BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam perkembangannya para pengusaha dituntut agar dapat mengikuti *trend* dan peka terhadap masalah pemasaran. Hal ini harus diperhatikan karena akan berdampak pada usaha yang dijalankan. Dalam mengatasi hal tersebut diperlukan manajemen yang handal dan memiliki tenaga pemasaran yang dapat dijadikan ujung tombak dalam melakukan segala aktivitasnya. Pemasaran harus direncanakan dengan benar agar dapat meningkatkan volume penjualan di suatu perusahaan. Kegiatan pemasaran tersebut harus dapat menarik calon konsumen untuk melakukan pembelian secara maksimal. Dengan demikian, laba yang akan dicapai suatu perusahaan dapat diperoleh secara maksimal. Aktivitas pemasaran merupakan upaya suatu perusahaan untuk berkomunikasi dengan masyarakat yang pada akhirnya dapat menarik calon pembeli.

Salah satu bisnis yang sedang *trend* pada saat ini adalah bisnis *property*. Hal ini dipacu oleh kebutuhan akan hunian yang tinggi dikarenakan rumah adalah kebutuhan dasar manusia selain sandang dan pangan. Selain itu, banyak alternatif yang ditawarkan kepada konsumen dalam kepemilikan rumah dengan mudah dan cepat. Saat ini dalam memiliki sebuah rumah tidak harus dengan uang *cash* namun bisa juga dengan makanisme pembiayaan atau

kredit. Melalui mekanisme kredit ini calon pembeli tidak lagi harus menunggu hingga terkumpul sejumlah dana sesuai dengan harga yang ditawarkan, namun cukup dengan menyiapkan sejumlah dana yang sedikit sebagai untuk uang muka dan kepengurusan kredit.

Berdasarkan data Asosiasi Real Estate Indonesia (REI), perkembangan bisnis *property* di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup signifikan (Paramount, http://www.paramount-land.com, 18 Oktober 2016). Berdasarkan Kementerian Perumahan Rakyat Republik Indonesia, kebutuhan rumah tinggal setiap tahunnya mencapai 800.000 unit. Sedangkan, kapasitas membangun rumah setiap tahunnya sebanyak 400.000 unit yang terdiri dari 250.000 unit dibangun oleh pengembang dan 150.000 unit yang dibangun oleh swadaya masyarakat. Dari data tersebut, kebutuhan rumah tinggal masih mengalami kekurangan sebanyak 400.000 unit. Hal ini yang mengakibatkan bisnis di bidang *property* menjadi pilihan utama bagi para pengusaha.

Salah satu kota di Indonesia yang berpotensial dalam mengembangkan usaha properti yakni Palembang. Pada berita Liputan 6 dikatakan bahwa kota Palembang dipersiapkan menjadi kota *sport tourism*. Hal ini ditandai dengan suksesnya sejumlah perhelatan olahraga bertaraf lokal maupun internasional. Bahkan kota Palembang bersiap menjadi tuan rumah Asian Games 2018, dan segera memiliki sirkuit MotoGP yang rencananya akan dibangun di kawasan Jakabaring Sport City. Pesatnya pembangunan Kota Palembang turut berdampak pada sektor properti, dimana minat pengembang untuk berinvestasi di daerah itu terus meningkat. Pasar properti di Kota Palembang

terus membaik, ditandai dengan harga properti yang terus merangkak naik. Saat ini, rata-rata harga tanah di Kota Palembang berkisar Rp 1,6 juta per meterpersegi. Angka ini diperkirakan akan terus naik pasca beroperasinya Light Rail Transit (LRT) yang sedang dibangun untuk mempermudah mobilitas selama perhelatan Asian Games 2018 (Rinaldi, Liputan6, 16 Maret 2017).

