

## BAB III

### OBJEK DAN METODE PENELITIAN

#### 3.1 Objek Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk meneliti mengenai pengaruh Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian *Organic Product* Serambi Botani. Penelitian terdiri dari variabel bebas dan variabel terikat. Menurut Sugiyono (2014, hlm. 64) “Variabel bebas (*independent variable*) merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel terikat (*dependent variable*). Variabel terikat (*dependent variable*) merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas (*independent variable*)”.

Adapun yang menjadi objek penelitian sebagai variabel bebas (*independent variable*) adalah Gaya Hidup (X) yang terdiri dari nilai, aktivitas dan ketertarikan dan demografi serta yang menjadi variabel terikat (*dependent variable*) adalah Keputusan Pembelian (Y) yang terdiri dari Pilihan produk, pilihan merek, pilihan penyalur, penentuan waktu pembelian, jumlah pembelian dan metode pembayaran.

Responden penelitian ini adalah konsumen Serambi botani di Botani Square, oleh karena itu akan diteliti pengaruh Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian *Organic Product* Serambi Botani. Penulis memilih melakukan penelitian di Serambi Botani karena adanya permasalahan yang terjadi pada konsumen yang cenderung menurun dalam beberapa bulan terakhir.

Penelitian ini dilakukan dalam kurun waktu kurang dari satu tahun. Karena penelitian ini dilakukan kurun waktu kurang dari satu tahun, maka metode yang digunakan adalah *cross sectional method*. Menurut Husein Umar (2008, hlm. 45) metode penelitian dengan cara mempelajari objek dalam kurun waktu tertentu (tidak berkesinambungan dalam jangka waktu panjang) dalam penelitian yang menggunakan metode ini, informasi yang sebagian populasi dikumpulkan langsung ditempat kejadian secara empiris

dengan tujuan untuk mengetahui pendapat dari sebagian populasi terhadap objek yang sedang diteliti dilapangan.

### 3.2 Metode Penelitian

Berdasarkan tingkat penjelasan dan bidang penelitian, maka jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dan verifikatif. Menurut Sugiyono (2014, hlm. 59) “Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (*independent*) tanpa membuat perbandingan variabel itu dengan variabel yang lain dan mencari hubungan variabel itu dengan variabel yang lain”. Penelitian deskriptif dilakukan untuk memperoleh gambaran mengenai Gaya Hidup dan Keputusan Pembelian pada gerai Serambi Botani di Botani Square.

Selain penelitian deskriptif, penelitian ini juga menggunakan penelitian verifikatif. Penelitian verifikatif menurut Sugiyono (2012, hlm. 54) yaitu penelitian yang membandingkan keberadaan satu variabel atau lebih pada dua atau lebih sampel yang berbeda, atau pada waktu yang berbeda. Penelitian verifikatif bertujuan untuk memperoleh kebenaran dari suatu hipotesis yang dilaksanakan melalui pengumpulan data dilapangan. Penelitian verifikatif bertujuan untuk mengetahui pengaruh Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian *Organic Product* Serambi Botani.

Berdasarkan jenis penelitian di atas yaitu penelitian deskriptif dan verifikatif yang dilaksanakan melalui pengumpulan data dilapangan, maka metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *explanatory survey*. Menurut Maholtra (2010, hlm. 96), menyatakan bahwa “*Explanatory survey* dilakukan untuk mengeksplorasi situasi masalah, yaitu untuk mendapatkan ide-ide dan wawasan kedalam masalah yang dihadapi manajemen atau para peneliti tersebut”. Survei ini digunakan untuk menjelaskan hubungan kausal (sebab-akibat) antara variabel-variabel yang diteliti melalui pengujian hipotesis.

### 3.3 Operasionalisasi Variabel

Seperti yang disebutkan di dalam objek penelitian, bahwa pokok masalah yang diteliti adalah bersumber pada dua hal yaitu Gaya Hidup sebagai variabel bebas atau *independent variable* (X) dan Keputusan

Pembelian sebagai variabel tak bebas atau *dependent variable* (Y). Operasional variabel disajikan pada tabel 3.1.

