

**PENGARUH LOKASI, HARGA, DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PERUMAHAN CLUSTER ASERA ONE WEST DI PT
LUMBUNG SAPTA REALINDO**

SKRIPSI

Oleh :

Muhammad Rifki Rizali

201710325348



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2021**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh Lokasi, Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Cluster Asera One West di PT Lumbang Sapta Realindo

Nama Mahasiswa : Muhammad Rifki Rizali

Nomor Pokok Mahasiswa : 201710325348

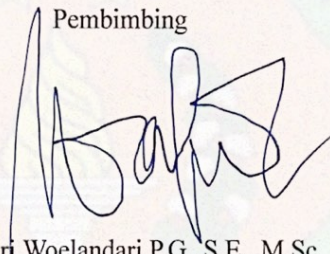
Program Studi/Fakultas : Manajemen / Ekonomi dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 06 Juli 2021

Jakarta, 21 Juli 2021

MENYETUJUI,

Pembimbing



Dewi Sri Woelandari P.G., S.E., M.Sc

NIDN : 0303017106

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Lokasi, Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Cluster Asera One West di PT Lumbang Sapta Realindo

Nama Mahasiswa : Muhammad Rifki Rizali

Nomor Pokok Mahasiswa : 201710325348

Program Studi/Fakultas : Manajemen/Ekonomi dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 06 Juli 2021

Jakarta, 21 Juli 2021

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Adi Wibowo Noor Fikri, S.kom., MBA

NIDN : 0325027091

Penguji I : Dewi Sri Wulandari P.G. S.E., M.Sc

NIDN : 0303017106

Penguji II : Supardi, S.T., M.M

NIDN : 0403047601

MENGETAHUI,

Ketua Program Studi
Manajemen

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. Hadita, S.Pd., M.M

NIDN : 0329048302



Dr. Istianingsih, M.S.Ak., CA., CSRA., CACP.

NIDN 0318107101

LEMBAR PERNYATAAN

Skripsi yang berjudul Pengaruh Lokasi, Harga dan Promosi terhadap Keputusan pembelian perumahan di Cluster Asera One West (PT. LUMBUNG SAPTA REALINDO) adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah dituliskan secara jelas sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengizinkan skripsi ini dipinjam dan digandakan melalui Perpustakaan-Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberikan izin kepada Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, 21 Juli 2021

Yang Membuat Pernyataan,



Muhammad Rifki Rizali

201710325348

ABSTRAK

Muhammad Rifki Rizali, 201710325348. Skripsi dengan judul : Pengaruh Lokasi, Harga dan Promosi terhadap Keputusan pembelian perumahan di Cluster Asera One West (PT. LUMBUNG SAPTA REALINDO (Studi Kasus Pada Konsumen PT LUMBUNG SAPTA REALINDO)).

Di Era Globalisasi ini perkembangan jumlah penduduk perkapita yang semakin meningkat akan berdampak pada semakin meningkatnya jumlah kebutuhan masyarakat, salah satu diantaranya adalah kebutuhan akan produk papan/perumahan. Pemenuhan kebutuhan masyarakat akan produk ini akan menjadi sangat penting yaitu menyangkut fungsi rumah yang sangat vital sebagai tempat tinggal. Sementara ini jumlah lahan/tanah yang tersedia relatif sangat terbatas. Salah satu kebutuhan manusia yang mendasar adalah masalah perumahan.. Hal yang ini mendorong PT LUMBUNG SAPTA REALINDO harus berpikir secara kreatif, melakukan pemasaran produknya. Pemasaran yang paling sering dilakukan adalah dengan membuat promosi, karena dengan adanya promosi bisa menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui pengaruh lokasi harga dan promosi terhadap pembelian perumahan cluster asera one west. Objek penelitian ini adalah perusahaan Agency yaitu PT LUMBUNG SAPTA REALINDO (Ray White Harapan Indah Boulevard). Sampel penelitian ini adalah konsumen yang mengunjungi perumahan di *Cluster Asera One West* . Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner. Alat analisis yang digunakan ialah SPSS. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lokasi, promosi dan harga berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan cluster asera one west.