Selain faktor dikarenakan infrastruktur LRT, kota Palembang memiliki pertumbuhan penduduk yang terus meningkat di setiap tahunnya dan berdampak terhadap tingginya kebutuhan akan rumah tinggal di kota Palembang. Berdasarkan Badan Pusat Statistik kota Palembang (BPS), pertumbuhan penduduk di kota Palembang dari tahun 2010 sampai tahun 2014 mengalami peningkatan sebesar 0,99% setiap tahunnya. Hal ini dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut ini:

Tabel 1.1 : Populasi Penduduk di Kota Palembang

Tahun	Data Penduduk di Kota Palembang (Jiwa)
2010	1.468.007
2011	1.481.814
2012	1.503.485
2013	1.535.900
2014	1.558.494

Perkembangan pada dunia *property* di kota Palembang semakin pesat inilah yang mendorong para pengusaha maupun investor berbondong-bondong terjun ke bisnis *property*. Banyaknya pengusaha-pengusaha baru di bidang *property* (dalam hal ini *developer*) di kota Palembang membuat

persaingan bisnis semakin ketat dalam menjual rumah. Beragam produk dan penawaran yang di tawarkan oleh developer dalam hal menarik konsumen.

Salah satu faktor yang mampu mempengaruhi seseorang untuk melakukan pembelian rumah yakni atribut properti (*property attribute).* Menurut Sumarwan (2004:289) mendefinisikan suatu keputusan pembelian sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif.

Menurut Masjid et.al (2012:5) *property attribute* terdiri dari harga rumah, tipe rumah, *house finishing,* desain rumah, umur rumah dan *property title* seperti *property* yang tersedia dari rumah (*free property* yang diperoleh). Harga merupakan salah satu faktor penentu seseorang melakukan pembelian rumah dikarenakan rumah pada umumnya memiiki harga tinggi terutama yang berada pada lokasi-lokasi strategis. Untuk tipe rumah menurut Fontella (2009) dalam Masjid et.al (2012:5) dikatakan bahwa bentuk rumah dimana terdiri dari lebarnya ruangan, *layout,* dan fasilitas yang disediakan menjadi salah satu faktor penting dalam memuaskan konsumen untuk membeli rumah. Untuk umur rumah sendiri seseorang pasti lebih cenderung memilih rumah dengan bangunan baru dari pada lama dikarenakan setiap tahunnya bangunan akan mengalami depresiasi akibat panas dan untuk bangunan tua cenderung memerlukan *high maintenance* atau perawatan yang tinggi dibandingkan bangunan baru.

Pada perumahan Griya Bintang Sejahtera menjual rumah dengan harga perunit yang ditawarkan seharga Rp 116.500.000 pada tipe rumah RSH T.36/96 dan Rp 170.000.000 pada tipe rumah RSH PLUS T.36/110. Pada

bentuk dan desain rumah yang ditawarkan dapat menarik perhatian konsumen dengan memiliki desain yang minimalis. Serta fasilitas rumah yang diberikan oleh perumahan Griya Bintang Sejahtera seperti jaringan listrik, air sumur, dan akses jalan perumahan yang telah di cor beton. Sedangkan pada pesaing kebayakan developer tidak memberikan fasilitas akses jalan yang tidak di cor beton melainkan hanya dilakukan pengerasan jalan saja.

Selain faktor *property attribute*, menurut Li (2010) dalam Maoludyo dan Aprianigsih adalah faktor transportasi. Transportasi dalam hal ini lebih kepada *property surrounding* atau jarak antara rumah dengan area tertentu dimana dalam hal ini rumah diharapkan dekat dengan daerah pusat perbelanjaan, dengan sekolah, area bekerja, serta keadaan lingkuangan yang bersih, aman dan bebas macet atau *traffic* sehingga mempermudah seseorang dalam melakukan aktifitas sehari-hari.

Pada perumahan Griya Bintang Sejahtera kedekatan pada pasar tradisional, fasilitas umum (Transmusi) dan sekolah dengan jarak berkisar ±2Km. Pada akses jalan perumahan Griya Bintang sejahtera bebas dari kemacetan serta memiliki keamanan yang cukup baik dengan menggunakan portal pada akses masuk perumahan. Sedangkan pada pesaing developer kebanyakan perumahan yang ditawarkan berada dilokasi yang cukup sulit untuk dijangkau baik dari fasilitas umum, sekolah maupun pasar tradisional serta tidak memberikan fasilitas keamanan. Perumahan Griya Bintang Sejahtera berlokasi di Jl. Swadaya, Tanjung api-api RT31 RW05 (TAA).

