

BAB 1

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Pada zaman sekarang dimana era globalisasi yang saat ini semakin mendekat dengan yang namanya perdagangan bebas, dan menjadi sebuah fenomena yang harus dilakukan dengan kesiapan yang harus benar-benar matang dari berbagai faktor-faktor produksi yang dimiliki perusahaan. Sehingga akan berdampak pada negara-negara besar, selain itu juga akan banyaknya persaingan. Sehingga para perusahaan harus memiliki cara untuk menghadapi persaingan. Adapun cara-cara para perusahaan untuk menghadapi pesaing.

Perkembangan investasi properti di Indonesia setiap tahun mengalami peningkatan, hal ini dikarenakan investasi properti cukup menjanjikan. Kondisi ini didukung oleh suku bunga yang rendah dan besarnya permintaan pasar. Pertumbuhan ini dipengaruhi beberapa hal antara lain bertambahnya jumlah kalangan ekonomi menengah di Indonesia sehingga permintaan akan hunian tempat tinggal pun turut bertambah (Murtiningsih, 2011). Stabilitas politik dan ekonomi di Indonesia dinilai sangat membantu dalam menciptakan iklim investasi asing di Indonesia yang semakin meningkat. Pertama, kebijakan pemerintah Indonesia untuk meningkatkan investasi properti di Indonesia. Kedua, kebutuhan masyarakat akan properti masih sangat tinggi. (Schreiben Reiy, 2013).

Rumah ialah salah satu kebutuhan primer setiap manusia disetiap negara dan merupakan salah satu unsur yang utama bagi kesejahteraan manusia. Secara umum pada dasarnya rumah ialah untuk tempat tinggal yang dimana penghuninya akan merasakan kenyamanan dari segala kondisi yang ada. Pada saat ini seharusnya masyarakat sudah memiliki tempat tinggal yang layak dihuni. Pada masa ini atau

masa sekarang ini, bahwa pertumbuhan sektor perumahan di Indonesia saat ini terbilang sangat pesat, karena adanya pertumbuhan yang didorong oleh meningkatnya permintaan pesanan masyarakat akan perumahan dengan beberapa tingkat kebutuhan tersebut.

Perumahan penduduk di Jawa Timur ini menyebabkan meningkatnya akan kebutuhan papan atau perumahan. Di sisi lain, semakin lama ketersediaan lahan akan tinggal semakin sempit, mengakibatkan harga tanah dan rumah semakin mahal. Pada akhirnya banyak orang yang tidak mampu membeli rumah, hanya mampu menyewa atau mengontrak rumah. Banyak juga yang menyiasatinya dengan membuat bangunan atau rumah liar sebagai sarana tempat tinggal.

Kebutuhan akan perumahan untuk masyarakat di kota Ponorogo berhasil mendorong para perusahaan atau sebuah organisasi pengembang perumahan untuk memberikan pemikiran alternatif untuk solusi perumahan yang layak dihuni, nyaman, terjangkau dan akses yang mudah. Para perusahaan atau organisasi mulai mencari daerah-daerah yang dianggap berpotensi yang memiliki lahan yang cukup luas akan proyek perumahan tersebut, dan daerah-daerah yang dekat dengan kota, sehingga yang memiliki kegiatan ataupun pekerjaan dikota agar lebih mudah untuk dijangkaunya.

Pada dasarnya perumahan Dwija Regency Ponorogo merupakan salah satu perumahan yang memiliki gaya modern dan minimalis yang dikembangkan oleh KPRI – Koperasi Guru Kabupaten Ponorogo dan mengutamakan kenyamanan dengan suasana yang asri, sehingga dapat membuat orang-orang merasa betah tinggal disana, yang berlokasi di Jl. Ir. H. Juanda Ponorogo. Dwija Regency juga menawarkan aksesibilitas yang cukup baik, yaitu dekat dengan lokasi alon-alon Ponorogo. Selain dengan dekat alon-alon Ponorogo. Di dalam perumahan Dwija

Regency Ponorogo yang asri, tetap menyediakan keamanan 24jam penuh, yaitu dengan sistem pintu masuk dan keluar hanya ada satu, tempat bermain dan tempat beribadah (mushola).