Kata Kunci : Pemasaran, Lokasi, Harga, Promosi, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Muhammad Rifki Rizali, 201710325348. thesis with the title: *Pengaruh Lokasi, Harga dan Promosi Terhadap Pembelian Perumahan Cluster Asera One West (PT. LUMBUNG SAPTA Realindo (Case Study at PT LUMBUNG SAPTA Consumer Realindo).*

In this globalization era population growth per capita which is increasing will have an impact on the increasing number of community needs, one of which is the need for housing / housing products. Fulfilling the community's needs for this product will be very important, namely increasing the function of the house which is very vital as a place to live. Meanwhile, the amount of land / land available is relatively very limited. One of the basic human needs is the housing problem .. This is what encourages PT LUMBUNG SAPTA REALINDO to think creatively, do product marketing. Marketing is most often done by making promotions, because with the promotion it can become allure alone i for consumers. The purpose of this study was to determine the effect of location prices and promotions on the purchase of housing in the Asera One West cluster. The object of this research is an Agency company, namely PT LUMBUNG SAPTA REALINDO (Ray White Harapan Indah Boulevard). The sample of this research is consumers who visit housing in Cluster Asera One West . The data collection technique is done by using a questionnaire. The analysis tool used is SPSS. The results of this study indicate that location, promotion and price have a significant positive effect on purchasing decisions for the Asera One West cluster housing.

Keywords : *Marketing, Location, Price, Promotion, Purchase Decision*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat merampungkan skripsi dengan judul: **Pengaruh Lokasi, Harga dan Promosi terhadap keputusan pembelian perumahan Cluster Asera One West di PT Lumbang Sapta Realindo.**

Tujuan dari penulisan Skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus ditempuh mahasiswa/i guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) program studi Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

Akhir kata penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Karena itu, penulis memohon saran dan kritik yang sifatnya membangun demi kesempurnaannya dan semoga bermanfaat. Pada kesempatan ini perkenankanlah dengan kesungguhan hati ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, kemudahan, kelancaran, dan limpahan karunia-Nya
2. Kedua orang tua yaitu Bapak dan Ibu juga saudara saudaraku yang selalu memberikan doa serta semangat sehingga penulis terus termotivasi dan pantang menyerah dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
3. Bapak Irjen Pol. (Purn) Drs. H. Bambang Karsono, S.H, M.M selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Bekasi.
4. Ibu Dr. Istianingsih Sastrodiharjo, M.S.Ak., CA., CSRA.,CMA., CBV,CACP selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Bekasi.
5. Ibu Dewi Sri Woelandari, P.G., S.E., M.Sc. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang selalu memberikan dukungan dan motivasi, juga senantiasa meluangkan waktunya untuk membimbing penulis hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
6. Bapak M. Fadhli Nursal, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan Program Studi Ekonomi Manajemen Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Bekasi.
7. Bapak Christophorus Indra Wahyu Putra, M.Si selaku Dosen Pembimbing

Akademik.

8. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Bekasi.
9. Keluarga besar kelas Manajemen 7C1 yang telah memberikan bantuannya sehingga skripsi ini selesai.
10. Untuk semua sahabat penulis, keberadaan kalian yang membuat semangat yang sangat tinggi, terimakasih yang sebesar-besarnya telah memeberikan hari-hari penuh dengan suka dan duka bagi penulis. Mari kita bersasma menjadi Sarjana Ekonomi.
11. Terimakasih kepada semua pihak yang tidak bisa disebutkan yang telah membantu dalam keterlibatan penulisan penelitian ini.

Akhir kata penulis mengaharapkan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi orang-orang yang membacanya, dan dapat dijadikan acuan pada penelitian mendatang

Jakarta, 21 Juli 2021

(Muhammad Rifki Rizali)

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Batasan Masalah.....	5
1.4 Perumusan Masalah.....	5
1.5 Tujuan Penelitian.....	6
1.6 Manfaat Penelitian.....	6
1.7 Sistematika Penulisan Skripsi	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Promosi.....	9
2.2 Lokasi	11
2.3 Keputusan Pembelian	13
2.4 Harga	15
2.5 Penelitian Terdahulu	16