**Tabel 3.1**  
**Operasionalisasi Variabel**

Variabel	Konsep	Indikator	Tingkat Ukuran	Skala
<b>Gaya Hidup(X)</b>	“Gaya hidup adalah bagaimana seorang manusia hidup. Bagaimana seseorang merealisasikan konsep diri masing-masing, dan ditentukan oleh pengalaman masa lalu, karakteristik dalam diri, dan situasi sekarang. Gaya hidup seseorang mempengaruhi keseluruhan aspek perilaku konsumsi dan adalah sebuah fungsi karakteristik dasar individu yang dibentuk melalui interaksi sosial sebagai orang yang berkembang melalui daur hidup.” Hawkins & Mothersbaugh (2010, hlm. 434)	<b>1. Nilai</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tingkat apresiasi terhadap alam</li> <li>Tingkat kesesuaian <i>organic product</i> dengan nilai yang dianutnya</li> </ul>	Ordinal  Ordinal
		<b>2. Aktivitas dan Ketertarikan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tingkat ketertarikan mengkonsumsi <i>organic product</i></li> <li>Tingkat ketertarikan berpartisipasi pada acara sosial</li> </ul>	Ordinal  Ordinal
		<b>3. Sikap</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tingkat kepedulian terhadap lingkungan</li> </ul>	Ordinal
		<b>4. Demografi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tingkat kesesuaian produk yang ditawarkan dengan usia</li> <li>Tingkat pendidikan/pekerjaan dalam konsumsi <i>organic product</i></li> </ul>	Ordinal  Ordinal

*Dilanjutkan*

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tingkat kesesuaian harga <i>organic product</i> dengan pendapatan</li> </ul>	Ordinal
<b>Keputusan Pembelian (Y)</b>	Tahap proses keputusan dimana konsumen secara aktual melakukan pembelian produk. (Kotler & Keller 2012, hlm. 193)	<b>1. Pemilihan Produk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tingkat kualitas <i>organic product</i></li> </ul>	Ordinal
		<b>2. Pemilihan Merk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tingkat sudah terpercaya Serambi Botani</li> <li>• Tingkat popularitas yang tinggi Serambi Botani</li> <li>• Tingkat citra yang baik Serambi Botani</li> </ul>	Ordinal Ordinal Ordinal
		<b>3. Pemilihan Saluran Distribusi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tingkat lokasi gerai Serambi Botani strategis</li> <li>• Tingkat kemudahan aksesibilitas menuju gerai Serambi Botani</li> </ul>	Ordinal Ordinal

*Dilanjutkan*

		<b>4.Waktu Pembelian</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tingkat kebutuhan membeli Serambi Botani</li> <li>• Tingkat adanya promo/diskon membeli Serambi Botani</li> </ul>	Ordinal  Ordinal
		<b>5.Jumlah Pembelian</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tingkat frekuensi melakukan pembelian Serambi Botani</li> </ul>	Ordinal
		<b>6.Metode Pembayaran</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tingkat kemudahan pembayaran di Serambi Botani</li> <li>• Tingkat keragaman metode pembayaran di Serambi Botani menggunakan kartu kredit, debit, dan tunai</li> </ul>	Ordinal  Ordinal

### 3.4 Jenis dan Sumber Data

Menurut Sugiyono (2014, hlm. 187) menjelaskan bahwa Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan sumber sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau dokumen. Untuk kepentingan penelitian ini, jenis data dan sumber data yang diperlukandikelompokkan ke dalam dua golongan yaitu:

#### 1. Data Primer

Merupakan data yang langsung dapat disajikan sebagai sumber dari penelitian dan pengamatan secara langsung pada objek atau perusahaan

tempat penulis melakukan sebuah penelitian. Penelitian ini dilakukan

Richana Amarta Fauza, 2016

*PENGARUH GAYA HIDUP TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ORGANIC*

*PRODUCT SERAMBI BOTANI*

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

melalui wawancara dengan pihak yang langsung dengan pihak yang langsung dengan penelitian yang dilakukan atau pengisian kuisioner yang biasa dilakukan oleh peneliti.

Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data primer adalah seluruh data yang diperoleh dari kuisioner yang disebarkan kepada konsumen yang menjadi populasi di gerai Serambi Botani, Botani Square.

