

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan jumlah penduduk yang semakin meningkat akan berdampak pada semakin meningkatnya jumlah kebutuhan masyarakat, salah satu diantaranya adalah kebutuhan akan produk papan /perumahan. Pemenuhan kebutuhan masyarakat akan produk ini menjadi sangat penting mengingat fungsi rumah yang sangat vital sebagai tempat tinggal sementara itu jumlah lahan / tanah yang tersedia relatif sangat terbatas.

Sebagai ibu kota propinsi Jawa Tengah, Semarang merupakan kota besar yang banyak disinggahi / didatangi oleh masyarakat dari berbagai daerah dengan tujuan kepentingan yang berbeda. Keadaan ini tentu saja akan berpengaruh terhadap semakin bertambahnya kebutuhan akan produk perumahan sebagai tempat tinggal. Pemerintah dalam hal ini telah berupaya untuk menambah jumlah dan membangun perumahan sebanyak-banyaknya serta membuka kesempatan seluas-luasnya bagi setiap warga negara dan perusahaan-perusahaan swasta untuk ikut berperan dalam penyediaan produk perumahan dan pemukiman.

Sebuah perusahaan didirikan tentunya dengan beberapa tujuan tertentu, dan diantara tujuan tersebut adalah memperoleh laba yang maksimal. Seiring dengan perkembangan dan kemajuan jaman mengakibatkan semakin ketatnya tingkat persaingan antar perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya. Persaingan yang ketat tidak hanya dialami oleh perusahaan atau organisasi yang bergerak dibidang industri dan jasa, akan tetapi juga termasuk perusahaan yang bergerak di bidang perumahan.

Kebutuhan primer manusia yang terdiri dari sandang, pangan dan papan merupakan keharusan serta menjadi perhatian penuh bagi pemerintah untuk memenuhinya dalam rangka menciptakan kesejahteraan bagi kehidupan masyarakat. Upaya untuk memenuhi kebutuhan primer masyarakat (sandang, pangan dan papan) dilakukan dengan menyediakan alat kebutuhan dengan kuantitas yang cukup, kualitas yang terjamin dan harga yang terjangkau.

Sebuah rumah merupakan kebutuhan pokok bagi seseorang yang telah berumah tangga karena fungsi rumah sendiri selain tempat untuk berlindung dari panas dan hujan, juga merupakan tempat bertemunya setiap anggota dalam sebuah keluarga. Disamping itu rumah merupakan salah satu bentuk investasi yang dimiliki oleh seseorang, dan pada umumnya status sosial seseorang dipengaruhi oleh bentuk, ukuran, model bahkan banyaknya rumah yang dimiliki. Akan tetapi belakangan ini mengingat semakin tingginya laju pertumbuhan dan penyebaran penduduk yang tidak merata mengakibatkan ketidakseimbangan antara kebutuhan dan kemampuan penyediaan perumahan. Hal ini menimbulkan peluang usaha bagi perusahaan yang

bergerak dalam pengadaan rumah, mengingat kebutuhan akan sebuah rumah sudah semakin mendesak.

Pemenuhan kebutuhan perumahan yang dapat dijangkau oleh masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah dirasa sudah mendesak saat ini. Karena rumah itu sendiri sangat dibutuhkan masyarakat untuk kelangsungan hidupnya, baik secara individu maupun bersama keluarganya. Sehingga menjadi kebijakan pemerintah dalam rangka memenuhi kebutuhan perumahan dengan cara melakukan kerja sama dengan pihak swasta, dalam hal ini pemerintah bertindak sebagai pembina dan pencipta iklim yang mendorong usaha pembangunan perumahan nasional serta menggugah kesadaran masyarakat akan hakekat pemukiman yang sehat.