Disebuah negara atau kota, perilaku pembelian konsumen dapat dikatakan sesuatu yang berbeda dan unik, karena setiap orang mempunyai selera dan sikap yang berbeda terhadap sebuah obyek, dan itu juga terjadi di kota Ponorogo. Pada umumnya para produsen dalam menetapkan berbagai tingkat harga dari setiap barang yang memiliki sejumlah tujuan dan sasaran yang berdasarkan kebijakan yang akan diambil. Perumahan Dwija Regency memiliki beberapa aspek yang dapat menarik perhatian beberapa konsumen ataupun produsen, yaitu dengan memasang harga cukup terjangkau bagi masyarakat Ponorogo.

Secara tradisional, harga sangat berperan dalam penentu faktor utama dari pilihan pembeli. Hal itu masih sangat berlaku di negara atau kota yang ekonominya kurang mampu. Walaupun faktor-faktor non harga telah menjadi sangat penting dalam hal beberapa bagi perilaku pembeli selama ini. Harga masih menjadi salah satu unsur yang menentukan (*market segment*) dan profitabilitas pada perusahaan, sehingga konsumen dan calon pembeli produk memiliki lebih banyak informasi harga dan perusahaan pemberi harga diskon.

Selain harga, desain juga menjadi salah satu faktor penting bagi konsumen untuk membeli suatu produk. Perusahaan atau sebuah organisasi mencoba menawarkan desain produk yang ditawarkan oleh penjual kepada konsumen, sehingga konsumen dapat menentukan sesuai keinginan. Karena perusahaan harus bisa mencocokkan desain yang tepat untuk konsumen. Dan selain desain, salah satu yang menjadikan faktor utama untuk menarik konsumen ialah tempat atau lokasi.

Lokasi yang strategis juga dapat menentukan sebuah tercapainya tujuan perusahaan. Dalam menentukan lokasi, perusahaan harus benar-benar mempertimbangkan dengan cermat dalam menentukan lokasi yang menjadi tujuan utama, yaitu seperti akses yang mudah dilalui dan dekat dengan bahan-bahan kebutuhan sehari-hari. Dengan lokasi yang strategis tersebut akan memudahkan konsumen dalam melakukan kegiatan sehari-hari seperti belanja kebutuhan dan lainnya. Hal ini menjadikan bahwa konsumen sebagai pelaku utama dalam pembelian produk tersebut. Lokasi perumahan Dwija Regency Ponorogo beralamatkan di Jl. Ir. H. Juanda Ponorogo yang tidak terlalu jauh dari pusat pemberlanjaan dan dekat dengan tempat hiburan seperti Alon-Alon Ponorogo. Lokasi ialah tempat dimana dapat melayani konsumen.

Dalam mempertahankan *market share* (pangsa pasar) perusahaan harus berupaya dalam merumuskan strategi pemasaran dengan tepat, maka dari itu perusahaan tidak boleh mengabaikan suatu pendapat atau masukan dari konsumen. Karena konsumen mempunyai pengaruh besar pada tujuan akhir dari perusahaan itu sendiri, yaitu dengan perolehan laba dari pembelian produk. Hal ini sangat menuntut agar perusahaan mengetahui faktor apa saja yang dapat mempengaruhi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian produk perumahan Dwija Regency Ponorogo.

Keputusan pembelian merupakan pemikiran dimana individu atau konsumen mengevaluasi berbagai pilihan dan memutuskan pilihan pada suatu produk dari sekian banyak pilihan. Karena keputusan pembelian adalah tahap dimana dalam proses pengambilan keputusan pembeli dimana konsumen benar-benar membeli. Berdasarkan hal tersebut maka perusahaan harus tepat memasang strategi pemasaran yang bertujuan untuk menarik konsumen agar tertarik dengan produk yang

ditawarkan oleh perusahaan, jadi keputusan pembelian dapat ditingkatkan dengan memperhatikan beberapa faktor, antara lain faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis yang menjadi faktor pendorong konsumen yang berasal dari dalam diri konsumen tersebut.

Pada intinya kebutuhan properti termasuk dalam kebutuhan primer, sehingga banyak orang yang mencari akan tempat tinggal atau papan. Sehingga peluang bisnis properti di Indonesia sangat menjanjikan, dan termasuk di Ponorogo. Banyak konsumen yang lebih memilih untuk membeli di perumahan dari pada membangun rumah sendiri. Sehingga ada beberapa faktor yang mempengaruhinya, jika membangun rumah sendiri harus siap mempunyai lahan dan *budget* yang banyak, sehingga tidak semua orang mempunyainya. Sedangkan membeli perumahan, kita tinggal bisa memilih tipe rumah yang sesuai dengan *budget* atau dana kita sendiri yang sekiranya mampu. Selain itu kita juga bisa membayar dengan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) *hard cash* (Kas keras atau membayar lunas) dan *cash installment* (Tunai bertahap atau membayar dengan menyicil).