## 2. Data Sekunder

Data yang diperoleh secara tidak langsung atau melihat sumber lain yang dikategorikan sebagai data sekunder dengan cara melihat catatan atau arsip perusahaan. Data tersebut kemudian dibaca dan dipelajari oleh penulis. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari dalam suatu perusahaan (sumber internal), berbagai internet websites, *literature* artikel serta jurnal ilmiah yang berkenaan dengan objek penelitian ini.

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi (pengamatan), dilakukan dengan mengamati objek yang berhubungan dengan masalah yang diteliti khususnya mengenai Gaya Hidup dan Keputusan Pembelian di Serambi Botani.
2. Studi kepustakaan, yaitu pengumpulan data dengan cara mempelajari buku, majalah, jurnal, situs website guna memperoleh informasi yang berhubungan dengan teori-teori dan konsep-konsep yang berkaitan dengan masalah dan variabel yang diteliti dari Gaya Hidup dan Keputusan Pembelian.
3. Angket (kuesioner), yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya, Sugiyono (2014, hlm. 193). Bentuk angket yang disebar adalah angket tertutup yaitu pada setiap pertanyaan dan

pernyataan telah disediakan sejumlah alternatif jawaban untuk dipilih oleh setiap responden dengan menggunakan Skala Likert.

4. Wawancara adalah teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit Sugiyono (2014, hlm. 188). Wawancara dilakukan dengan menggunakan alat bantu berupaseperangkat daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan terlebih dahulu atau sering disebut *interview guide*. Dalam hal ini wawancara dilakukan dengan beberapa konsumen Serambi Botani di Botani Square yang dijadikan sampel dalam penelitian dan wawancara dengan pihak manajemen (Store Manager) sebagai teknik komunikasi langsung untuk memperoleh data yang diperlukan.

Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala ordinal yaitu skala yang mengurutkan dari tingkat yang paling rendah ke tingkat yang paling tinggi atau sebaliknya dengan interval yang tidak harus sama.

### **3.6 Populasi, Sample, dan Teknik Penarikan Sample**

#### **3.6.1 Populasi**

Populasi menurut Sugiyono (2014, hlm. 119) “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”. Populasi bukan sekedar jumlah yang ada pada objek/subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh subyek atau objek itu. Berdasarkan penelitian ini, maka populasi dalam penelitian ini adalah konsumen Serambi Botani di Botani Square yang mengunjungi gerai menurut data selama dua bulan terakhir dari Maret hingga April 2016 yaitu sebanyak 1796 orang.

**Tabel 3.2**  
**Jumlah Konsumen Serambi Botani Maret-April 2016**

No	Bulan	Jumlah Konsumen
1	Maret	982 orang
2	April	814 orang
	Total	1796

Sumber : *Marketing Consultant Serambi Botani 2016*

### 3.6.2 Sample dan Teknik Penarikan Sample

#### 3.6.2.1 Sample

Menurut Sugiyono (2014:120) sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Untuk penarikan jumlah sampel penelitian menghitung dengan rumus *slovin* yang diambil dari buku metodologi penelitian pendekatan praktis dalam penelitian (Simamora, 2004 : 37) :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan :

n : Jumlah sampel

$e^2$  : Presisi yang ditetapkan 0,01

N : Jumlah populasi

Berdasarkan rumus *slovin* maka dapat diukur besarnya sampel sebagai berikut:

$$n = \frac{1796}{1 + 1796 \cdot 0,01} = 94,72 \approx 95$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa sampel yang dapat digunakan adalah 95 orang, tetapi untuk keakuratan hasil penelitian maka jumlah dibulatkan menjadi 100 orang responden.

#### 3.6.2.2 Teknik Penarikan Sampel

Teknik penarikan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Non Probability Sampling*. Teknik *non probability sampling* menurut Sugiyono (2014, hlm. 121) adalah merupakan teknik

pengambilan sampel untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian melalui berbagai teknik yang digunakan.

Teknik pemilihan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*, karena seperti diungkapkan dalam Sugiyono (2012, hlm. 122) *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* karena sampel yang dijadikan responden dengan sengaja dipilih sesuai karakteristik yang telah ditentukan dengan mencerminkan populasinya.

