

## ANALISIS PENGARUH FASILITAS DAN HARGA TERHADAP LOYALITAS PENGHUNI RUMAH KOS-KOSAN (STUDI KASUS: RIDHO RIZKY DI PERUMAHAN DARUSSALAM)

**Suci Rahmadani \*<sup>1</sup>**

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek  
Bukittinggi, Indonesia  
[shuchirahma22@gmail.com](mailto:shuchirahma22@gmail.com)

**Sandra Dewi**

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek  
Bukittinggi, Indonesia  
[sandradewibkt@gmail.com](mailto:sandradewibkt@gmail.com)

### **Abstract**

*This study was conducted to analyze and determine the effect of facilities and prices on customer loyalty of boarding house service businesses. Using quantitative descriptive methods, primary and secondary data as data sources. Using the total sampling technique method, so that all boarding house residents as a population are used as samples. For data collection, observation and questionnaire distribution were carried out. Data processing techniques use quality tests, classical assumption tests and hypothesis tests. to analyze data using descriptive analysis and multiple linear regression analysis using the SPSS 26 program. The results obtained from multiple linear regression analysis  $Y = -0.153 + 0.576X_1 + 0.412X_2$ . This is evidenced by the t test, which shows that the variable value of facilities has a significant positive influence on the loyalty of boarding house residents, with the t-value calculated  $> t$  table which is  $11.725 > 1.998$  so that it can be declared  $H_a$  accepted. The price variable has a significant positive influence on loyalty which can be shown by the value of t calculated  $> t$  table which is  $11.309 > 1.778$ , it can be stated that  $H_a$  is received. The test shows that facilities and prices partially have a significant effect on loyalty with the value of f calculated  $> f$  table which is  $88.372 > 3.14$ . With the value of the coefficient of determination, it shows that the effect of facilities and prices on the loyalty of boarding house residents is 0.701. From the findings conducted by statistical testing of facilities and prices on loyalty has a strong contribution indication of 70.1% which affects loyalty.*

**Keywords:** Facilities, Price, Customer Loyalty.

---

<sup>1</sup> Coresponding author

### Abstrak

Riset ini dicoba buat menganalisis serta mengenali pengaruh Fasilitas serta harga kepada loyalitas klien upaya pelayanan kos- kosan. Memakai tata cara deskriptif kuantitatif, informasi pokok serta inferior selaku sumber informasi. Memakai tata cara metode keseluruhan sampling, alhasil semua penunggu rumah kos selaku populasi dijadikan selaku ilustrasi. Buat pengumpulan informasi dicoba pemantauan serta pengebaran angket. Metode pengerjaan informasi memakai percobaan mutu, percobaan anggapan klasik dan percobaan anggapan. buat menganalisis informasi memakai analisis deskriptif serta analisis regresi linear berganda dengan menggunakan program SPSS 26. Hasil riset yang didapat dari analisis regresi linear berganda  $Y = -0,153 + 0,576X_1 + 0,412X_2$ . Perihal ini dibuktikan oleh percobaan  $t$ , yang membuktikan kalau angka elastis fasilitas mempunyai pengaruh penting positif kepada loyalitas penunggu rumah kos, dengan angka  $t$  hitung  $> t$  tabel ialah 11,725  $> 1,998$  alhasil bisa diklaim  $H_a$  diperoleh. Elastis harga mempunyai pengaruh penting positif kepada loyalitas yang bisa ditunjukkan dengan angka  $t$  hitung  $> t$  tabel ialah 11,309  $> 1,778$ , bisa diklaim kalau  $H_a$  di dapat. Percobaan membuktikan kalau fasilitas serta harga dengan cara parsial mempengaruhi penting kepada loyalitas dengan angka  $f$  hitung  $> f$  tabel ialah 88,37  $> 23,14$ . Dengan angka koefisien pemastian membuktikan kalau pengaruh fasilitas serta harga kepada loyalitas penunggu kos sebesar 0,701. Dari hasil penemuan yang dicoba dengan pengtesan statistic fasilitas serta harga kepada loyalitas mempunyai gejala konstribusi yang kokoh ialah 70,1% yang pengaruhi loyalitas.

**Kata Kunci :** Fasilitas; Harga; Loyalitas Pelanggan.

### PENDAHULUAN

Pendidikan berfungsi sangat berarti dalam meningkatkan sumber daya manusia yang profesional serta bermutu. Beraneka ragam usaha yang dicoba penguasa buat meningkatkan mutu pendidikan di Indonesia. Wujud pengembangan keahlian, tindakan, dan intelektual supaya jadi manusia yang bermoral agung, pintar serta ahli. Pendidikan pula selaku penganjur perkembangan ekonomi serta sosial warga, serta selaku usaha filterisasi di era- globalisasi adat asing yang terus menjadi gempar bertumbuh dikala ini. Perihal ini direalisasikan oleh warga dalam wujud mendirikan lembaga, badan ataupun institusi yang terhambur dinusantara. Kota Bukittinggi ialah salah satunya, yang menawarkan beraneka ragam aspek ilmu pembelajaran yang direalisasikan dalam bermacam berbagai lembaga, badan serta akademi besar.

Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi ialah alihan wujud dari Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi ialah salah satu akademi besar yang lumayan banyak peminatnya. Tiap tahun ribuan calon mahasiswa tiba buat meneruskan pembelajaran. Perihal ini bawa pengaruh positif untuk warga yang terletak di sekitar area kampus. Sebab dengan meningkat banyaknya mahasiswa hendak membuat permohonan

hendak keinginan terus menjadi bertambah di sekitar area kampus. Bagus keinginan benda ataupun pelayanan, alhasil berpengaruh positif kepada perekonomian warga dekat.

Beragam upaya ataupun bidang usaha mempunyai kesempatan besar yang lumayan menjanjikan. Peluang ini digunakan dengan amat bagus oleh warga setempat, perihal ini teruji dengan banyaknya kedai- kedai ataupun gerai- gerai yang terhambur dikawasan dekat kampus. Upaya yang di jalan pula bermacam- macam mulai dari kuliner, pelayanan gambar copy, pelayanan laundry sampai keinginan benda setiap hari. Sasaran penjualan bukan cuma warga saja tetapi para mahasiswa, dosen, sampai pegawai serta karyawan kampus. Salah satu upaya yang diatur beberapa warga didekat area kampus merupakan bidang usaha pelayanan sewa rumah kontrakan ataupun kos.

Upaya pelayanan sewa rumah kos ialah upaya penyediaan pelayanan hotel ataupun tempat bermukim sedangkan, yang terdiri dari sebagian kamar dalam satu gedung ataupun bangunan, dengan pembayaran biasanya dicoba perbulan sampai perenam bulan. Factor penting yang jadi alibi mahasiswa dalam memilah rumah kos merupakan kenyamanan. Dalam Hukum Proteksi Pelanggan menarangkan mengenai hak pelanggan ataupun klien antara lain hak atas kenyamanan, keamanan, serta keamanan dalam konsumsi sesuatu benda ataupun pelayanan, hak buat memilah benda ataupun pelayanan dan memperoleh benda ataupun pelayanan itu dengan situasi serta agunan, hak buat menganggap ataupun dilayani dengan tidak deskriminatif, hak buat memperoleh ubah cedera berbentuk ganti rugi apabila benda ataupun pelayanan yang diperoleh tidak cocok begitu juga mestinya.

Buat mendukung kenyamanan untuk calon penunggu rumah kos- kosan tidak cuma mencermati area dekat rumah kos, tetapi pula sediakan bermacam berbagai fasilitas. Semacam isi kamar kos dengan fasilitas tempat tidur, lemari, kamar mandi, dapur biasa, listrik, air dan wifi. Perkakas yang diadakan pengaruhi harga yang ditawarkan pada calon penunggu rumah kos. oleh karena itu banyak para pemilik upaya rumah kos serta kontrakan bersaing serta bersaing buat membagikan mutu yang terbaik buat menarik atensi calon penunggu. Harga jadi factor yang sangat sensitive untuk calon penunggu rumah kos, selaku estimasi ataupun juga analogi dengan kompetitor saat sebelum menyudahi memakai pelayanan sewa tempat kost.

Kejadian yang kerap terjalin sebenarnya banyak penunggu rumah kos khususnya mahasiswa yang memutuskan buat berpindah- pindah. Ini dipengaruhi oleh sebagian factor permasalahan yang kerap terjalin kala klien sudah menyudahi buat memakai pelayanan sewa tempat kost. Kasus itu semacam fasilitas yang sudah diadakan oleh pemilik upaya pelayanan rumah kos tidak berperan begitu juga mestinya, keamanan yang kurang aman, sampai interaksi social yang terangkai dampingi sesama tidak serasi.

Dengan begitu, butuh manajemen pengurusan upaya rumah kos buat memikirkan fasilitas serta harga buat memperoleh tingkatan loyalitas yang besar dari klien. Dan buat mengenali gimana komitmen klien bertahan dengan cara mendalam buat senantiasa berlangganan balik ataupun melaksanakan pembelian ataupun konsumsi balik pelayanan tersaring dengan cara tidak berubah- ubah pada waktu yang hendak tiba.

Bersumber pada penjelasan kerangka balik diatas pengarang terpikat buat melaksanakan riset lebih lanjut serta menuangkannya dalam wujud harian dengan kepala karangan **Pengaruh Fasilitas Dan Harga Terhadap Loyalitas Penghuni Rumah Kos-Kosan (Studi Kasus : Ridho Risky Di Perumahan Darussalam).**

## **METODE PENELITIAN**

Pada riset ini periset memakai tata cara riset deskriptif kuantitatif merupakan sesuatu metode yang bermaksud buat membuat cerminan ataupun deskriptif mengenai sesuatu kondisi dengan cara adil yang memakai nilai, mulai dari pengumpulan informasi, pengertian kepada informasi itu dan performa serta hasilnya. Tata cara kuantitatif merupakan tata cara riset yang berdasarkan pada metafisika positivisme, di manfaatkan buat mempelajari pada populasi serta ilustrasi khusus, pengumpulan informasi memakai instrument riset, analisis informasi bertabiat kuantitatif atau statistik dengan tujuan buat mencoba anggapan yang sudah diresmikan. Tipe serta sumber informasi yang periset manfaatkan dalam pengumpulan informasi ialah pokok serta informasi inferior. Yang di dapat periset dengan cara langsung dari responden. Dengan memakai metode keseluruhan sampling, metode keseluruhan sampling merupakan metode pengumpulan ilustrasi dimana hitung ilustrasi serupa dengan populasi. Dan Metode pengerjaan informasi memakai percobaan mutu, percobaan anggapan klasik dan percobaan anggapan. buat menganalisis informasi memakai analisis deskriptif serta analisis regresi linear berganda dengan menggunakan program SPSS 26.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Upaya rumah kos Ridho Rizky berasal dari pindahnya kampus UIN Sjech Meter Djamil Djambek ke Genangan Putih pada tahun 2007 serta jadi kampus II. Pada dikala itu UIN Sjech Meter Djamil Djambek sedang berkedudukan STAIN. Upaya rumah kos Ridho Rizky awal kali berakhir dibentuk pada dini tahun 2008, yang terdiri dari 4( 4) kamar. Sebab tanah yang dipakai buat pembangunan ialah zona persawahan, pada dikala itu timbulnya hambatan keinginan hendak air bersih. Buat menanggulangi permasalahan itu memilih upaya rumah kos Ridho Rizky membuat kolam selaku media filtrasi air untuk penuhi keinginan penunggu rumah kos. Bersamaan meningkat banyaknya mahasiswa pula tingkatkan keinginan hendak tempat bermukim. Pada tahun 2013 pembangunan rumah

