

**TESIS**  
**PENGARUH BAURAN PEMASARAN 4P TERHADAP**  
**KEPUTUSAN PEMBELIAN RUMAH PADA**  
**PT MAHKOTA TIGA PUTERI KABUPATEN TABALONG**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Magister (S2)**

**Oleh:**

**FULQI SULISTIYONO**  
**N I M. 2020420310019**



**MAGISTER ADMINISTRASI BISNIS**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
**UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT**  
**BANJARMASIN**  
**2023**

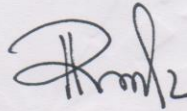
**LEMBAR PENGESAHAN TESIS**

**PENGARUH BUARAN PEMASARAN 4P TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN  
RUMAH PADA PT MAHKOTA TIGA PUTERI KABUPATEN TABALONG**

Oleh:  
**FULQI SULISTIYONO**  
2020420310019

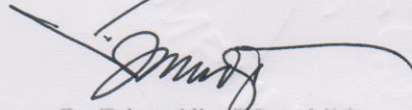
Telah disetujui, diuji dan disahkan, di Banjarmasin sebagai Tesis  
Pada Tanggal 25 Juni 2023

Menyetujui,  
Penguji I



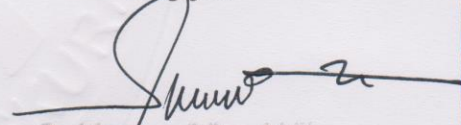
Dr. Irwansyah, S.Sos., M.Si.  
NIP. 19710420 199903 1 001

Penguji II



Dr. Taharuddin, S.Sos., MM  
NIP. 19740110 200003 1 001

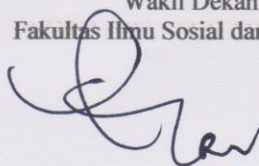
Penguji III



Dr. Maryono, S.Sos., M.Si.  
NIP. 19760613 200604 1 001

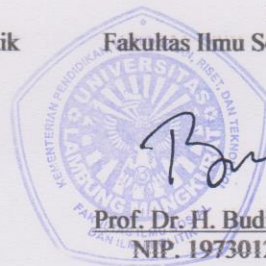
Diketahui,

Wakil Dekan I  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Tomi Oktavianor, M.Soc.Sc  
NIP. 19671005 199702 1 001

Dekan  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Prof. Dr. H. Budi Suryadi, S.Sos, M.Si  
NIP. 19730122 199602 1 001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
Jalan Brigadir Jenderal H. Hasan Basri Banjarmasin 70123

**BERITA ACARA  
PELAKSANAAN  
UJIAN TESIS**

Hari ini, Minggu, Tanggal: 25, Bulan: Juni, Tahun: Dua Ribu Dua Puluh Tiga, Semester Genap tahun 2022/2023, bahwa:

- a. Dewan Penguji yang ditugaskan oleh Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin, dengan Surat Tugas Nomor: 3763/UN8.1.13/KP.10.00/2023 tanggal 22 Juni 2023.
- b. Telah melakukan pengujian tesis atas:

Nama Mahasiswa : Fulqi Sulistiyono  
N I M : 2120420310019  
Program Studi : Magister Administrasi Bisnis  
Waktu Ujian : Mulai, Jam: 20.30 dan Selesai Jam: 22.00 WITA  
Media : Zoom MAB  
Nilai : 82 , dengan konversi huruf: (A)  
Dinyatakan : (~~Lulus /Tidak Lulus~~)

Berita acara ini dibuat dan ditandatangani sesuai dengan peraturan Program Studi Magister Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin.

Dibuat di : Banjarmasin

Pada Tanggal : 25 Juni 2023

Mahasiswa yang diuji,

(Fulqi Sulistiyono)

Dewan Penguji:

1. Penguji I : Dr. Irwansyah, S.Sos, M.Si

2. Penguji II : Dr. Taharuddin, S.Sos, MM

3. Penguji III : Dr. Maryono, S.Sos, M.Si



Mengetahui:

Dekan FISIP ULM,

D. D. G. Oktavianor, M.Soc, Sc  
NIP. 19671005 199702 1 001



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT  
PROGRAM PASCASARJANA**

**SERTIFIKAT BEBAS PLAGIASI**

NOMOR : 585/UN8.4/SE/2023

Sertifikat ini diberikan kepada:

**Fulqi Sulistiyono**

Dengan Judul Tesis:

Pengaruh Bauran Pemasaran 4P terhadap Keputusan Pembelian Rumah pada PT Mahkota Tiga Puteri  
Kabupaten Tabalong

Telah dideteksi tingkat plagiasinya dengan kriteria toleransi  $\leq 20\%$ , dan dinyatakan Bebas dari Plagiasi.