Selain kedua faktor tersebut faktor yang paling berpengaruh dalam menentukan keputusan pembelian seseorang yakni faktor *financial* dimana diharapkan saat membeli rumah, pihak perusahaan memberikan kejelasan mengenai suku bunga ketika melakukan kredit, biaya hipotek, pembayaran perbulam maksimum yang harus dilakukan oleh konsumen, nilai rumah jika dibandingkan dengan harga rumah dan nilai rumah dimasa yang akan datang. (daly, et.al, 2003)

Pada perumahan Griya Bintang Sejahtera menawarkan suku bunga sebesar 5% sampai dengan lunas (*flat*), biaya hipotek perumahan Griya Bintang Sejahtera sesuai dengan standar yakni sebesar Rp 3.500.000, nilai rumah di masa akan datang kemungkinan besar perumahan Griya Bintang Sejahtera mendapatkan kenaikan harga dikarenakan oleh fasilitas yang berada disekitar mengalami kemajuan (seperti: LRT dan pelabuhan Tanjung Api-api). Kebanyakan developer menawarkan rumah yang berada di daerah jauh dari jalan raya dan fasilitas umum, sehingga memiliki harga jual yang sulit untuk mengalami kenaikan.

Adapun data penjualan pada CV. Pandawa Lima - Perumahan Griya Bintang dapat dilihat pada tabel 1.2 berikut ini:

Tabel 1.2

Penjualan CV. Pandawa Lima Pada Perumahan Griya Bintang Sejahtera

No	Tanggal Akad Kredit	Unit Akad Kredit
1	12 November 2015	5
2	11 Desember 2015	6
3	18 Februari 2016	4
4	25 Maret 2016	3
5	3 Juni 2016	5
6	15 Juli 2016	5
7	23 September 2016	8
8	7 Oktober 2016	9
9	26 Oktober 2016	4
10	10 November 2016	5
11	30 November 2016	5
12	9 Desember 2016	7
13	20 Januari 2017	9
14	24 Februari 2017	3
15	20 Maret 2017	5
16	27 April 2017	1
Total		**84**

Sumber : CV Pandawa Lima

Adapun variabel *property attribute* dan *financial* yang ditawarkan oleh CV.Pandawa Lima yaitu CV. Pandawa Lima menawarkan 2 jenis bentuk perumahan dengan harga dan tipe yang berbeda yakni dapat dijelaskan pada tabel 1.2 berikut ini:

Tabel 1.3
Tipe Perumahan Griya Bintang Sejahtera

Tipe Rumah dan Harga Jual	DP (Rp.)	Nilai Kredit (Rp.)	Perkiraan Angsuran	
			10 Tahun	15 Tahun
RSH T. 36/96 Rp. 116.500.000	6.500.000	110.000.000	Rp. 1.166.721	Rp.869.873
RSH PLUS T.36/110 Rp. 170.000.000	34.000.000	136.000.000	Rp. 2.230.432	Rp.1.863.000

Sumber : CV Pandawa Lima

Berdasarkan tabel 1.3 di atas diperoleh bahwa perumahan Griya Bintang Sejahtera memberikan 2 jenis tipe perumahan dengan harga yang cukup terjangkau dimana harga yang ditawarkan kepada konsumen berkisar Rp.116.500.000 hingga Rp.170.000.000. Untuk jasa kredit, pihak CV Pandawa Lima bekerjasama dengan pihak perkreditan BTN apabila ingin membeli rumah secara angsuran atau KPR. Untuk fasilitas *free* atau *freehold* yang diberikan oleh pihak Perumahan Griya Bintang Sejahtera yakni diberikan fasilitas jaringan listrik dan air sumur. Sedangkan untuk variabel *property surrounding* yang ditawakan pada perumahan Griya Bintang Sejahtera yaitu lokasi yang dekat dengan Bandara Sultan Mahmud Badaruddin II dan sekolah.