kost Ridho Rizky di imbuh balik 8 kamar, dilanjutkan pada tahun 2014 jadi 16 kamar. Dan akumulasi sebagian fasilitas semacam tempat parkir motor, penambahan kamar mandi, wifi, sampai kompor gas.

Untuk bapak Erwin Sukri berlaku seperti pemilik upaya pelayanan sewa kos- kosan, berbisnis bukan cuma hanya buat mencari profit ataupun keuntungan, tetapi terdapat faktor faedah dampingi sesama. Dengan melaksanakan bidang usaha upaya pelayanan sewa dengan cara tidak bapak Erwin Sukri pula mempraktikkan amal berbentuk keringan untuk penunggu rumah kos buat melunasi duit kos, bagus berupa discount ataupun juga berikan duit bantuan anak yatim, untuk penunggu atau mahasiswa kost yatim piatu.

Karakter dalam riset ini ialah penunggu rumah kos Ridho Rizky yang memilah memilah pelayan rumah kost yang bisa diamati bersumber pada baya, tipe kemaluan serta profesi. Pengelompokan ini dicoba pada responden dalam riset ini bermaksud buat mengenali lebih nyata serta dengan cara cermat hal cerminan responden selaku subjek riset. Bersumber pada dari informasi yang sudah di dapat, hingga hasil karakter responden bersumber pada baya dalam riset ini selaku selanjutnya:

**Tabel 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur**

|       |    | Umur          |         |                  |                    |
|-------|----|---------------|---------|------------------|--------------------|
|       |    | Frequenc<br>y | Percent | Valid<br>Percent | Cumulative Percent |
| Valid | 18 | 2             | 3.0     | 3.0              | 3.0                |
|       | 19 | 14            | 21.2    | 21.2             | 24.2               |
|       | 20 | 9             | 13.6    | 13.6             | 37.9               |
|       | 21 | 8             | 12.1    | 12.1             | 50.0               |
|       | 22 | 13            | 19.7    | 19.7             | 69.7               |
|       | 23 | 8             | 12.1    | 12.1             | 81.8               |
|       | 24 | 7             | 10.6    | 10.6             | 92.4               |
|       | 25 | 2             | 3.0     | 3.0              | 95.5               |
|       | 26 | 2             | 3.0     | 3.0              | 98.5               |
|       | 27 | 1             | 1.5     | 1.5              | 100.0              |
| Total |    | 66            | 100.0   | 100.0            |                    |

Sumber : Data Primer Diolah Dengan SPSS 26,2023

Bersumber pada tabel di atas bisa dimengerti kalau terdapat sekita 66 orang yang memilah buat memakai pelayanan sewa rumah kos- kosan Ridho Rizky dengan bentang baya dari 18 tahun hingga 27 tahun. Buat responden yang berumur 18 tahun ada 3, 0%, responden yang berumur 19 tahun berkisar 21, 2%, responden yang berumur 20 tahun dekat 13, 6%, responden yang berumur 21 tahun ada 12, 1%, responden yang berumur 22

tahun ada 19, 7%, responden yang berumur 23 tahun dekat 12, 1%, responden yang berumur 24 tahun ada 10, 6%, reaksi yang berumur 25 tahun dekat 3, 0%, responden yang berumur 26 tahun dekat 3, 0%, serta responden yang berumur 27 tahun ada 1, 5%.

Bersumber pada informasi yang sudah diolah hingga didapat pedaran informasi responden bersumber pada tipe kemaluan dalam riset ini bisa diamati selaku berikut:

**Tabel 2. Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin**

| Jenis Kelamin |               |               |             |                  |                        |
|---------------|---------------|---------------|-------------|------------------|------------------------|
|               |               | Freque<br>ncy | Perce<br>nt | Valid<br>Percent | Cumulativ<br>e Percent |
| Valid         | Perempu<br>an | 66            | 100.0       | 100.0            | 100.0                  |

Sumber : Data Primer Diolah Dengan SPSS 26,2023

Dari tabel 4 di atas bisa di pahami kalau 100% penunggu rumah kos Ridho Rizky di tempati oleh wanita.

