

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN
TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMILIH PERUMAHAN
(Studi Pada Perumahan Taman Teratai Indah Danguran Klaten)**



SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Disusun oleh:

PRASETYO PRAPTO PUTRO
B 100 000 177

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2009

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis property khususnya sektor perumahan di Indonesia belakangan menunjukkan tanda-tanda positif, Setelah melewati titik nadir property crash yang terjadi di Indonesia yaitu masa krisis ekonomi pertengahan tahun 1997-1998, Hampir di kota-kota besar di Indonesia mengalami kenaikan harga property perumahan pada Tahun 2001 mencapai 80 %, Permintaan pasar masih tinggi dengan tingkat pertumbuhan relatif stabil meskipun tingkat kenaikan harga belum signifikan.

Belajar dari pengalaman pahit itu, Para pengembang mengubah konsep strategi investasinya dari model paska bayar menjadi presales strategy, Bilamana pada saat sebelum masa krisis ekonomi, konsumen membeli bangunan rumah yang telah selesai dibangun, sekarang konsumen diharuskan membayar sejumlah uang terlebih dahulu sebagai akad tanda jadi sebelum bangunan rumah tersebut mulai dibangun guna mengurangi besarnya uang modal yang ditanggung pengembang.

Prospek baik bisnis property tidak terlepas dari modal klasik Indonesia yang merupakan negara berpenduduk terbesar keempat setelah China, India dan Amerika Amerika. Berdasarkan sensus penduduk tahun 2000, Menurut Johan Silas, dalam sebuah situs internet, Hasil proyeksi

menunjukkan bahwa jumlah penduduk Indonesia selama dua puluh lima tahun mendatang terus meningkat yaitu dari 205,1 juta pada tahun 2000 hingga menjadi 273,2 juta pada tahun 2025. seiring dengan besarnya jumlah penduduk. Maka meningkatkan kebutuhan akan rumah tinggal, Karena kebutuhan terhadap rumah tinggal atau hunian, hal tersebut adalah lahan yang baik bagi pengembang property perumahan. Pemerintah juga menaruh perhatian besar terhadap sektor perumahan, karena apabila tidak disikapi secara serius masalah tempat tinggal penduduk akan dapat menimbulkan dampak sosial, Oleh karenanya pemerintah turut mendukung program pengadaan perumahan bagi masyarakat berpenghasilan rendah dengan memberikan subsidi melalui Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor 07/PERMEN/M/2007. Hal senada juga disampaikan oleh Menteri Negara Perumahan Rakyat M. Yusuf Asyari, alokasi subsidi perumahan rakyat 2009 naik dibandingkan subsidi 2008, yaitu dari Rp 800 miliar naik menjadi Rp 2,5 triliun

Pembeli rumah tinggal perumahan dibedakan menjadi tiga jenis konsumen yaitu pembeli sebagai end user, pembeli sebagai investor, dan pembeli sebagai spekulator. Pengertian Pembeli sebagai end user adalah konsumen yang membeli perumahan untuk dirinya sendiri, Pengertian pembeli sebagai investor adalah konsumen yang membeli perumahan sebagai tabungan, sedangkan pengertian pembeli sebagai spekulator adalah konsumen yang membeli perumahan untuk dijual kembali.

Kondisi yang menguntungkan tersebut, ternyata tidak selalu menjadikan pengembang berhasil, Hal tersebut terbukti banyak perumahan yang tidak laku dijual dan banyak juga yang butuh waktu lama untuk dapat terjual, Keadaan yang demikian menyebabkan kenaikan biaya perawatan dan biaya operasional, Terlebih lagi apabila modal pengembang didapat dari uang pinjaman, maka tentu saja akan menaikan jumlah bunga hutang yang harus dibayar. Ketidakberhasilan tersebut diakibatkan oleh kesalahan pengembang sendiri yang tidak mengenal perilaku konsumen disekitar daerah perumahan yang dibangunnya.

Perilaku Konsumen merupakan unsur utama yang dijadikan acuan oleh PT. Inti Putra Abadi, Sebuah Perusahaan Pengembang property yang berkedudukan di Kabupaten Klaten dalam memutuskan melakukan investasi dengan membangun Perumahan Taman Teratai Indah Danguran Klaten, yang terletak di Wilayah Perkotaan Klaten dengan target pasar kalangan masyarakat menengah kebawah. Perumahan tersebut memiliki 56 unit bangunan yang terdiri dari 3 type. Mulai dari type 32, type 36 dan ruko atau rumah toko, dengan perincian jumlah type 32 sebanyak 46 unit dengan harga Rp. 55.000.000,- + subsidi sebesar Rp. 8.500.000,-, type 36 sebanyak 4 unit dengan harga yang dipatok sebesar Rp. 69.000.000,- non subsidi dan ruko sebanyak 6 unit dengan harga Rp. 52.500.000,-. Hingga saat ini jumlah bangunan yang telah dihuni sebanyak 46 bangunan dengan perincian type 32 sebanyak 39 unit, type 36 sebanyak 4 unit (laku seluruhnya) dan ruko atau kios sebanyak 3 unit..