2.6	Kerangka Pemikiran	18
2.7	Hipotesis	19
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		20
3.1	Desain Penelitian.....	20
3.2	Model Konseptual	20
3.3	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	20
3.3.1	Lokasi Penelitian	21
3.3.2	Waktu Penelitian.....	21
3.4	Metode Penelitian	21
3.4.1	Metode Kepustakaan (<i>Library Research Method</i>).....	21
3.4.2	Metode Lapangan (<i>Field Research</i>)	21
3.5	Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel	21
3.5.1	Populasi.....	21
3.5.2	Sampel	22
3.5.3	Teknik Penarikan Sampel	22
3.6	Jenis dan Sumber Data	23
3.6.1	Jenis Data.....	23
3.6.2	Sumber Data	23
3.7	Teknik Pengumpulan Data	23
3.8	Metode Analisis Data	24
3.8.1	Uji Kualitas Data	25
3.8.1.1	Uji Validitas.....	25
3.8.1.2	Uji Reliabilitas.....	25
3.8.2	Teknik Analisis Data.....	26
3.8.2.1	Uji Asumsi Klasik	26

3.8.2.2 Analisis Regresi Linier Berganda	27
3.8.2.3 Pengujian Hipotesis	28
3.8.2.4 Koefisien Determinasi (R ²)	30
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	31
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	31
4.1.1 Sejarah PT Lumbang Sapta Realindo (Ray White Harapan Indah Boulevard)	31
4.1.2 Visi dan Misi PT Lumbang Sapta Realindo (Ray White Harapan Indah Boulevard)	31
4.1.3 <i>Innovation in Marketing</i>	32
4.1.4 <i>Traditional Family Values</i>	32
4.2 Identitas Responden	32
4.2.1 Karakteristik Responden.....	32
4.2.2 Analisis Data.....	34
4.2.2.1 Uji Validitas	34
4.2.2.2 Uji Reliabilitas.....	36
4.3 Uji Asumsi Klasik	39
4.3.1 Uji Normalitas	39
4.3.2 Uji Multikolonieritas	40
4.3.3 Uji Heterokedastisitas	40
4.4 Uji Regresi Linier Berganda.....	41
4.5 Pengujian Hipotesis.....	43
4.5.1 Uji Parsial (Uji T)	43
4.5.2 Uji Simultan (Uji F).....	45
4.6 Uji Koefisien Determinasi.....	45
4.7 Pembahasan Hasil Penelitian	46

4.7.1 Pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Pembelian.....	46
4.7.2 Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian.....	47
4.7.3 Pengaruh promosi terhadap Keputusan Pembelian	48
4.7.4 Pengaruh Lokasi, Harga, dan Promosi terhadap keputusan pembelian	48
BAB V PENUTUP.....	50
5.1 Kesimpulan.....	50
5.2 Implikasi Manajerial.....	50
DAFTAR PUSTAKA	52



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Penelitian-Penelitian Terdahulu	17
Tabel 3.1. Contoh Bentuk Checkliast Skala Likert	24
Tabel 4.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	33
Tabel 4.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	33
Tabel 4.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	34
Tabel 4.4. Uji Validitas Variabel Lokasi (X1)	35
Tabel 4.5. Uji Validitas Variabel Harga (X2).....	35
Tabel 4.6. Uji Validitas Variabel Promosi (X3).....	36
Tabel 4.7. Uji Validitas Keputusan Pembelian (Y).....	36
Tabel 4.8. Hasil Uji Reliabilitas Lokasi	37
Tabel 4.9. Hasil Uji Reliabilitas Harga.....	37
Tabel 4.10. Hasil Uji Reliabilitas Promosi	38
Tabel 4.11. Hasil Uji Reliabilitas Keputusan Pembelian.....	38
Tabel 4.12 Hasil Uji Multikolinearitas	40
Tabel 4.13. Hasil Uji koefisien Korelasi Berganda	42
Tabel 4.14. Hasil Uji t.....	43
Tabel 4.15. Hasil Uji F	45
Tabel 4.16. Hasil Uji koefisien Determinasi	46

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1. Jumlah Penduduk Indonesia	2
Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran	18
Gambar 3.1 Kerangka Konseptual	20
Gambar 4.1. Uji Normalitas P-P Plots.....	39
Gambar 4.2. Hasil Uji Heteroskedasitas	41