Bersumber pada informasi yang sudah diolah hingga didapat pedaran informasi responden bersumber pada profesi dalam riset ini bisa diamati selaku berikt:

**Tabel 3. Karakteristik Berdasarkan Pekerjaan**

| Pekerjaan |               |               |             |                  |                        |
|-----------|---------------|---------------|-------------|------------------|------------------------|
|           |               | Frequen<br>cy | Perce<br>nt | Valid<br>Percent | Cumulativ<br>e Percent |
| Valid     | Karyawa<br>n  | 6             | 9.1         | 9.1              | 9.1                    |
|           | Mahasis<br>wa | 60            | 90.9        | 90.9             | 100.0                  |
|           | Total         | 66            | 100.0       | 100.0            |                        |

Sumber : Data Primer Diolah Dengan SPSS 26,2023

Dari tabel 4. 3 diatas bisa di pahami kalau karakter responden bersumber pada profesi ada 2 tipe, ialah; pegawai 9, 1% ataupun dekat 6 orang selaku pegawai, serta mahasiswa ada 90, 9% ataupun dekat 60 orang.

**Tabel 4. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda**

| Coefficients <sup>a</sup> |                                |                              |   |      |
|---------------------------|--------------------------------|------------------------------|---|------|
| Model                     | Unstandardized<br>Coefficients | Standardized<br>Coefficients | T | Sig. |

|                                      | B     | Std. Error | Beta |       |      |
|--------------------------------------|-------|------------|------|-------|------|
| (Constant)                           | -.153 | 3.543      |      | -.043 | .966 |
| Fasilitas (X1)                       | .576  | .155       | .459 | 3.717 | .000 |
| Harga (X2)                           | .412  | .122       | .416 | 3.367 | .001 |
| a. Dependent Variable: Loyalitas (Y) |       |            |      |       |      |

Sumber : Data Primer Diaoalah Dengan SPSS 26,2023

Dari tabel 4. diatas bisa dimengerti kalau angka a sebesar- 0, 153 ialah konstanta ataupun kondisi dikala variable loyalitas pelanggan belum dipengaruhi oleh variable yang lain ialah variable Fasilitas( X1) serta Harga( X2). Bila variable bebas tidak terdapat hingga variable Loyalitas penunggu rumah kost( Y) tidak hadapi pergantian. B1 ialah angka koefisien regresi X1 sebesar 0, 576, membuktikan kalau variable Fasilitas( X1) memiliki pengaruh yang positif kepada Loyalitas penunggu rumah kost. Maksudnya kalau tiap ekskalasi 1 dasar variable Fasilitas. Hingga hendak pengaruhi Fasilitas( X1) sebesar 0, 576, dengan anggapan kalau variable lain tidak diawasi dalam riset ini. Nialai koefisien regresi X2( B2) sebesar 0, 412 membuktikan kalau variable Harga( X2) memiliki pengaruh positif kepada Loyalitas penunggu rumah kost( Y). maksudnya kalau tiap ekskalasi dasar variable Harga( X2) hingga hendak pengaruhi sebesar 0, 412, dengan anggapan kalau variable lain tidak diawasi dalam riset ini.

Sesuatu instrumen dibilang asi bila angka  $r_{hitung} < r_{table}$ , demikian juga kebalikannya. Bila  $r_{hitung} > r_{table}$  hingga instrument itu bisa diklaim tidak asi. Hasil dari percobaan keabsahan dalam riset ini bisa di merangkup selaku berikut;

**Tabel 5. Hasil Uji Validitas**

| Variabel  | Item Pernyataan | Corrected Item-Total Correlation | r Tabel | Keterangan |
|-----------|-----------------|----------------------------------|---------|------------|
| Loyalitas | Y1              | 0,668                            | 0,2024  | Valid      |
|           | Y2              | 0,608                            | 0,2024  | Valid      |
|           | Y3              | 0,648                            | 0,2024  | Valid      |
|           | Y4              | 0,737                            | 0,2024  | Valid      |
|           | Y5              | 0,798                            | 0,2024  | Valid      |
|           | Y6              | 0,251                            | 0,2024  | Valid      |
|           | Y7              | 0,847                            | 0,2024  | Valid      |
|           | Y8              | 0,682                            | 0,2024  | Valid      |
|           | Y9              | 0,649                            | 0,2024  | Valid      |
|           | Y10             | 0,684                            | 0,2024  | Valid      |
| Fasilitas | X1.1            | 0,634                            | 0,2024  | Valid      |
|           | X1.2            | 0,326                            | 0,2024  | Valid      |

|       |       |       |        |       |
|-------|-------|-------|--------|-------|
|       | X1.3  | 0,714 | 0,2024 | Valid |
|       | X1.4  | 0,668 | 0,2024 | Valid |
|       | X1.5  | 0,397 | 0,2024 | Valid |
|       | X1.6  | 0,493 | 0,2024 | Valid |
|       | X1.7  | 0,447 | 0,2024 | Valid |
|       | X1.8  | 0,719 | 0,2024 | Valid |
|       | X1.9  | 0,579 | 0,2024 | Valid |
|       | X1.10 | 0,586 | 0,2024 | Valid |
| Harga | X2.1  | 0,707 | 0,2024 | Valid |
|       | X2.2  | 0,686 | 0,2024 | Valid |
|       | X2.3  | 0,772 | 0,2024 | Valid |
|       | X2.4  | 0,781 | 0,2024 | Valid |
|       | X2.5  | 0,794 | 0,2024 | Valid |
|       | X2.6  | 0,657 | 0,2024 | Valid |
|       | X2.7  | 0,446 | 0,2024 | Valid |
|       | X2.8  | 0,795 | 0,2024 | Valid |
|       | X2.9  | 0,798 | 0,2024 | Valid |
|       | X2.10 | 0,799 | 0,2024 | Valid |

Sumber : Data Primer Yang Diolah Dengan SPSS 26,2023

Bersumber pada tabel 5. diatas bisa dipaparkan kalau angka tiap item- item statment mempunyai angka r hitung < r tabel ialah 0, 2024. Maksudnya kalau semua item- item statment yang terdapat dalam angket riset bisa dinyatakan asi.