Alasan mengambil *purposive sampling* karena kriteria sampel yang diperoleh benar-benar sesuai dengan penelitian yang akan dilakukan dimana kriteria untuk sampel pada penelitian ini diantara lain adalah responden yang pernah membeli *organic product* Serambi Botani di gerai Botani Square.

### 3.7 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

#### 3.7.1 Uji Validitas

Menurut Sugiyono (2014, hlm. 168) pengujian validitas adalah teknik untuk mengukur ketepatan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti. Uji validitas digunakan untuk menguji sejauh mana item kuesioner yang valid dan mana yang tidak. Hal ini dilakukan untuk mencari korelasi dari setiap item pertanyaan dengan skor total pernyataan untuk hasil jawaban responden yang mempunyai skala pengukuran ordinal minimal serta pilihan jawaban lebih dari dua pilihan.

Uji validitas dapat diuji dengan menggunakan alat uji korelasi *Pearson (product moment coefisient of corelation)* seperti dibawah ini :

$$r_{xy} = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{n \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

(Sumber :Sugiyono, 2014, hlm. 183)

Keterangan :

$r_{xy}$  = Koefisien validitas item yang dicari

$X$  = Skor yang diperoleh subek dari seluruh item

$Y$  = Skor total

$\sum X^2$  = Jumlah skor dalam distribusi  $X$

$\sum Y^2$  = Jumlah skor dalam distribusi  $Y$

$n$  = banyaknya responden

Keputusan pengujian validitas responden menggunakan cara signifikan sebagai berikut:

1. Nilai  $t$  dibandingkan dengan harga  $t_{\text{tabel}}$  dengan  $dk = n-2$  dan taraf signifikan  $\alpha = 0,05$
2. Item pernyataan-pernyataan responden penelitian dikatakan valid jika  $r_{\text{hitung}}$  lebih besar atau sama dengan  $r_{\text{tabel}}$  ( $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$ )
3. Item pernyataan-pernyataan responden penelitian dikatakan tidak valid jika  $r_{\text{hitung}}$  lebih kecil dari  $r_{\text{tabel}}$  ( $r_{\text{hitung}} < r_{\text{tabel}}$ )

Perhitungan validitas item instrumen dilakukan dengan menggunakan bantuan SPSS 23 for windows. Dengan menggunakan rumus dan langkah yang sama maka dapat dilakukan pengujian validitas untuk seluruh item yaitu sebanyak 20 item. Pengujian validitas instrument ini dilakukan terhadap 30 responden, dengan tingkat signifikan 5% dengan  $n = 30 - 2 = 28$  didapat  $r$  tabel sebesar 0,374. Uji validitas instrumen penelitian untuk variabel gaya hidup dapat dilihat pada tabel 3.2 berikut ini:

**Tabel 3.3**  
**Hasil Uji Validitas Variabel X (Gaya Hidup)**

No	Butir Pernyataan	$r_{\text{hitung}}$	$r_{\text{tabel}}$	Keterangan
Nilai				
1	Alam adalah sesuatu yang perlu dihargai	0,551	0,374	Valid
2	Sudah saatnya kita <i>back to nature</i> dengan mengkonsumsi <i>organic product</i>	0,730	0,374	Valid
Aktivitas dan ketertarikan				

Richana Amarta Fauza, 2016

**PENGARUH GAYA HIDUP TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ORGANIC PRODUCT SERAMBI BOTANI**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

3	Saya tertarik mengkonsumsi <i>organic product</i>	0,585	0,374	Valid
4	Saya tertarik ikut berpartisipasi pada acara sosial dengan tema lingkungan	0,770	0,374	Valid
Sikap				
5	Saya peduli terhadap lingkungan	0,423	0,374	Valid
6	Karena saya peduli terhadap lingkungan, <i>organic product</i> sangat sesuai bagi saya	0,625	0,374	Valid
Demografi				
7	<i>Organic product</i> yang ditawarkan sesuai dengan usia saya	0,570	0,374	Valid
8	<i>Organic product</i> sesuai dengan pendidikan/pekerjaan saya	0,589	0,374	Valid
9	<i>Organic product</i> memiliki kesesuaian harga yang ditawarkan dengan pendapatan saya	0,530	0,374	Valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2016

Berdasarkan hasil pengolahan data pada tabel 3.2 menunjukkan bahwa butir-butir pada pernyataan dalam kuesioner valid. Karena skor  $r_{hitung}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$  yaitu 0,374.

