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	110	110	110	110

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

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

Correlations

		X.3.1	X.3.2	X.3.3	XT.3
X.3.1	Pearson Correlation	1	.426**	.175	.721**
	Sig. (2-tailed)		.000	.067	.000
	N	110	110	110	110
X.3.2	Pearson Correlation	.426**	1	.321**	.795**
	Sig. (2-tailed)	.000		.001	.000
	N	110	110	110	110
X.3.3	Pearson Correlation	.175	.321**	1	.684**
	Sig. (2-tailed)	.067	.001		.000
	N	110	110	110	110
XT.3	Pearson Correlation	.721**	.795**	.684**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	110	110	110	110

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

Correlations

		X.4.1	X.4.2	X.4.3	XT.4
X.4.1	Pearson Correlation	1	.385**	.216*	.710**
	Sig. (2-tailed)		.000	.023	.000
	N	110	110	110	110
X.4.2	Pearson Correlation	.385**	1	.310**	.753**
	Sig. (2-tailed)	.000		.001	.000
	N	110	110	110	110
X.4.3	Pearson Correlation	.216*	.310**	1	.730**
	Sig. (2-tailed)	.023	.001		.000
	N	110	110	110	110
XT.4	Pearson Correlation	.710**	.753**	.730**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	110	110	110	110

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

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

Correlations

		X.5.1	X.5.2	X.5.3	XT.5
X.5.1	Pearson Correlation	1	.085	-.022	.558**
	Sig. (2-tailed)		.376	.817	.000
	N	110	110	110	110
X.5.2	Pearson Correlation	.085	1	.359**	.721**
	Sig. (2-tailed)	.376		.000	.000
	N	110	110	110	110
X.5.3	Pearson Correlation	-.022	.359**	1	.681**
	Sig. (2-tailed)	.817	.000		.000
	N	110	110	110	110
XT.5	Pearson Correlation	.558**	.721**	.681**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	110	110	110	110

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

Correlations

		X.6.1	X.6.2	X.6.3	X.6.4	XT.6
X.6.1	Pearson Correlation	1	.259**	.338**	.295**	.704**
	Sig. (2-tailed)		.006	.000	.002	.000
	N	110	110	110	110	110
X.6.2	Pearson Correlation	.259**	1	.235*	.365**	.689**
	Sig. (2-tailed)	.006		.013	.000	.000
	N	110	110	110	110	110
X.6.3	Pearson Correlation	.338**	.235*	1	.172	.620**
	Sig. (2-tailed)	.000	.013		.072	.000
	N	110	110	110	110	110
X.6.4	Pearson Correlation	.295**	.365**	.172	1	.693**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.072		.000
	N	110	110	110	110	110
XT.6	Pearson Correlation	.704**	.689**	.620**	.693**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	110	110	110	110	110

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

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

Correlations

		Y.1	Y.2	Y.3	YT
Y.1	Pearson Correlation	1	.436**	.308**	.780**
	Sig. (2-tailed)		.000	.001	.000
	N	110	110	110	110
Y.2	Pearson Correlation	.436**	1	.310**	.766**
	Sig. (2-tailed)	.000		.001	.000
	N	110	110	110	110
Y.3	Pearson Correlation	.308**	.310**	1	.714**
	Sig. (2-tailed)	.001	.001		.000
	N	110	110	110	110
YT	Pearson Correlation	.780**	.766**	.714**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	110	110	110	110

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

LAMPIRAN 4. HASIL UJI RELIABILITAS

```
RELIABILITY
/VARIABLES=X.1.1 X.1.2 X.1.3
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL

/MODEL=ALPHA.
```

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	110	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	110	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.780	3

```
RELIABILITY
/VARIABLES=X.2.1 X.2.2 X.2.3
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL

/MODEL=ALPHA.
```

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	110	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	110	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.850	3

RELIABILITY

```
/VARIABLES=X.3.1 X.3.2 X.3.3  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
```

```
/MODEL=ALPHA.
```

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	110	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	110	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.771	3

RELIABILITY

```
/VARIABLES=X.4.1 X.4.2 X.4.3  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
```

```
/MODEL=ALPHA.
```

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	110	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	110	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.759	3

RELIABILITY

```
/VARIABLES=X.5.1 X.5.2 X.5.3  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
```

/MODEL=ALPHA.

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	110	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	110	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.621	3

RELIABILITY

/VARIABLES=X.6.1 X.6.2 X.6.3 X.6.4

/SCALE('ALL VARIABLES') ALL

/MODEL=ALPHA.