Percobaan reliabilitas terbilang reliabel bila cronbach alpha angka batasan( 0, 005). Hasil dari percobaan reliabilitas bisa diamati pada tabel dibawah;

**Tabel 6. Hasil Uji Reliabilitas**

| Variabel  | Nilai Cronbach Alpha | Nilai Batas Minimum | Keterangan |
|-----------|----------------------|---------------------|------------|
| Fasilitas | 0,732                | 0,05                | Reliable   |
| Harga     | 0,899                | 0,05                | Reliable   |
| Loyalitas | 0,854                | 0,05                | Reliable   |

Sumber : Data Primer Yang Diolah Dengan SPSS 26,2023.

Dari tabel 6. diatas didapat data kalau angka cronbach alpha pada tiap- tiap variable Fasilitas( X1) 0, 732 > 0, 05, elastis Harga( X2) 0, 899 > 0, 05, serta elastis Loyalitas( Y) ialah 0, 854 > 0, 05. Dengan begitu bisa diklaim kalau tiap- tiap elastis bisa terbilang Asi.

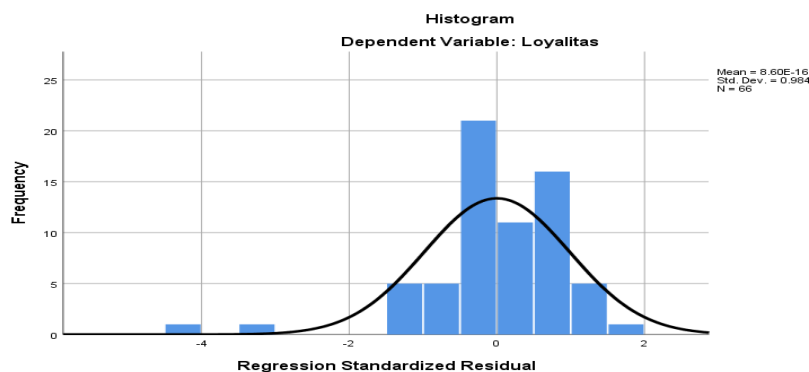
Percobaan normalitas ialah pengujian mengenai wajar ataupun tidaknya sesuatu penyaluran informasi kepada angka residual. Pengujian normalitas memakai analisis diagram serta analisis statistic, berbentuk P- P Alur dengan percobaan statistic one-sample Kolmogorov-smirnov test. Dengan derajat signifikasi 0,05.

**Tabel 7. Hasil Uji Normalitas**

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test |                |                         |
|------------------------------------|----------------|-------------------------|
|                                    |                | Unstandardized Residual |
| N                                  |                | 66                      |
| Normal Parameters <sup>a,b</sup>   | Mean           | .0000000                |
|                                    | Std. Deviation | 2.81315391              |
| Most Extreme Differences           | Absolute       | .144                    |
|                                    | Positive       | .080                    |
|                                    | Negative       | -.144                   |
| Test Statistic                     |                | .144                    |
| Exact Sig. (2-tailed)              |                | .119                    |
| Point Probability                  |                | .000                    |

Sumber : Data Primer Yang Diolah Dengan SPSS 26,2023

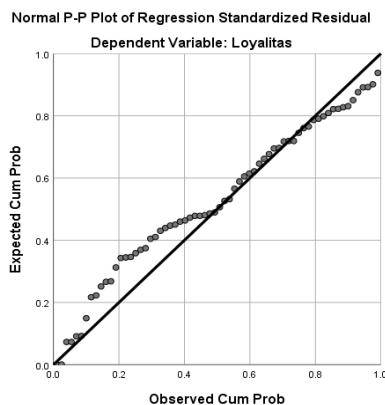
Dari tabel 7. diatas didapat residual Exact Sig.( 2- tailed) hasil analisis regresi kebolehjadian 0,119>0,05 dengan begitu bisa diklaim kalau informasi terdistribusi wajar.



**Gambar 1.** Uji normalitas dengan histogram

Grafik Histogram pada **gambar 1.** diatas membuktikan pola penyaluran yang tidak melenceng ke kanan ataupun kekiri, dengan begitu angka residualnya membuktikan pola penyaluran wajar. Percobaan normalitas informasi pula bisa memakai Diagram Probability Alur yang menyamakan penyaluran tertimbun serta penyaluran wajar. Pada lukisan 2.

dibawah, bisa dimengerti kalau diagram P- Plot ada titik- titik yang menabur disekitar garis diagonal, dengan begitu bisa bilang kalau bentuk regresi penuh anggapan normalitas.



**Gambar 2.** Hasil uji normalitas dengan grafik P-plot

Percobaan multikolinearitas ialah buat mencoba apakah bentuk regresi di temui terdapatnya ikatan antara elastis leluasa( bebas). multikolinearitas bisa diamati dari angka tolerance serta angka versi inflation factor( VIF).