Banjarmasin, 20 November 2023

Direktur,



Prof. Dr. Ir. H. Danang Biyatmoko, M.Si.  
NIP. 196805071993031020

## **PERNYATAAN ORISINALITAS TESIS**

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saaya, didalam naskah TESIS ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu perguruan tinggi dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka

Apabila ternyata naskah TESIS ini dapat dibuktikan unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia TESIS ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (MAGISTER) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan pasal 70)

Tanjung, Juni 2023  
Penulis

**Fulqi Sulistiyono**  
2020420310019

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis panjatkan hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan Ridho-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan Judul “Pengaruh Bauran pemasaran 4P terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada PT. Mahkota Tiga Puteri Kabupaten Tabalong” sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Magister (S2) pada Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin.

Penulis menyadari bahwa Tesis ini terselesaikan karena bantuan serta bimbingan baik secara moral maupun material dari berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang terlibat, antara lain:

1. Prof. Dr. Ahmad Alim Bachri, S.E, M.Si. selaku Rektor Universitas Lambung Mangkurat;
2. Prof. Dr. H. Budi Suryadi, S.Sos M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lambung Mangkurat;
3. Dr. Irwansyah, S.Sos, M.Si. selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan ilmu dan saran-saran dalam perbaikan tesis ini menjadi lebih baik lagi;
4. Dr. Taharuddin, S. Sos., MM. selaku Dosen Penguji I yang telah banyak memberikan ilmu dan saran-saran dalam perbaikan tesis ini menjadi lebih baik lagi;

5. Dr. Maryono S. Sos., M.Si. selaku Dosen Penguji II yang telah banyak memberikan ilmu dan saran-saran dalam perbaikan tesis ini menjadi lebih baik lagi;
6. Seluruh Dosen Program Studi Magister Administrasi Bisnis Universitas Lambung Mangkurat;
7. Seluruh rekan-rekan Mahasiswa Angkatan tahun 2020 Program Studi Magister Administrasi Bisnis Universitas Lambung Mangkurat;
8. Kedua orang tua, serta suami dan anak tercinta;
9. Semua pihak yang turut serta memberikan dorongan serta semangat dalam menyelesaikan tesis ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT, memberikan imbalan atas amal dan bantuannya, Aamiin.

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan. Akhir kata, semoga Tesis ini dapat memberikan manfaat bagi pembacanya.

Tanjung, Juni 2023

Penulis

## ABSTRAK

Fulqi Sulistiyono, 2020420310019, 2023 Pengaruh Bauran Pemasaran 4P terhadap Keputusan Pembelian Rumah pada PT Mahkota Tiga Puteri. Dibawah Bimbingan Irwansyah.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji Bauran Pemasaran 4P terhadap Keputusan Pembelian. Lokasi penelitian pada PT. Mahkota Tiga Puteri Kabupaten Tabalong. 85 konsumen PT. Mahkota Tiga Puteri Kabupaten Tabalong dipilih sebagai sampel dengan teknik pengambilan sampel jenuh. Kuesioner digunakan untuk pengumpulan data dan *Partial Least Square* (PLS) digunakan untuk menguji hipotesis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Kualitas Produk, Lokasi dan Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sedangkan Harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah pada PT Mahkota Tiga Puteri Kabupaten Tabalong.

Kata Kunci: Kualitas Produk, Harga, Lokasi, Promosi, Keputusan Pembelian,



## ABSTRACT

*Fulqi Sulistiyono, 2020420310019, 2023 The Influence of the 4P Marketing Mix on Home Purchase Decisions at PT Mahkota Tiga Puteri. Under the Guidance of Irwansyah.*

*Housing, which is one of the basic human needs, is not an individual need but a need for society as a whole. efforts to increase housing and settlement development must continue to be increased at affordable prices, especially for low-income groups of people. This study aims to test the 4P Marketing Mix on Purchase Decision. The research location was chosen whether PT. Crown of the Three Princesses of Tabalong Regency. A total of 85 consumers of PT. Mahkota Tiga Puteri Tabalong Regency was selected as a respondent with a saturated sampling technique. Questionnaires are used for collection and Path Coefficients Bootstrapping is used to test hypotheses.*