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	110	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	110	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.806	4

RELIABILITY

/VARIABLES=Y.1 Y.2 Y.3

/SCALE('ALL VARIABLES') ALL

/MODEL=ALPHA.

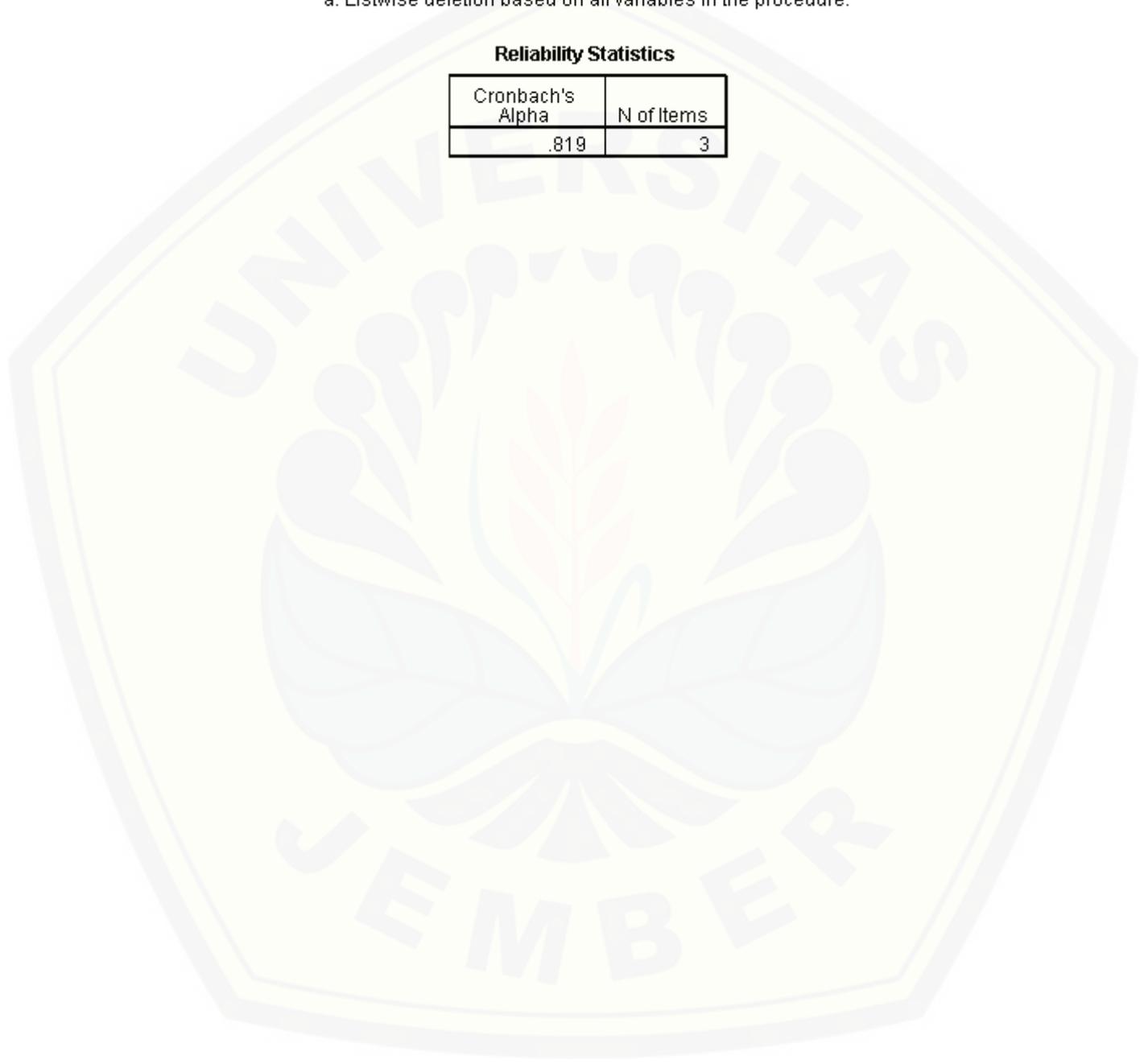
Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	110	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	110	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.819	3