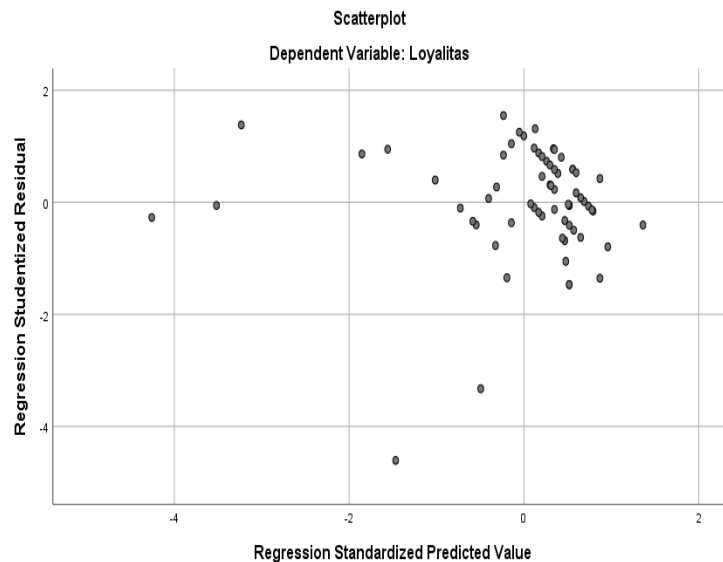
**Tabel 8. Hasil Uji Multikolinearitas**

| Coefficients <sup>a</sup> |            |                             |            |                           |       |      |                         |       |
|---------------------------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|-------|
| Model                     |            | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | T     | Sig. | Collinearity Statistics |       |
|                           |            | B                           | Std. Error | Beta                      |       |      | Tolerance               | VIF   |
| 1                         | (Constant) | -1.420                      | 3.406      |                           | -.417 | .678 |                         |       |
|                           | Fasilitas  | .613                        | .149       | .477                      | 4.118 | .000 | .311                    | 3.219 |
|                           | Harga      | .427                        | .118       | .420                      | 3.627 | .001 | .311                    | 3.219 |

a. Dependent Variable: Loyalitas

Sumber : Data Promer Di Olah Dengan SPSS 26,2023

Dari **tabel 8.** diatas bisa dimengerti kalau angka tolerance dari keduad elastis leluasa( elastis Fasalitas serta variael harga= 0, 311)>0, 10 serta variance inflation factor( VIF)<10. Hingga bisa dimaksud kalau tidak ada multikolinearitas antara elastis independent. Bentuk regresi yang bagus ialah bentuk regresi yang tidak terjalin heterokedastisitas.



**Gambar 3.** Hasil uji normalitas dengan grafik P-plot

Dari **gambar 3.** diatas, bisa diamati kalau diagram scatter alur tidak membuat pola yang nyata. Di mana ada sehitung titik- titik yang menabur diatas serta dibawah angka 0 pada sumbu Y. perihal ini menarangkan kalau bentuk regresi tidak hadapi heteroskedastisitas.

Jika nilai  $\text{sig} < 0,05$  atau nilai  $f \text{ hitung} > \text{dari nilai } f \text{ tabel}$ . Maka terdapat penengaruh secara simultan antara variabel *independen* dengan variabel *dependen*.

**Tabel 9.** Hasil Uji Signifikasi Simultan

| ANOVA <sup>a</sup>                          |                |    |             |        |                   |
|---------------------------------------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| Model                                       | Sum of Squares | Df | Mean Square | F      | Sig.              |
| Regression                                  | 1443.131       | 2  | 721.566     | 88.372 | .000 <sup>b</sup> |
| Residual                                    | 514.399        | 63 | 8.165       |        |                   |
| Total                                       | 1957.530       | 65 |             |        |                   |
| a. Dependent Variable: Totally              |                |    |             |        |                   |
| b. Predictors: (Constant), Totalx2, Totalx1 |                |    |             |        |                   |

Sumber : Data Primer Yang Diolah Dengan SPSS 26,2023

Dari **tabel 9.** bisa dikenal kalau angka penting buat fasalitas( X1) serta harga( X2) kepada loyalitas penunggu rumah kos( Y) merupakan sebesar  $0,00 < 0,05$  serta  $f_{\text{hitung}} > f_{\text{tabel}}$ . Perihal ini meyakinkan kalau  $H_0$  ditolak  $H_a$  diperoleh. Maksudnya ada pengaruh Fasalitas( X1) serta Harga( X2) kepada loyalitas penunggu rumah kost( Y) dengan cara Penting.

Nilai  $Sign < 0,05$  ,dimana  $t \text{ hitung} > \text{nilai } t \text{ table}$ . Untuk memperoleh nilai  $t \text{ table}$  maka digunakan rumus berikut;

$$T \text{ table} = t(a/2 ; n-k-1)$$

Sehingga;

$$\begin{aligned} T \text{ tabel} &= t(0,05/2 ; 66 - k -1) \\ &= 0,025 ; 63 \\ &= 1,99834 \end{aligned}$$

Variabel fasilitas ( $X_1$ ) terhadap loyalitas penghuni rumah kost ( $Y$ )