Selain melakukan pengujian validitas pada variabel x (Gaya Hidup), peneliti juga meneliti pengujian validitas pada variabel y (Keputusan Pembelian). Dengan hasil pengujian pada tabel 3.3 berikut ini

**Tabel 3.4**

**Hasil Uji Validitas Variabel Y (Keputusan Pembelian)**

No.	Butir Pernyataan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
Pemilihan Produk				
1	Saya membeli Serambi Botani karena kualitas	0,832	0,374	Valid
Pemilihan Merek				
2	Saya membeli Serambi Botani karena memiliki sudah terpercaya	0,785	0,374	Valid
3	Saya membeli Serambi Botani karena popularitas yang tinggi	0,797	0,374	Valid
4	Saya membeli Serambi Botani karena citra yang baik	0,791	0,374	Valid
Pemilihan saluran Distribusi				
5	Saya membeli Serambi Botani karena	0,848	0,374	Valid

	lokasi gerai strategis			
6	Saya membeli Serambi Botani karena kemudahan aksesibilitas menuju gerai	0,834	0,374	Valid
Waktu Pembelian				
7	Saya membeli Serambi Botani karena kebutuhan	0,764	0,374	Valid
8	Saya membeli Serambi Botani karena adanya promo/diskon	0,549	0,374	Valid
Jumlah Pembelian				
9	Saya sering membeli Serambi Botani	0,817	0,374	Valid
Metode Pembayaran				
10	Saya membeli Serambi Botani karena kemudahan metode pembayaran	0,757	0,374	Valid
11	Saya membeli Serambi Botani karena keragaman metode pembayaran	0,758	0,374	Valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2016

Berdasarkan hasil pengujian validitas pada Tabel 3.3 maka dapat disimpulkan bahwa item pernyataan pada variabel keputusan pembelian yang terdiri 11 item pernyataan dapat dikatakan valid, karena  $r_{hitung} > r_{tabel}$ .

### 3.7.2 Uji Realibilitas

Suharsimi Arikunto (2010, hlm. 221) menyatakan bahwa reliabilitas menunjuk pada satu pengertian bahwa suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk dapat digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik. Menurut Sugiyono (2014, hlm. 168) Instrumen yang reliabel adalah instrumen yang bila digunakan beberapa kali mengukur obyek yang sama, akan menghasilkan data yang sama.

Pengujian reliabilitas yang peneliti gunakan adalah dengan menggunakan rumus *alpha cronchbach* seperti yang terlihat pada gambar dibawah ini :

$$r_{11} = \left[ \frac{k}{k-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum \sigma b^2}{\sigma^2} \right]$$

(Suharsimi Arikunto 2010, hlm. 221)

Keterangan :

Richana Amarta Fauza, 2016

**PENGARUH GAYA HIDUP TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ORGANIC PRODUCT SERAMBI BOTANI**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

- $r_{11}$  = Reliabilitas Instrumen  
 $k$  = Banyaknya butir pertanyaan  
 $\sum \sigma_b^2$  = Jumlah varians butir  
 $\sigma t^2$  = varians total

Untuk mencari tiap butir pernyataan menggunakan rumus varians sebagai berikut:

$$\sigma^2 = \frac{\sum X^2 - \frac{(\sum X)^2}{N}}{N}$$

(Suharsimi Arikunto, 2010, hlm. 239)

Keterangan:

$\sigma^2$  = Varians

$\sum X^2$  = Jumlah skor

$N$  = Jumlah responden

Keputusan uji reliabilitas ditentukan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka item pertanyaan dikatakan reliabel.
2. Jika  $r_{hitung} \leq r_{tabel}$  maka item pertanyaan dikatakan tidak reliabel.