LAMPIRAN 5. HASIL ANALISIS REGRESI LINEAR BERGANDA

DESCRIPTIVES VARIABLES=Y X.1 X.2 X.3 X.4 X.5 X.6

/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Keputusan Pembelian Rumah di Knta Jember	110	4.00	5.00	4.5212	.35988
Harga	110	4.00	5.00	4.5061	.36328
Fasilitas	110	3.00	4.67	3.6606	.40381
Lokasi	110	4.00	5.00	4.5091	.36321
Lingkungan	110	3.67	5.00	4.5121	.35460
Pendapatan	110	4.00	5.00	4.4758	.31754
Harga Substitusi	110	3.75	5.00	4.2955	.31438
Valid N (listwise)	110				

REGRESSION

/DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N
 /MISSING LISTWISE
 /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL
 /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
 /NOORIGIN
 /DEPENDENT Y
 /METHOD=ENTER X.1 X.2 X.3 X.4 X.5 X.6
 /SCATTERPLOT=(*SRESID ,*ZPRED)

/RESIDUALS NORM(ZRESID) .

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember	4.5212	.35988	110
Harga	4.5061	.36328	110
Fasilitas	3.6606	.40381	110
Lokasi	4.5091	.36321	110
Lingkungan	4.5121	.35460	110
Pendapatan	4.4758	.31754	110
Harga Substitusi	4.2955	.31438	110

Correlations

		Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember	Harga	Tipe Lantai	Lokasi	Lingkungan	Pendapatan	Harga Substitusi
Pearson Correlation	Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember	1,000	,093	,454	,021	,090	,590	,306
	Harga	,093	1,000	,417	,741	,765	,639	,570
	Tipe Lantai	,454	,417	1,000	,551	,564	,511	,410
	Lokasi	,021	,741	,551	1,000	,765	,592	,296
	Lingkungan	,090	,765	,564	,765	1,000	,600	,711
	Pendapatan	,590	,639	,511	,592	,600	1,000	,704
	Harga Substitusi	,306	,570	,410	,296	,711	,704	1,000
	Sig. (2-tailed)	Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember		,101	,000	,111	,101	,100
Harga		,101		,000	,111	,101	,100	,101
Tipe Lantai		,000	,000		,000	,000	,001	,000
Lokasi		,000	,000	,000		,000	,000	,000
Lingkungan		,000	,000	,000	,000		,000	,000
Pendapatan		,000	,000	,000	,000	,000		,000
Harga Substitusi		,101	,101	,101	,111	,101	,100	
N		Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember	110	110	110	110	110	110
	Harga	110	110	110	110	110	110	110
	Tipe Lantai	110	110	110	110	110	110	110
	Lokasi	110	110	110	110	110	110	110
	Lingkungan	110	110	110	110	110	110	110
	Pendapatan	110	110	110	110	110	110	110
	Harga Substitusi	110	110	110	110	110	110	110

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Harga Substitusi, Lokasi, Fasilitas, Pendapatan, Harga, Lingkungan ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,763 ^a	,582	,537	,10982

a. Predictors: (Constant), Harga Substitusi, Lokasi, Fasilitas, Pendapatan, Harga, Lingkungan

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	12.875	6	2.146	23.918	.000 ^a
	Residual	1.242	103	.012		
	Total	14.117	109			

a. Predictors: (Constant), Harga Substitusi, Lokasi, Fasilitas, Pendapatan, Harga, Lingkungan

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients			t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.514	.212	2.418	.017			
	Harga	.418	.051	4.22	.000	.325	3.062	
	Fasilitas	.111	.001	1.201	.116	.91	1.401	
	Lokasi	.431	.047	4.33	.000	.373	2.683	
	Lingkungan	.421	.054	4.06	.000	.304	3.201	
	Pendapatan	.250	.032	2.92	.005	.713	1.390	
	Harga Substitusi	-.018	.004	-.401	.006	.947	.011	

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember

Collinearity Diagnostics^a

Model	Collinearity	Tolerance	Condition Index	Variance Proportions							
				(Constant)	Harga	Fasilitas	Lokasi	Lingkungan	Pendapatan	Harga Substitusi	
1	1	3.576	1.000	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00
	2	.006	17.882	.03	.00	.71	.00	.00	.01	.00	.00
	3	.007	11.506	.00	.05	.27	.07	.00	.00	.00	.14
	4	.004	44.440	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00
	5	.010	6.709	.00	.00	.00	.16	.08	.01	.00	.00
	6	.001	69.201	.17	.74	.00	.24	.00	.00	.00	.00
	7	.001	72.266	.13	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember

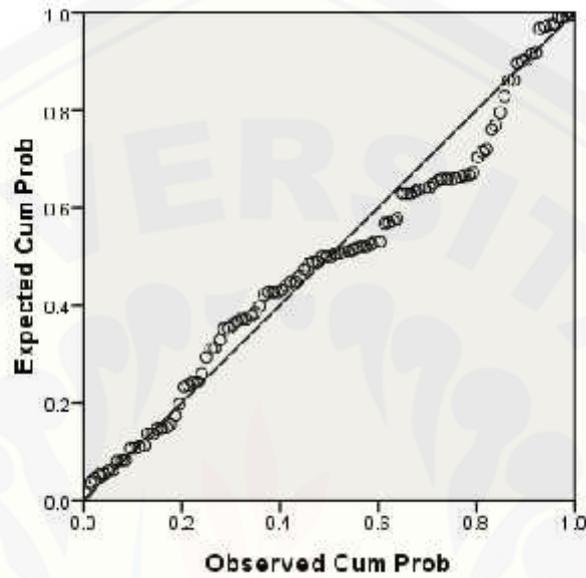
Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	3.9508	5.3800	4.5212	.34368	110
Std. Predicted Value	-1.660	1.626	.000	1.000	110
Standard Error of Predicted Value	.013	.049	.027	.007	110
Adjusted Predicted Value	3.9480	5.3843	4.5206	.34276	110
Residual	-.23807	.31181	.00000	.10675	110
Std. Residual	-2.168	2.839	.000	.972	110
Stud. Residua	-2.334	3.037	.002	1.015	110
Deleted Residual	-.27600	.35684	.00057	.11646	110
Stud. Deleted Residual	-2.387	3.168	.005	1.028	110
Mahal. Distance	.468	20.996	5.945	3.996	110
Cook's Distance	.000	.190	.013	.029	110
Centered Leverage Value	.004	.193	.055	.037	110

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember

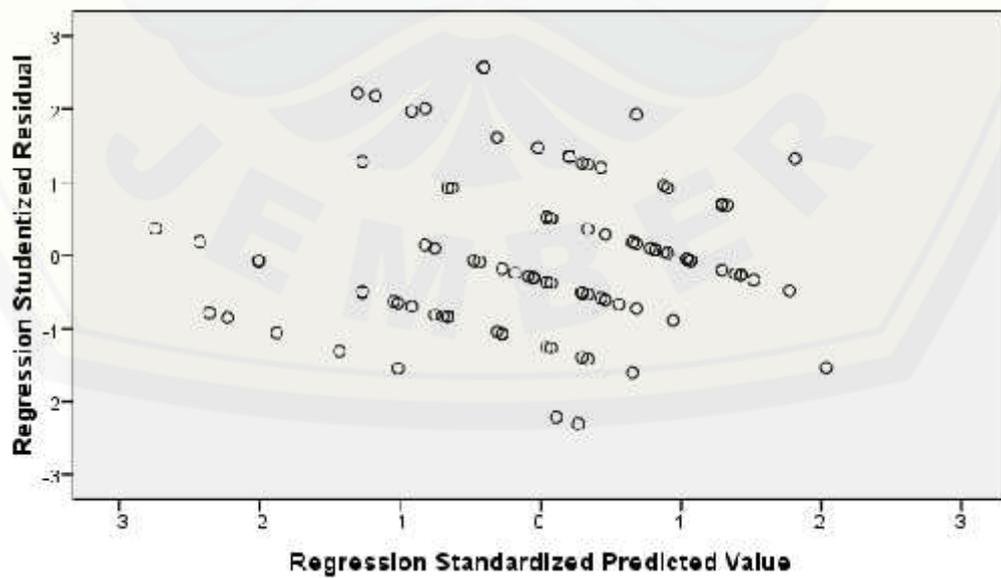
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember



Scatterplot

Dependent Variable: Keputusan Pembelian Rumah di Kota Jember



LAMPIRAN 6. TABEL t

Titik Persentase Distribusi t (df = 81 –120)