*The results showed that the variable Product Quality, Location and Promotion had a significant effect on purchasing decisions while price had no effect on buying decisions on houses at PT Mahkota Tiga Puteri, Tabalong Regency.*

*Keywords: Product Quality, Price, Location, Promotion, Purchase Decision,*

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN TESIS</b> .....	<b>ii</b>
<b>BERITA ACARA TESIS</b> .....	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS</b> .....	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	11
1.3 Tujuan Penelitian .....	11
1.4 Manfaat Penelitian .....	12
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>14</b>
2.1 Kerangka Teori.....	14
2.2 Penelitian Terdahulu .....	38
2.3 Model Hipotesis .....	46
2.4 Hipotesis .....	48
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>50</b>
3.1 Pendekatan Penelitian .....	50
3.2 Tipe Penelitian .....	51
3.3 Lokasi Penelitian.....	51
3.4 Populasi dan Sampel .....	51
3.5 Definisi Operasional Variabel .....	53
3.6 Teknik Pengumpulan Data .....	55
3.7 Teknik Penentuan Skor .....	55
3.8 Uji Validitas dan Reliabilitas .....	56
3.9 Teknik Analisis Data .....	57
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN</b> .....	<b>65</b>
4.1 Profil Responden.....	65
4.2 Analisis Deskriptif Variabel .....	68
4.3 Hasil Pengujian Hipotesis .....	92
<b>BAB V PEMBAHASAN HASIL</b> .....	<b>95</b>
5.1 Pembahasan.....	95
5.2 Implikasi Hasil .....	99
5.3 Keterbatasan Penelitian.....	103
<b>BAB VI PENUTUP</b> .....	<b>105</b>
6.1 Kesimpulan .....	105
6.2 Saran .....	106
1. Saran Akademis.....	106

2. Saran Praktis ..... 107

**DAFTAR PUSTAKA .....**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Spesifikasi Teknis Bangunan.....	5
Tabel 1.2 Daftar Harga Rumah.....	5
Tabel 1.3 Data Penjualan Rumah.....	8
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	38
Tabel 3.1 Devinisi Operasional Variabel Kualitas Produk.....	54
Tabel 3.2 Devinisi Operasional Variabel Harga.....	55
Tabel 3.3 Devinisi Operasional Variabel Lokasi.....	55
Tabel 3.4 Devinisi Operasional Variabel Promosi.....	56
Tabel 3.5 Devinisi Operasional Variabel Keputusan Pembelian.....	57
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	65
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Jenis Kelamin.....	66
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Pendidikan Terakhir.....	66
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Status Perkawinan.....	67
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Pendapatan.....	67
Tabel 4.6 Statistik Deskriptif Variabel Kualitas Produk.....	68
Tabel 4.7 Statistik Deskriptif Variabel Harga.....	71
Tabel 4.8 Statistik Deskriptif Variabel Lokasi.....	73
Tabel 4.9 Statistik Deskriptif Variabel Promosi.....	76
Tabel 4.10 Statistik Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian.....	78
Tabel 4.11 Nilai <i>Factor Loading</i> .....	81
Tabel 4.12 Nilai <i>Cros Loading</i> .....	83
Tabel 4.13 Nilai <i>Composite Reliability</i> .....	84
Tabel 4.14 Nilai <i>Cronbach's Alpha</i> .....	86
Tabel 4.15 Nilai <i>Average Variance Extracted</i> .....	87
Tabel 4.16 Nilai <i>Laten Variable Corelation</i> .....	87
Tabel 4.17 Nilai <i>Fernell Larcker Criterion</i> .....	88
Tabel 4.18 Nilai <i>R-Square</i> .....	91
Tabel 4.19 Nilai <i>Path Coefficients Bootstrapping</i> .....	92

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Penelitian .....	49
Gambar 4.1 Model 1 <i>Outer Model</i> .....	82
Gambar 4.2 Diagram Nilai <i>Composite Reliability</i> .....	85
Gambar 4.3 Diagram Nilai <i>Cronbach's Alpha</i> .....	86
Gambar 4.4 Diagram Nilai <i>Average Variance Extracted (AVE)</i> .....	87
Gambar 4.5 Model 2 <i>Outer Model</i> .....	89
Gambar 4.6 Model <i>Inner Model</i> .....	89