

**ANALISIS PROMOSI DAN FASILITAS TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN
DALAM PEMBELIAN RUMAH
(STUDI KASUS DI PT GRIYA ASRI MANDIRI)**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat
Dalam Mencapai Gelar Sarjana Manajemen (SM)**



Disusun Oleh :

Nama : Rimba Mayasari

NIM : 14221027

Pembimbing : Sulistya Dewi Wahyuningsih, SE., MSA

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA

BLITAR

2018

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

ANALISIS PROMOSI DAN FASILITAS TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM PEMBELIAN RUMAH

(STUDI KASUS DI PT GRIYA ASRI MANDIRI)”

Yang disusun oleh :

Nama : Rimba Mayasari

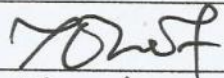

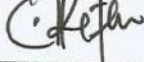
NIM : 14221027

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 16 Agustus 2018

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

No.	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Iwan Setya Putra, SE.,AK.,MM	Penguji 1	
2.	Sulistya Dewi Wahyuningsih, SE., MSA	Penguji 2	
3.	Retno Murni Sari, SE., MM	Penguji 3	

Blitar, 25 Oktober 2018

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen,

Ketua Dewan Penguji



(Tanto Askriyandoko Putro, SE., MM)



(Iwan Setya Putra, SE., AK.,MM)

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Rimba Mayasari
Nim : 14221027
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**ANALISIS PROMOSI DAN FASILITAS TERHADAP KEPUTUSAN
KONSUMEN DALAM PEMBELIAN RUMAH
(STUDI KASUS DI PT GRIYA ASRI MANDIRI)**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 19 Oktober 2017 sampai dengan 30 Juli 2018 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan di depan dewan penguji skripsi.

Demikian, persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti Ujian Komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut diatas.

Blitar, 31 Juli 2018
Pembimbing,

Sulistya Dewi Wahyuningsih, SE., MSA

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Rimba Mayasari
NIM : 14221027
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**ANALISIS PROMOSI DAN FASILITAS TERHADAP KEPUTUSAN
KONSUMEN DALAM PEMBELIAN RUMAH
(STUDI KASUS DI PT GRIYA ASRI MANDIRI)**

Denagn ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya.

Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib Sekolah Tinggi Ilmu ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Blitar, 30 Juli 2018

Penulis,

Rimba Mayasari

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

ANALISIS PROMOSI DAN FASILITAS TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM PEMBELIAN RUMAH

(STUDI KASUS DI PT GRIYA ASRI MANDIRI)”

Yang disusun oleh :

Nama : Rimba Mayasari

NIM : 14221027

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 16 Agustus 2018

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

No.	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Iwan Setya Putra, SE.,AK.,MM	Penguji 1	
2.	Sulistya Dewi Wahyuningsih, SE., MSA	Penguji 2	
3.	Retno Murni Sari, SE., MM	Penguji 3	

Blitar, 25 Oktober 2018

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen,

Ketua Dewan Penguji

(Tanto Askriyandoko Putro,SE., MM)

(Iwan Setya Putra, SE., AK.,MM)

ABSTRAK

ANALISIS PROMOSI DAN FASILITAS TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM PEMEBELIAN RUMAH (STUDI KASUSU DI PT GRIYA ASRI MANDIRI)

Rimba Mayasari – 14221027

Kata Kunci: Promosi, Fasilitas dan Keputusan Pembelian

Semakin ketatnya persaingan di dalam dunia usaha pada saat ini, membuat para pelaku usaha yang berasal dari dalam atau luar negeri harus memiliki faktor yang dapat dijadikan sebagai senjata dalam usahanya untuk memenangkan persaingan di dunia bisnis. Khususnya dalam bidang perumahan, dimana dengan meningkatnya angka kelahiran dan penambahan jumlah penduduk menjadikan kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal semakin tinggi. Banyak konsumen yang memiliki permintaan akan perumahan yang nyaman dan minimalis, dengan berbagai fasilitas, antara lain dekat dengan fasilitas umum seperti pasar, super market, rumah sakit, SPBU, sekolah dan lain-lain. Berdasarkan hal itu perusahaan-perusahaan pengembang dituntut untuk mengoptimalkan strategi pasar bagaimana pemilihan lokasi proyek serta membuat media promo semenarik mungkin bagi masyarakat umum.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisa promosi dan fasilitas terhadap keputusan konsumen dalam pembelian rumah di Purworejo Regency. Penelitian ini merupakan penelitian yang berjenis deskriptif kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen Purworejo Regency. Sampel dalam penelitian ini adalah 43 konsumen Purworejo Regency yang diambil secara *random sampling*. Pengumpulan datanya dilakukan dengan menggunakan kuesioner.

Berdasarkan hasil analisis regresi nampak bahwa promosi dan fasilitas mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian rumah pada Purworejo Regency. Hal ini bisa dilihat dari hasil perhitungan pada tabel 4.9 diperoleh $85,624 > f\text{-tabel } 3,23$ sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis H_{a3} yang berbunyi: diduga ada pengaruh secara bersama-sama antara promosi dan fasilitas terhadap keputusan pembelian rumah pada Purworejo Regency.