Dari penjelasan diatas, peneliti tertarik dan dirasakan perlu untuk melakukan pembahasan mengenai **"ANALISIS PENGARUH*PROPERTY ATTRIBUTE, PROPERTY SURROUNDING,* DAN FINANCIAL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA PERUMAHAN GRIYA BINTANG SEJAHTERA DI PALEMBANG".**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada paparan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka permasalahan dalam penelitian dapat di rumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana variabel *property attribute, property surrounding, financial*, keputusan pembelian konsumen pada perumahan Griya Bintang Sejahtera di Palembang?

2. Apakah terdapat pengaruh variabel *property attribute, property surrounding*dan *financial* terhadap keputusan pembelian konsumen pada perumahan Griya Bintang Sejahtera di Palembang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada paparan dan rumusan masalah yang telah dijelaskan sebelumnya maka, tujuan dalam penelitian ini dapat dinyatakan sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis variabel *property attribute, property surrounding, financial,* dan keputusan pembelian konsumen pada perumahan Griya Bintang Sejahtera di Palembang.
2. Untuk menganalisis pengaruh variabel *property attribute, property surrounding,* dan *financial* terhadap keputusan pembelian konsumen pada perumahan Griya Bintang Sejahteradi Palembang.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

   Penelitian ini sebagai sarana untuk menambah pengetahuan dan wawasan dalam penerapan teori-teori yang sudah diperoleh di bangku kuliah dan dapat digunakan untuk studi pembanding maupun penunjang untuk penelitian mereka selanjutnya

2. Bagi perusahaan

   Membantu mengevaluasi dan sebagai dasar acuan atau pertimbangan di dalam menentukan strategi dalam mendorong minat konsumen untuk

melakukan pembelian rumah melalui variabel *property attribute, property surrounding* dan *Financial.*

3. Bagi keilmuan

   Dapat menjadi sebuah acuan bagi penelitian lain baik untuk mendalami topik yang sama menyangkut faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam membeli rumah.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukanadalah penelitian studi kasus yakni dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada responden yang melakukan pembelian rumah di Griya Bintang Sejahtera di Palembang.

2. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah semua konsumen yang melakukan pembelian rumah pada Griya Bintang Sejahtera di Palembang serta tinggal di Perumahan Griya Bintang Sejahtera minimal 6 bulan yang berlokasi di Jl. Gubernur Haji Ahmad Bastari Perumahan Opi Block A/12 Rt 63 Rw 13 Palembang.

3. Objek Penelitian

Objek Penelitian yakni *property attribute, property surrounding* dan *financial* terhadap keputusan pembelian konsumen pada Perumahan Griya Bintang Sejahtera di Palembang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *non-probability sampling*. Teknik yang digunakan adalah *Purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah

teknik pengambilan sampel dengan cara memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi yang menjadi sampel. Adapun kriterianya yakni merupakan pembeli dan tinggal di Perumahan Griya Bintang Sejahtera.

Populasi dalam penelitian ini sebanyak 84 responden tetapi yang memenuhi ktiteria diatas hanya sebanyak 72 responden. Alasannya karena ada beberapa rumah yang di kontrakan dan beberapa konsumen yang datanya tidak ditemukan (berada di luar kota).

4. Jenis Data Penelitian

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, adapun data penelitian primer yang digunakan adalah hasil jawaban responden pada kuisioner yang diberikan kepada responden.

5. Variabel Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan dua jenis variabel penelitian yakni variabel bebas dan variabel terikat. Adapun variabel bebas terdiri dari 3 buah variabel sedangkan variabel terikat terdiri dari 1 variabel. Untuk variabel bebas terdiri dari *property attribute, property surrounding* dan *financial*. Sedangkan pada variabel dependen terdiri dari keputusan pembelian. Adapun variabel operasionalisasi dalam penelitian ini dijelaskan pada tabel 1.3 berikut ini:

Tabel 1.4

Tabel Operasionalisasi Variabel

Variabel	Pengertian	Indikator
Property Attribute	nilai internal suatu objek yang mencerminkan	1. Harga rumah 2. Tipe rumah

	antara lain karakteristik objek, kondisi sesaat, koneksi dengan objek lain dan identitas. (Nugroho,2009:167)	3. Bentuk rumah 4. Desain rumah 5. Umur rumah 6. Fasilitas rumah Sumber :di adapatasi dari San (2016:45)
Property Surrounding	ilmu yang menyelidiki tata ruang (spatial order) kegiatan ekonomi, yang menyelidiki alokasi geografis dari sumber-sumber yang potensial, serta hubungannya dengan atau pengaruhnya terhadap keberadaan berbagai macam usaha atau kegiatan lain baik ekonomi maupun sosial (Tarigan, 2006:77).	1. Kedekatan dengan area komersial seperti pusat pembelanjaan dan lainnya 2. Kedekaatan dengan fasilitas umum 3. Kedekatan dengan sekolah 4. Kedekatan dengan area kantor 5. Kebersihan lingkungan 6. Bebas macet 7. Keamanan Sumber :diadapatasi dari San (2016:45)
Financial	*Financial* yang diartikan disini yaitu biaya, biaya merupakan nilai moneter yang sekarang dan sumber ekonomi yang dikorbankan atau yang harus dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa. (Tunggal, 2014:8)	1. Suku bunga 2. Biaya hipotek 3. Biaya maksimum perbulan 4. Nilai rumah dibandingkan dengan harga rumah 5. Nilai rumah dimasa akan datang Sumber: diadaptasi dari Ratchatakulpat et al (2009:276)
Keputusan Pembelian	suatu keputusan pembelian diartiakan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif. (Sumarwan, 2004:289)	*1. Brand decision* *2. Vendor decision* *3. Quantity decision* *4. Timing decision'* *5. Payment method decision* Sumber : Kotler dan Keller (2008:240)

6. Instrumen Penelitian

Pada penelitian ini akan menggunakan skala *likert* dengan skornya masing-masing sebagai berikut:

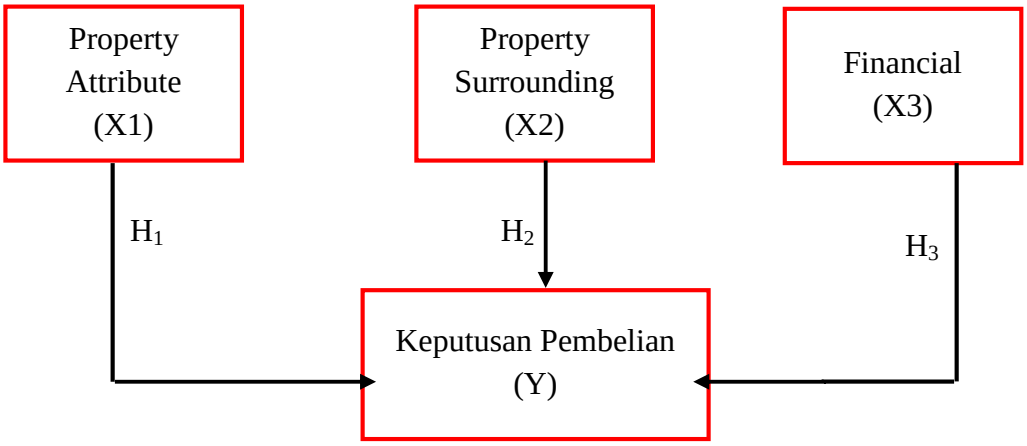
Sangat Setuju (SS)	= 5	Setuju	(S)	= 4
Netral (N)	= 3	Tidak Setuju	(TS)	= 2
Sangat Tidak Setuju (STS)	= 1			

7. TeknikPengumpulan Data

Pada penelitian ini terdiri dari 3 variabel bebas dan 1 variabel terikat. Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuisioner atau angket yaitu berupa pernyataan - penyataan berkaitan tentang variabel yang hendak diteliti.