**Tabel 10. Hasil Uji Signifikasi Secara Parsial**

| Coefficients <sup>a</sup> |            |                             |            |                           |        |      |
|---------------------------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| Model                     |            | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | T      | Sig. |
|                           |            | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      |
| 1                         | (Constant) | -1.609                      | 3.715      |                           | -.433  | .666 |
|                           | Fasilitas  | 1.061                       | .091       | .826                      | 11.725 | .000 |

a. Dependent Variable: Loyalitas

Sumber: Data Primer Diolah Dengan SPSS 26,2023

Dari **tabel 10.** diatas bisa dimengerti kalau akuisisi hari percobaan  $t$ ( dengan cara parsial) membuktikan kalau angka signifikasi pengaruh fasalitas(  $X_1$ ) kepada loyalitas penunggu rumah kost(  $Y$ ) merupakan  $0,000 < 0,05$  serta angka  $t \text{ hitung} > \text{angka } t \text{ table}$  ialah  $11,725 > 1,99834$ , hingga  $H_0$ 1 ditolak serta  $H_a$ 1 diperoleh. Maksudnya ada pengaruh fasalitas(  $X_1$ ) kepada loyalitas penunggu rumah kost(  $Y$ ) dengan cara Penting.

Variable Harga ( $X_2$ ) terhadap Loyalitas Konsumen Penghuni Rumah Kost ( $Y$ ).

**Tabel 11. Hasil Uji T**

| Coefficients <sup>a</sup> |            |                             |            |                           |        |      |
|---------------------------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| Model                     |            | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | T      | Sig. |
|                           |            | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      |
| 1                         | (Constant) | 6.532                       | 3.135      |                           | 2.083  | .041 |
|                           | Harga      | .830                        | .073       | .816                      | 11.309 | .000 |

a. Dependent Variable: Loyalitas

Sumber : Data Primer Diolah Dengan SPSS 26,2023

Cocok dengan table 4. 11 bisa dimengerti kalau akuisisi hasil percobaan t( dengan cara parsial) membuktikan kalau angka signifikasi pengaruh Harga( X2) kepada Loyalitas penunggu rumah kots( Y) merupakan  $0,00 < 0,05$  serta angka t hitung > angka t table ialah  $11,309 > 1,77834$ , hingga  $H_0$  ditolak serta  $H_a$  diperoleh. Maksudnya ada pengaruh Harga( X2) kepada Loyalitas penunggu rumah kost( Y) dengan cara penting.

Percobaan koefisien pemastian ialah buat mengukur tingkatan alterasi pergantian elastis bebas kepada elastis dependent. Terus menjadi besar angka  $R^2$  berarti semakin bagus bentuk perkiraan penelitian.

**Tabel 12. Hasil uji koefisien determinasi ( $R^2$ )**

| Model Summary                                         |                   |          |                   |                            |
|-------------------------------------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| Model                                                 | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1                                                     | .837 <sup>a</sup> | .701     | .692              | 2.97270                    |
| a. Predictors: (Constant), Harga (X2), Fasilitas (X1) |                   |          |                   |                            |

Sumber : Data Primer Diolah Dengan Spss 26,2023

Berdasarkan **table 12.** dipengaruhi angka koefisien R Square(  $R^2$ ) sebesar 0,701 ataupun 70,1%. Jadi bisa didapat kesimpulan kalau besaran pengaruh variable Fasilitas kepada Loyalitas penunggu rumah kost sebesar 0,701% atau (70,1%).

Fasilitas ialah seluruh suatu yang bisa memudahkan dan memperlancar dalam penerapan sesuatu upaya bagus itu berbentuk raga ataupun juga berbentuk duit. Penyediaan fasilitas yang mencukupi amat berarti tidak hanya buat menarik atensi para pelanggan atau klien. Terlebih dalam melaksanakan upaya yang beranjak dibidang pelayanan semacam upaya pelayanan rumah kost, kepuasan pelanggan atau penunggu rumah kos ialah tujuan penting. Pada dasarnya tiap pelanggan mau mencari kenyamanan sepanjang cara dalam penerapan layanan pelayanan hendak lebih merasa aman apabila fasilitas yang diadakan oleh owner upaya kost komplit. Bila kepuasan klien sudah tercapai hendak timbul yang namanya loyalitas klien. Dari tabel 10. diatas bisa dimengerti kalau akuisisi hari percobaan t( dengan cara pasial) membuktikan kalau angka signifikasi pengaruh fasilitas( X1) kepada loyalitas penunggu rumah kost( Y) merupakan  $0,000 < 0,05$  serta angka t hitung > angka t table ialah  $11,72 > 1,99834$ , hingga  $H_0$  ditolak serta  $H_a$  diperoleh. Maksudnya ada pengaruh fasilitas( X1) kepada loyalitas penunggu rumah kost( Y) dengan cara Penting.

Hasil riset ini cocok dengan riset terdahulu yang dicoba oleh Efrai Eing( 2019)“ pengaruh harga, fasilitas serta mutu jasa kepada loyalitas klien dengan kepuasan pelanggan selaku elastis perantara” dengan berkata kalau fasilitas pengaruhi loyalitas klien. Riset ini membagikan fakta kalau fasilitas yang diadakan selaku cagak dalam kegiatan untuk mahasiswa sepanjang mempati ataupun memakai pelayanan sewa rumah kost sepanjang melaksanakan era riset pembelajaran. Perihal ini pula bisa diamati disetiap upaya pelayanan rumah kost sediakan fasilitas semacam tempat tidur, dapur, tempat parkir, ruang pengunjung outdoor, kamar mandi luar, kamar mandi dalam, listrik, air dan fasilitas bonus wifi.