Secara teknis pengujian reliabilitas dengan rumus-rumus diatas menggunakan fasilitas *software SPSS 23 for window*, dengan hasil yang tercantum pada Tabel 3.4:

**Tabel 3.5**  
**Hasil Uji Reliabilitas**  
**Variabel Gaya Hidup (X) dan Variabel Keputusan Pembelian (Y)**

Variabel	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
Gaya Hidup	0,755	0,700	Reliabel
Keputusan Pembelian	0,929	0,700	Reliabel

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2016

Hasil pengujian pada Tabel 3.4 dapat diketahui bahwa pengujian instrumen reliabilitas penelitian variabel gaya hidup (x) dan variabel keputusan pembelian (y) dinyatakan reliabel, dikarenakan masing-masing nilai  $r_{hitung}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$ . Menurut hasil perhitungan reliabilitas

dengan bantuan *SPSS23 for windows* diperoleh nilai Alpha > 0,700, artinya reliabilitas mencukupi (*sufficient reliability*). Dari hasil kedua pengujian instrument yang telah dilakukan tersebut disimpulkan bahwa instrument dinyatakan valid dan reliabel. Sehingga item-item pernyataan tersebut dapat dijadikan sebagai alat ukur dari variabel yang akan diteliti.

### 3.8 Teknik analisis Data dan Hipotesis

#### 3.8.1 Teknik Analisis Data

Pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah dengan menggunakan kuesioner, maka setelah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner terkumpul. Langkahselanjutnya adalah mengolah dan menafsirkan data sehingga dari hasil kuesioner dapat terlihat peranan antar Gaya Hidup (X) terhadap Keputusan Pembelian (Y). Penelitian menggunakan kuesioner dengan skala likert.

Menurut Sugiyono (2011, hlm. 93) Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau kelompok orang tentang fenomena sosial. Skala ini terdiri dari beberapa pertanyaan yang meminta responden untuk mengungkapkan menyukai, menarik, yakin, bagus, tidak menyukai atau tidak menarik, tidak yakin, ataupun tidak bagus. Dalam pengisian kuesioner, peneliti memberikan nilai terhadap jawaban dalam kuesioner dibagi ke dalam lima tingkat alternatif jawaban yang disusun bertingkat dengan pemberian bobot nilai (skor) seperti pada tabel 3.3 :

**Tabel 3.6**

#### Contoh Penilaian Kuesioner

Keterangan	Sangat Setuju	Setuju	Cukup Setuju	Tidak setuju	Sangat Tidak Setuju
Nilai	5	4	3	2	1

Tujuan dari pengolahan data adalah untuk mendapatkan hasil dari penelitian serta untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan dalam penelitian. Untuk

penelitian kali ini, peneliti menggunakan regresi sederhana. Dengan alasan karena peneliti hanya meneliti dua variabel saja yaitu :

1. Gaya Hidup sebagai Variabel X
2. Keputusan Pembelian sebagai variabel Y

Untuk mendapatkan data yang akurat, peneliti menggunakan data deskriptif. Yaitu dengan menyebarkan kuesioner/survei lapangan. Ini dilakukan agar memperoleh hasil guna pemecahan masalah. Kuesioner ini disusun oleh peneliti berdasarkan variabel-variabel yang akan diteliti, yaitu memberikan keterangan dan data mengenai pengaruh gaya hidup terhadap Keputusan Pembelian. Pengolahan data yang terkumpul dari hasil kuesioner dapat dikelompokkan kedalam tiga langkah, yaitu persiapan, tabulasi, dan penerapan data pada pendekatan penelitian.

Langkah pertama dalam pengolahan data adalah persiapan. Persiapan adalah mengumpulkan pertanyaan dan merancang penilaian. Setiap pertanyaan yang dijawab mempunyai penilaian masing-masing. Penilaian yang dilakukan seperti pada tabel 3.4 :

**Tabel 3.7**

**Contoh Penilaian Data**

<b>Keterangan</b>	<b>Skor</b>
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Cukup Setuju	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

Selain menggunakan data deskriptif, peneliti juga menggunakan data verifikatif. Teknik analisa data yang digunakan untuk melihat pengaruh Gaya Hidup(X) terhadap Keputusan Pembelian (Y) yaitu dengan menggunakan analisis regresi linier sederhana dan analisis korelasi karena penelitian ini hanya menganalisis dua variabel saja.