8. Model Penelitian

Adapun dalam penelitian ini bertujuan untuk mengukur faktor *property attribute, property surrounding* dan *financial* tehadap keputusan pembelian konsumen. Maka dari itu, model penelitian dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1.1 : Skema Kerangka Pemikiran

9. Teknik analisis data

a. Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Menurut Hasan (2006: 15) untuk memenuhi kriteria sebuah penelitian yang dianggap sebagai penelitian ilmiah, kecermatan pengukuran sangat diperlukan. Suatu instrumen dapat dikatakan valid apabila nilai *Correlated Item-Total Correlation* (R_{hitung}) lebih besar dari R_{Tabel} dan suatu instrumen dapat dikatakan reliabel apabila nilai *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,6.

b. Analisis deskriptif

Analisis deksriptif merupakan analisis hasil jawaban responden mengenai variabel-variabel yang terkait dalam penelitian. Menurut Sugiyono (2013: 13) penelitian deskriptif yaitu, penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain. Adapun variabel dalam penelitian ini yakni:

1) Variabel *Dependen* (Y) : Keputusan Pembelian.
2) Variabel Independen (X) : *Property attribute, Property surrounding* dan *Financial.*

c. Teknik Analisis Kuantitatif

Menurut Suliyanto (2009:135) teknik analisis kuantitatif merupakan data yang berupa angka atau bilangan. Teknik analisa dalam penelitian ini adalah linier, dengan tujuan untuk mengetahui

seberapa besar indikator dari variabel independen terhadap variabel dependennya. Dalam penelitian ini persamaan liniernya dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$\mathbf{Y= a+b_1X_1+b_2X_2+b_3X_3}$$

Fungsi tersebut menerangkan hubungan antara dua variabel bebas (X) yang dan variabel terikat (Y), dimana:

Keterangan :

Y	= Keputusan pembelian
a	= Konstanta
b_1, b_2 dan b_3	= Koefisien
X_1	= *Property attribute*
X_2	= *Property Surrounding*
X_3	= *Financial*

d. Uji Hipotesis

1) Uji t

Uji t adalah pengujian untuk melihat bagaimana pengaruh variabel bebasnya secara sendiri-sendiri terhadap variabel terikatnya. Jika pada persamaan linier menunjukkan bahwa setiap variabel memiliki nilai pengaruh signifikan lebih kecil dari 0.05 berarti menunjukkan adanya pengaruh variabel *property attribute, property surrounding* dan *Financial* terhadap keputusan pembelian konsumen.

2) Uji F

Uji F adalah pengujian untuk melihat bagaimana pengaruh semua variabel bebasnya secara bersama sama terhadap variabel terikatnya, atau untuk menguji apakah model regresi signifikan atau tidak signifikan. Pengujian dilakukan dengan membandingkan F hitung dangan F tabel. Jika F hitung > dari F tabel (H0 ditolak dan H1 diterima) maka model signifikan pada tabel anova kolom signifikansi (%) < Alpha, dan sebaliknya jika F hitung < F tabel, maka model tidak signifikan.

e. UjiAsumsiKlasik

Uji asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui apakah model estimasi telah memenuhi kriteria ekonometrika. Uji asumsi klasik terdiri dari normalitas, multikolinieritas, danheteroskedastistitas.

F. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan dari peneliti ini terdiri dari 5 bab yaitu sebagaiberikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi menenaifenomena dan permasalahan yang terjadi mengenai faktor yang mempengaruhi konsumen dalam membeli rumah di kota Palembang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang landasan teori yang akan digunakan pada saat pembahasan. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori mengenai pemasaran dan managemen pemasaran, pengertian jasa, perilaku konsumen, *property attribute, property surrounding, financial,* keputusan pembelian, penelitian terdahulu, model penelitian dan hipotesis.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bagian ini berisi tentang sejarah umum perusahaan, visi dan misi perusahaan, aktivitas perusahaan, struktur organisasi, jumlah pegawai serta masing-masing tugas yang harus dilakukan untuk setiap jabatan. Pada bagian ini juga disajikan skema peta lokasi.

BAB IV : HASIL DAN ANALISIS

Bagian ini berisi analisis mengenai pengaruh *property attribute, property surrounding,* dan *financial* terhadap keputusan pembelian rumah di kota Palembang serta menganalisis faktor apa yang paling dominan dalam pertimbangan konsumen dalam membeli rumah.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang simpulan hasil olahan data yang diperoleh dari penyebaran kuisioner dan kemudian dianalisis pada bab sebelumnya. Pada bagian ini juga berisi mengenai saran serta kelemahan penelitian.