Berdasarkan observasi awal peneliti mendapatkan beberapa informasi bahwa harga yang ditawarkan terlalu tinggi sehingga membuat perumahan di Dwija Regency Ponorogo kalah bersaing dengan perusahaan lain yang mengakibatkan konsumen tidak dapat menjangkaunya sehingga berpengaruh terhadap keputusan pembelian dari konsumen. Sedangkan perumahan Dwija Regency Ponorogo sudah berupaya dengan memberikan penawaran desain berbagai tipe yang dapat dipilih sesuai keinginan konsumen, tetapi masih kurang menarik untuk tipe atau model perumahan masa kini. Dan untuk lokasi perumahan sebenarnya sudah cukup enak, yaitu berada dekat dengan pusat kota, perkantoran, pembelanjaan dan kuliner sehingga ini bisa memudahkan konsumen jika menghuni perumahan disini. Tetapi

untuk perumahan ini masih kurang mencolok ataupun kurang terlihat sehingga banyak orang awam tidak mengetahui perumahan Dwija Regency Ponorogo.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Pengaruh Harga, Desain dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Produk Perumahan Di Dwija Regency Jalan Ir. H. Juanda Ponorogo”**.

B. PERUMUSAN MASALAH

1. Apakah Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap produk perumahan di Dwija Regency Jalan Ir. H. Juanda Ponorogo?
2. Apakah Desain berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap produk perumahan di Dwija Regency Jalan Ir. H. Juanda Ponorogo?
3. Apakah Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap produk perumahan di Dwija Regency Jalan Ir. H. Juanda Ponorogo?
4. Apakah Harga, Desain Dan Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap produk perumahan di Dwija Regency Jalan Ir. H. Juanda Ponorogo?

Batasan Masalah :

Adapun batasan masalah tersebut ialah untuk membatasi ruang lingkup yang terlalu meluas sehingga dapat memfokuskan pada penelitian. Sehingga dalam penelitian tidak dapat keluar dari sasarannya. Batasan masalah ini dapat terfokuskan pada Pengaruh Harga, Desain Dan Lokasi Terhadap Keputusan

Pembelian Konsumen Produk Perumahan Di Dwija Regency Jalan Ir. H. Juanda Ponorogo.

C. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan Penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui Harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap produk perumahan di Dwija Regency Jalan Ir. H. Juanda Ponorogo.
2. Untuk mengetahui Desain berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap produk perumahan di Dwija Regency Jalan Ir. H. Juanda Ponorogo.
3. Untuk mengetahui Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap produk perumahan di Dwija Regency Jalan Ir. H. Juanda Ponorogo.
4. Untuk mengetahui Harga, Desain dan Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap produk perumahan di Dwija Regency Jalan Ir. H. Juanda Ponorogo.

D. MANFAAT PENELITIAN :

1) Bagi Peneliti

Bahwa dalam melakukan penelitian ini dapat berguna dan dapat menambah wawasan dalam melakukan penelitian. Dan di harapkan dapat menjadi tolak ukur dalam melakukan pembelajaran mengenai dalam memahami konsumen, dengan menganalisi pengaruh harga, desain dan lokasi terhadap keputusan pembelian konsumen sebuah produk.

2) Bagi Perusahaan

Dengan penelitian ini dapat membuat produsen perumahan di Ponorogo agar bisa mengetahui berbagai macam keputusan pembelian konsumen yang dibahas dalam penelitian ini. Sehingga data yang ada dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam hal meningkatkan penjualan produk dengan mengetahui bagaimana keputusan pembelian konsumen di Ponorogo.

3) Bagi Pembaca

Dalam hasil penelitian dapat menambah bahan bacaan, wawasan dan informasi untuk dijadikan ilmu tambahan sehingga memacu dalam mendalami ilmu tentang pengaruh harga, desain dan lokasi terhadap keputusan pembelian konsumen.

4) Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk bagi peneliti selanjutnya, ini bisa dijadikan sebagai acuan, informan dan wawasan dalam melakukan penelitian selanjutnya.