Dalam penelitian ini akan diteliti pengaruh Gaya Hidup (X) terhadap Keputusan Pembelian (Y).

**1. Analisis Korelasi**

Analisis korelasi dapat mengukur besarnya hubungan antara dua variabel, yaitu Gaya Hidup (X) dan Keputusan Pembelian (Y). Jika korelasi bernilai positif, maka hubungan antara dua variabel tersebut searah. Dan begitu juga sebaliknya. Apabila korelasi bernilai negatif, maka hubungan antara dua variabel bersifat berlawanan arah. Penentuan koefisien Korelasi (r) dalam penelitian ini menggunakan koefisien korelasi Pearson (*Pearson's Product Moment Coefficient Of Correlation*), yaitu :

$$r_{xy} = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{n \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan :

$r_{xy}$  = Koefisien validitas item yang dicari

X = Skor yang diperoleh subek dari seluruh item

Y = Skor total

$\sum X^2$  = Jumlah skor dalam distribusi X

$\sum Y^2$  = Jumlah skor dalam distribusi Y

n = banyaknya responden

Besarnya koefisien korelasi diinterpretasikan dengan menggunakan tabel 3.5 :

**Tabel 3.8**

**Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi**

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Sumber: Sugiyono (2012, hlm. 184)

## 2. Regresi Linier Sederhana

Regresi linier sederhana adalah hubungan linier antara satu variabel Y dan variabel X. Analisis ini digunakan untuk mengetahui arah

hubungan antar variabel positif atau negatif. Dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan ataupun penurunan, Sugiyono (2008, hlm. 270). Persamaan umum regresi linear sederhana adalah :

Keterangan :

- $Y'$  = Subyek/nilai dalam variabel dependen yang diprediksikan  
 $a$  = Harga  $Y$  bila  $Y = 0$   
 $b$  = Angka arah atau koefisien regresi, yang menunjukkan angka peningkatan atau penurunan variabel dependen yang didasarkan pada variabel independen. Bila  $b (+)$  maka naik, dan bila  $(-)$  maka terjadi penurunan.  
 $X$  = Subjek pada variabel independen yang mempunyai nilai tertentu.  
 Untuk mengetahui kuat lemahnya pengaruh dapat diklasifikasikan pada tabel 3.8 :

**Tabel 3.9**

**Pedoman Untuk Memberikan Penilaian dari Interval Koefisien**

Interval Koefisien	Tingkat Pengaruh
0% - 19,99%	Sangat Lemah
20% - 39,99%	Lemah
40% - 59,99%	Sedang
60% - 79,99%	Kuat
80% - 100%	Sangat Kuat

### 3.8.2 Rancangan Uji Hipotesis

Menurut Sugiyono (2012, hlm. 64) kriteria pengambilan keputusan untuk hipotesis yang diajukan adalah :

Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak X artinya berpengaruh terhadap Y

$H_i$  diterima artinya X berpengaruh terhadap Y

Jika  $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima artinya X tidak berpengaruh terhadap Y

$H_i$  ditolak artinya X tidak berpengaruh terhadap Y

Pengujian secara individual dengan uji t

Tolak  $H_0$  jika  $T_{hitung} > t_{(mendekati\ 100\%)(n-k-1)}$

Terima  $H_0$  jika  $t_{hitung} \leq t_{(mendekati\ 100\%)(n-k-1)}$

Sesuai dengan kriteria pengambilan keputusan untuk hipotesis yang diajukan yaitu :

Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima

Jika  $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak

Pada taraf kesalahan 0,05 dengan derajat kebebasan dk (n-2) serta pada uji satu pihak, yaitu uji pihak kanan. Secara statistik, hipotesis yang akan diuji dalam rangka pengambilan keputusan penerimaan atau penolakan dapat ditulis sebagai berikut :

$H_0: \rho < 0$ , artinya tidak terdapat pengaruh yang positif antara Gaya Hidup dengan Keputusan Pembelian

$H_a: \rho \geq 0$ , artinya terdapat pengaruh yang positif antara Gaya Hidup dengan Keputusan Pembelian