Berdasarkan penjelasan diatas, ditemukan suatu fenomena dimana konsumen dihadapkan pada berbagai pertimbangan dalam memutuskan membeli sebuah rumah. Untuk itu pemahaman akan perilaku konsumen harus terus-menerus dilakukan, hal ini dimaksudkan agar dapat diketahui faktor apa yang mempengaruhi keputusan pembelian serta karakteristik konsumen yang mana yang paling mempengaruhi konsumen. Sehingga kedepan pihak pengembang dapat memperbaiki manajemennya dan berakhir pada peningkatan volume penjualan, tetapi yang paling penting pemasaran mencapai puncaknya yaitu memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Berpijak pada uraian diatas maka Penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang dituangkan dalam karya tulis ilmiah dengan judul sebagai berikut :

“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMILIH PERUMAHAN” (STUDI PADA PERUMAHAN TAMAN TERATAI INDAH DANGURAN KLATEN) .

B. PERUMUSAN MASALAH.

Bahwa agar obyek dalam penelitian lebih jelas dan terarah, Maka Penulis merumuskan masalah yang akan diteliti dan dan dilakukan kajian yaitu sebagai berikut :

- 1 Faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan memilih perumahan ?
- 2 Adakah keterkaitan yang berarti antara karakteristik konsumen yang terdiri dari umur, pendidikan, pekerjaan dan tingkat penghasilan terhadap atribut produk yang terdiri dari harga, desain, fasilitas dan lokasi perumahan dalam pembelian perumahan Taman Teratai Indah Danguran Klaten ?
- 3 Manakah dari karakteristik konsumen yang terdiri dari umur, pendidikan, pekerjaan dan tingkat penghasilan yang mempunyai keterkaitan yang paling kuat terhadap atribut produk yang terdiri dari harga, desain, fasilitas dan lokasi perumahan dalam pembelian perumahan Taman Teratai Indah Danguran Klaten ?

C. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian merupakan rumusan yang menunjukkan suatu hal yang diharapkan dapat diperoleh setelah penelitian ini selesai dilaksanakan, Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui factor-faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan memilih perumahan di perumahan Taman Teratai Indah Danguran Klaten.
2. Untuk mengetahui, menguji dan membuktikan secara empirik keterkaitan antara karakteristik konsumen yang terdiri dari umur, pendidikan, pekerjaan dan tingkat penghasilan terhadap atribut produk

yang terdiri dari harga, desain, fasilitas dan lokasi perumahan dalam pembelian perumahan Taman Teratai Indah Danguran Klaten.

3. Untuk mengetahui variabel yang paling kuat keterkaitannya antara karakteristik konsumen yang terdiri dari umur, pendidikan, pekerjaan dan tingkat penghasilan terhadap atribut produk yang terdiri dari harga, desain, fasilitas dan lokasi perumahan dalam pembelian perumahan Taman Teratai Indah Danguran Klaten.

D. MANFAAT PENELITIAN

Manfaat Penelitian merupakan kegunaan yang dapat diperoleh dari hasil penelitian yang telah dicapai, Sesuai dengan maksud tersebut, manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini yaitu :

1. Bagi Pengembang Usaha Perumahan.
 - a. Memberikan masukan-masukan kepada pengembang perumahan dibidang manajemen pemasaran, mengenai perilaku konsumen.
 - b. Memberikan acuan mengenai kondisi pasar dalam menentukan strategi pemasaran yang diambil agar produk dapat memenuhi kebutuhan dan atau keinginan konsumen.
2. Bagi Penulis.
 - a. Menjadikan sarana dalam menerapkan ilmu yang telah didapat selama masa kuliah di perguruan tinggi dengan kenyataan yang terjadi dalam praktiknya.

- b. Memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Pada Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bagi Pihak Lain.

Memberikan pengetahuan dan untuk menjadikan sebagai bahan referensi bagi mahasiswa atau pihak manapun yang berminat di bidang usaha property perumahan.

E. SISTEMATIKA SKRIPSI.

Bab I : PENDAHULUAN.

Dalam Bab ini berisi tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, manfaat Penelitian dan Sistematika Penyusunan Skripsi.

Bab II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam Bab ini berisi tentang Pengertian Manajemen, Pengertian Pemasaran, Pengertian Manajemen Pemasaran, Pengertian Perilaku Pemasaran, Pengetian Perumahan, Sejarah Perumahan dan Pengertian Usaha Property Perumahan.

Bab III : METODELOGI PENELITIAN

Dalam Bab ini berisi tentang Definisi Operasional, Hipotesis, Data dan Sumber Data, Metode Pengambilan Sampel dan Tehnik Analisa Data.

Bab IV : DAERAH PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

Dalam Bab ini berisi tentang Daerah Penelitian, Analisis Kualitatif.

Bab V : PENUTUP

Dalam Bab ini berisi tentang Kesimpulan Dan Saran.