Harga ialah sehitung duit yang diberatkan atas benda ataupun pelayanan, ataupun hitung dari angka yang diganti pelanggan atas khasiat sebab menggunakan produk ataupun pelayanan. Duit ialah faktor berarti dalam melaksanakan upaya tidak hanya selaku pemasukan, duit pula selaku pembiaya pengeluaran. Dari tabel 11. diatas bisa dimengerti kalau akuisisi hasil percobaan t( dengan cara parsial) membuktikan kalau angka signifikasi pengaruh Harga( X<sub>2</sub>) kepada Loyalitas penunggu rumah kost( Y) merupakan  $0,00 < 0,05$  serta angka t hitung > angka t table ialah  $11,309 > 1,77834$ , hingga H<sub>02</sub> ditolak serta H<sub>a2</sub> diperoleh. Maksudnya ada pengaruh Harga( X<sub>2</sub>) kepada Loyalitas penunggu rumah kost( Y) dengan cara penting. Hasil riset ini cocok dengan riset terdahulu yang dicoba oleh intan rizky Amanda( 2017)“ pengaruh advertensi, harga serta jasa kepada loyalitas klien londry” dengan melaporkan kalau elastis harga pengaruhi loyalitas klien. Dengan riset ini, dapat membagikan fakta kalau harga yang diserahkan ataupun yang di tawarkan oleh owner rumah kos amat pengaruhi ketetapan, kepuasan hinggakan loyalitas klien kepada pelayanan yang hendak dipakai.

Hasil riset pengaruh fasilitas serta harga kepada loyalitas klien dibantu oleh riset terdahulu yang dicoba oleh riset Hafifah Rasti( 2015)“ Pengaruh Area, Harga, Fasilitas, Serta Golongan Rujukan kepada Ketetapan Pelanggan Dalam Memilah Pelayanan Rumah Kos Dikawasan Liamu Manis Serta Asli( Riset Pada Mahasiswa S1 Universitas Andalas)“. Serta riset yang dicoba oleh Efrai Eing( 2019)“ Pengaruh Harga, Fasilitas Serta Mutu Jasa kepada Loyalitas Klien Dengan Kepuasan Klien Selaku Elastis Perantara”. Berkata kalau fasilitas serta harga mempengaruhi kepada loyalitas klien. Dari tabel 9. bisa dikenal kalau angka penting buat fasilitas( X<sub>1</sub>) serta harga( X<sub>2</sub>) kepada loyalitas penunggu rumah kos( Y) merupakan sebesar  $0,00 < 0,05$  serta fhitung  $88,372 > 3,14$ . Perihal ini meyakinkan kalau H<sub>03</sub> ditolak H<sub>03</sub> diperoleh. Maksudnya ada pengaruh Fasilitas( X<sub>1</sub>) serta Harga( X<sub>2</sub>) kepada loyalitas penunggu rumah kost( Y) dengan cara Signifikan.

## KESIMPULAN

Bersumber pada hasil pengujian yang sudah dicoba kalau akuisisi hasil percobaan  $t$  membuktikan kalau ada analogi angka signifikasi  $0,000 < 0,05$  serta angka  $t$  hitung < angka  $t$  table ialah  $11,725 > 1,99834$ . Maksudnya kalau tingkatan penting lebih kecil dari pada tingkatan error (kekeliruan) dengan koefisien regresi sebesar  $0,576$ .

Hingga  $H_01$  ditolak serta  $H_{a1}$  diperoleh. Maksudnya ada pengaruh fasilitas dengan cara penting positif buat pengaruhi loyalitas. Hasil pengujian  $t$  yang sudah dicoba kalau akuisisi angka signifikasi pengaruh Harga ( $X_2$ ) kepada Loyalitas penunggu rumah kost ( $Y$ ) merupakan  $0,00 < 0,05$  serta angka  $t$  hitung > angka  $t$  table ialah  $11,309 > 1,77834$ , dengan angka koefisien regresi  $0,412$ . Maksudnya kalau angka signifikasi lebih kecil dari pada tingkat kekeliruan. hingga  $H_02$  ditolak serta  $H_{a2}$  diperoleh. Maksudnya ada pengaruh Harga ( $X_2$ ) kepada Loyalitas penunggu rumah kost ( $Y$ ) dengan cara penting.

## DAFTAR PUSTAKA

- Duki Saputri. Rini Sugarsih. 2019. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Grab Semarang*. Journal Of Statagic Communication. Vol. 10, No. 1.
- Hasan. Ali. 2014. *Marketing Adan Kasus- Kasus Opsi*. Cap Ke- 2. Yogyakarta: CAPS Center For Academic Publishing Service.
- Kotler. Philip. & Keller. Kevin Lane. 2013. *Manajemen Penjualan*. Bagian 1 Serta 2. Versi 13. Jakarta: Erlangga.
- Mardalis. Ahmad. 2014. *Meraih Loyalitas Pelanggan*. E-Journal Universitas Muhammadiyah. Sukarta.
- Nikin Hardati. Ratna. 2021. *Pengaruh Kinerja Drive Dan Fasilitas Aplikasi Terhadap Loyalitas Melalui Kepuasan Pelanggan*. Journal Administrasi Bisnis. Vol. 15 No. 1.
- Sugiono. 2014. *Tata cara Riset Bidang usaha: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Serta R & D*. Bandung: Alfa Beta.
- Tjiptono. Fandy. 2012. *Service Management Menciptakan Layanan Prima*. Yogyakarta: Andi.