Pr df	0.25 0.50	0.10 0.20	0.05 0.10	0.025 0.050	0.01 0.02	0.005 0.010	0.001 0.002
81	0.87753	1.29209	1.66306	1.90969	2.37327	2.63790	3.19392
82	0.87749	1.29196	1.66385	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262
83	0.87748	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135
84	0.87742	1.29171	1.66320	1.98861	2.37156	2.63563	3.19011
85	0.87739	1.29159	1.66298	1.98827	2.37102	2.63491	3.18890
86	0.87735	1.29147	1.66277	1.98793	2.37049	2.63421	3.18772
87	0.87732	1.29136	1.66256	1.98761	2.36998	2.63353	3.18657
88	0.87729	1.29125	1.66235	1.98729	2.36947	2.63286	3.18544
89	0.87728	1.29114	1.66216	1.98698	2.36898	2.63220	3.18434
90	0.87723	1.29103	1.66196	1.98667	2.36850	2.63157	3.18327
91	0.87720	1.29092	1.66177	1.98638	2.36803	2.63094	3.18222
92	0.87717	1.29082	1.66159	1.98609	2.36757	2.63030	3.18119
93	0.87714	1.29072	1.66140	1.98580	2.36712	2.62973	3.18019
94	0.87711	1.29062	1.66123	1.98552	2.36667	2.62915	3.17921
95	0.87708	1.29053	1.66105	1.98525	2.36624	2.62858	3.17825
96	0.87705	1.29043	1.66088	1.98498	2.36582	2.62802	3.17731
97	0.87703	1.29034	1.66071	1.98472	2.36541	2.62747	3.17639
98	0.87700	1.29025	1.66055	1.98447	2.36500	2.62693	3.17549
99	0.87698	1.29016	1.66039	1.98422	2.36461	2.62641	3.17460
100	0.87695	1.29007	1.66023	1.98397	2.36422	2.62589	3.17374
101	0.87693	1.28999	1.66008	1.98373	2.36384	2.62538	3.17289
102	0.87690	1.28991	1.65993	1.98350	2.36346	2.62489	3.17206
103	0.87688	1.28982	1.65978	1.98326	2.36310	2.62441	3.17125
104	0.87686	1.28974	1.65964	1.98304	2.36274	2.62393	3.17045
105	0.87683	1.28967	1.65950	1.98282	2.36239	2.62347	3.16967
106	0.87681	1.28959	1.65936	1.98260	2.36204	2.62301	3.16890
107	0.87679	1.28951	1.65922	1.98238	2.36170	2.62256	3.16815
108	0.87677	1.28944	1.65909	1.98217	2.36137	2.62212	3.16741
109	0.87675	1.28937	1.65895	1.98197	2.36105	2.62168	3.16669
110	0.87673	1.28930	1.65882	1.98177	2.36073	2.62125	3.16598
111	0.87671	1.28922	1.65870	1.98157	2.36041	2.62083	3.16528
112	0.87669	1.28916	1.65857	1.98137	2.36010	2.62041	3.16460
113	0.87667	1.28909	1.65845	1.98118	2.35980	2.62004	3.16392
114	0.87665	1.28902	1.65833	1.98099	2.35950	2.61964	3.16326
115	0.87663	1.28896	1.65821	1.98081	2.35921	2.61926	3.16262
116	0.87661	1.28889	1.65810	1.98063	2.35892	2.61888	3.16198
117	0.87659	1.28883	1.65798	1.98045	2.35864	2.61850	3.16135
118	0.87657	1.28877	1.65787	1.98027	2.35837	2.61814	3.16074
119	0.87656	1.28871	1.65776	1.98010	2.35809	2.61778	3.16013
120	0.87654	1.28865	1.65765	1.97993	2.35782	2.61742	3.15954

LAMPIRAN 7. TABEL F

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0.05															
df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
91	3.05	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
92	3.04	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
93	3.04	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
94	3.04	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.77
95	3.04	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.77
96	3.04	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
97	3.04	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
98	3.04	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
99	3.04	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
100	3.04	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
101	3.04	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
102	3.03	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
103	3.03	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
104	3.03	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
105	3.03	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.81	1.79	1.76
106	3.03	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
107	3.03	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
108	3.03	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
109	3.03	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
110	3.03	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
111	3.03	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
112	3.03	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
113	3.03	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.87	1.84	1.81	1.78	1.76
114	3.02	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
115	3.02	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
116	3.02	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
117	3.02	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
118	3.02	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
119	3.02	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
120	3.02	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
121	3.02	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
122	3.02	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
123	3.02	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
124	3.02	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
125	3.02	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
126	3.02	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
127	3.02	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
128	3.02	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
129	3.01	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
130	3.01	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
131	3.01	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
132	3.01	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
133	3.01	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
134	3.01	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
135	3.01	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.74