Berdasarkan hasil olahan data regresi maka diperoleh hasil bahwa bahwa variabel yang paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian rumah di Purworejo Regency adalah fasilitas, hal ini dikarenakan untuk variabel fasilitas mempunyai nilai koefisien regresi 0,612 dan nilai t-hitung 6,048 jika dibandingkan dengan variabel promosi nilai koefisien regresi 0,471 dan t-hitung 4,378.

Nilai *adjusted R²* yang diberikan fasilitas dan promosi terhadap keputusan pembelian rumah di Purworejo Regency sebesar 80,1% dan sisanya sebesar 19,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diungkap dalam penelitian ini.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Promosi dan Fasilitas Terhadap Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Rumah (Studi Kasus di PT Griya Asri Mandiri)”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan program pendidikan strata satu (S1) pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara Blitar.

Bimbingan, dorongan dan bantuan dari berbagai pihak sangat membantu dalam penyusunan skripsi ini , oleh karena itu penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE., AK., MM, selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Tanto Askriyandoko Putro,SE.,MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen yang telah memberikan dukungan dan arahan selama masa studi.
3. Ibu Sulistya Dewi Wahyuningsih, SE., MSA, selaku dosen pembimbing yang telah bersedia memberikan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulisan dalam menyelesaikan skripsi ini
4. Seluruh dosen pengajar, staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara Blitar.

5. Bapak Prayuda Inghardi selaku pimpinan utama PT Griya Asri Mandiri yang telah memberikan tempat dan ijin dalam penelitian ini.
6. Para responden yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner.
7. Kedua orang tua, Bapak Bambang Sujarwo dan Ibu Wiwik Partiwu yang selalu memberikan doa, motivasi, bimbingan, dan nasihat sehingga skripsi ini dapat terwujud.
8. Terima kasih buat suami ku tercinta Robeth Ghofur Fanindra yang selalu setia mendampingi serta bertukar pendapat sehingga skripsi ini dapat terwujud.
9. Terima kasih buat anak ku tersayang Arjuna Kevin Auf Fanindra yang selalu menghibur dan menjadi semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Terimakasih kepada kakak tercinta Fery Sudjarwo yang selalu memberikan dukungan sehingga skripsi ini terwujud.
11. Terima kasih kepada Bapak Sandi yang telah membantu dalam bimbingan statistika.
12. Teman-teman Manajemen angkatan 2014 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
13. Terimakasih kepada youtube yang selalu menemani dikala sunyi tengah malam demi menyelesaikan skripsi ini.
14. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang juga telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kesalahan Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan para pembaca.

Blitar,30 Juli 2018

Penulis,

Rimba Mayasari

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman Pernyataan Keaslian	iii
Halaman Pengesahan	iv
Abstraksi	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar.....	xiii
Daftar Lampiran.....	xiv
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan	4
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Kegunaan Penelitian	5
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu	7
B. Teori Yang Melandasi Penelitian	
1. Pengertian Manajemen Pemasaran	12
2. Pengertian Promosi	13

3. Pengertian Fasilitas	22
4. Pengertian Keputusan Pembelian	23
C. Hubungan Antara Promosi, Lokasi dan Keputusan Pembelian	27
D. Hipotesis	27
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	29
B. Jenis Penelitian.....	29
C. Definisi Operasional	29
D. Populasi dan Sampel	30
E. Metode Pengumpulan Data.....	32
F. Teknik Analisis Data.....	32
BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHSAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	
1. Sejarah Singkat.....	36
2. Struktur Organisasi	37
3. Job Description.....	40
B. Analisis Data	
1. Identitas Responden	48
2. Uji Validitas dan Reliabilitas	50
3. Uji Asumsi Klasik	53
4. Analisis Regresi.....	56
C. Pembahasan.....	61

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	65
B. Saran	66
Daftar Pustaka.....	68
Lampiran	72

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1.	:	Usia Responden	48
Tabel 4.2.	:	Jenis Kelamin responden	49
Tabel 4.3.	:	Pekerjaan Responden	49
Tabel 4.4.	:	Hasil Uji Validitas.....	51
Tabel 4.5.	:	Hasil Uji Reliabilitas.....	52
Tabel 4.6.	:	Hasil Uji Multikolinieritas	53
Tabel 4.7.	:	Hasil Uji Autokorelasi	55
Tabel 4.8.	:	Hasil Uji Regresi Linear Berganda	56
Tabel 4.9.	:	Hasil Uji Simultan F	58
Tabel 4.10.	:	Hasil Uji Parsial T.....	59
Tabel 4.11.	:	Hasil Uji Determinan	60

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. :	Proses Keputusan Pembelian	24
Gambar 2.2. :	Hubungan Antara Promosi, Fasilitas, dan Keputusan pembelian	27
Gambar 4.1. :	Struktur Organisasi PT Griya Asri Mandiri	39
Gambar 4.2. :	Scatterplot	54

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner

Lampiran 2 : Hasil Pengolahan Data dengan SPSS 20