Kondisi kebutuhan rumah yang mendesak, tidak diringi dengan kemampuan konsumen dalam membeli rumah, hal ini mendorong bagi setiap bank untuk menawarkan kredit perumahan dengan berbagai persyaratan yang harus dipenuhi oleh pihak nasabah. Persaingan kredit perumahan dilakukan oleh beberapa bank, diantaranya yaitu Bank Tabungan Negara, Bank Central Asia dan Bank Negara Indonesia, dll. Hal ini membuat bank berusaha untuk menarik minat konsumen untuk memutuskan pembelian rumah

Semakin banyak bermunculannya bank yang menawarkan kredit perumahan mengakibatkan timbulnya pemikiran bagi kalangan developer untuk membuka lahan / areal perumahan tidak hanya di wilayah kota saja, akan tetapi juga telah merambah ke pedalaman (desa). Namun pihak developer mengatur strategi supaya meskipun lokasi

perumahan tergolong di wilayah pedalaman akan tetapi diusahakan agar konsumen / penghuni tidak mengalami kesulitan dalam mencapai lokasi perumahan tersebut. Salah satu cara untuk menuju keberhasilan kegiatan pemasaran adalah dengan cara memahami perilaku konsumen, karena perilaku konsumen akan berpengaruh terhadap keputusan pembelian yang akan dilakukan.

Disamping lokasi yang strategis, konsumen juga menginginkan harga yang terjangkau. Harga disini meliputi uang muka, jumlah angsuran ditambah bunga angsuran, dan biaya KPR. Konsumen akan memilih perumahan yang sesuai dengan kemampuan dari konsumen tersebut. Konsumen akan memilih harga yang lebih terjangkau menurut konsumen. Dalam suatu keputusan pembelian setiap orang akan selalu memperhatikan dan mempertimbangkan harga dengan kepuasan yang dapat diterimanya setelah pembelian produk tersebut.

Selain lokasi dan harga, faktor lain yang mempengaruhi konsumen dalam memutuskan pembelian rumah adalah desain rumah. Desain produk adalah kerangka atau bentuk rancangan (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 1995). Desain atau model yang melekat pada suatu produk memiliki peran penting dalam program pemasaran. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan Stanton (1997) bahwa desain atau model produk merupakan unsur yang penting dalam pemasaran, dimana model atau ciri-ciri produk bisa menentukan mengapa seseorang memilih produk tertentu, padahal tidak banyak perbedaan penting dalam produk tersebut dibanding produk sejenis lainnya. Konsumen dalam melakukan pembelian rumah tentunya akan mempertimbangkan desain rumah, apakah rumah tersebut memiliki arsitektur yang menarik, modern atau

elegan. Berdasarkan uraian tersebut maka peneliti merasa perlu dilakukan penelitian dengan judul: *“Pengaruh Lokasi, Harga, dan Desain Produk Terhadap Keputusan Pembelian KPR BNI Semarang”*.

1.2 Perumusan Masalah

Pemenuhan kebutuhan perumahan yang dapat dijangkau oleh masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah dirasa sudah mendesak saat ini. Karena rumah itu sendiri sangat dibutuhkan masyarakat untuk kelangsungan hidupnya, baik secara individu maupun bersama keluarganya. Guna mewujudkan hal tersebut, dibutuhkan peran serta pemerintah untuk memberikan kredit perumahan melalui KPR BNI. Berdasarkan uraian di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian rumah di KPR BNI Semarang ?
2. Bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan pembelian rumah di KPR BNI Semarang ?
3. Bagaimana pengaruh desain rumah terhadap keputusan pembelian rumah di KPR BNI Semarang ?

1.3 Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

Diadakannya suatu penelitian tentunya tidak akan terlepas dari suatu tujuan. Adapun yang menjadi tujuan dilakukannya penelitian ini adalah :

1. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian rumah di KPR BNI Semarang.
2. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis pengaruh harga terhadap keputusan pembelian rumah di KPR BNI Semarang.
3. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis pengaruh desain rumah terhadap keputusan pembelian rumah di KPR BNI Semarang.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi masyarakat, dari hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat pula bagi pihak lain sebagai tambahan informasi untuk penelitian yang sejenis bagi masyarakat.
2. Bagi pihak Bank, untuk memberikan informasi kepada pihak-pihak manajemen bank, di mana informasi tersebut digunakan dalam meningkatkan usahanya di masa mendatang.
3. Bagi penulis, menerapkan disiplin ilmu yang telah penulis terima terutama yang berhubungan perilaku konsumen, khususnya keputusan pembelian.