

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam Membeli Rumah di Perumahan Pondok Asas Residence Martapura

Rahman Taufik¹, Kurniaty², Mohammad Zainul³
Email : Rahman180496@gmail.com

Fakultas Ekonomi
Program Studi Manajemen
Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari

ABSTRAK

Pada masa sekarang ini pembangunan di sektor perekonomian mengalami peningkatan. Dengan demikian meningkat juga kesejahteraan masyarakat, maka dari itu kebutuhan manusia akan semakin beragam, dan salah satunya kebutuhan akan tempat tinggal yaitu rumah. Salah satu pengembang rumah PT. Anugrah Sinar Alam Sutra yang menawarkan salah satu perumahan yang layak huni yaitu Perumahan Pondok Asas Residence.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor yang dipertimbangkan oleh konsumen dalam melakukan keputusan pembelian rumah perumahan di Kecamatan Martapura Kota

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara. Dalam penelitian menggunakan metode Analisis Deskriptif Kuantitatif.

Kesimpulan berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel yang mempunyai pengaruh terbesar terhadap keputusan pembelian adalah lokasi.

Saran yang bisa diberikan oleh penulis kepada Pengembang/*developer* perlu mengusulkan kepada pemerintah Kota Martapura untuk membuka proyek baru atau penambahan armada alat transportasi umum yang melewati Perumahan Perumahan Pondok Asas Residence Martapura menuju ke berbagai lokasi.

Kata Kunci : Harga, Lokasi, Bangunan ,Lingkungan, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

At present the development in the economic sector has experienced. Thus the welfare of the community also increases, therefore human needs will be more diverse, and one of them is the need for a place to live, namely a house. One of the home developers of PT. Anugrah Sinar Alam Sutra that offers one of the livable housing, namely Pondok Asas Residence Housing.

The purpose of this study is to determine the factors considered by consumers in making decisions to purchase housing in Martapura Kota

This research was conducted using primary data obtained from interviews. In research using the Quantitative Descriptive Analysis method.

The conclusion based on the results of the analysis shows that the variables that have the greatest influence on purchasing decisions are location.

Suggestions that can be given by the author to the developer / developer need to propose to the Martapura City government to open a new project or add a fleet of public transportation equipment that passes Pondok Asas Residence Residence Martapura Housing to various locations.

Keywords: Price, Location, Building, Environment, Purchasing Decision

PENDAHULUAN

Salah satu kebutuhan manusia yang mendasar adalah masalah perumahan PT Anugrah Sinar Alam Sutra atau yang biasa disingkat menjadi PT ASAS merupakan salah satu pengembang (*developer*) perumahan yang menyediakan rumah dengan tipe 36. PT Anugrah Sinar Alam Sutra mencoba memberikan penawaran perumahan yang salah satunya diberi nama Perumahan Pondok Asas Residence dimana perumahan ini memiliki keunggulan

Pembangunan ini memang semakin memudahkan masyarakat untuk memperoleh tempat tinggal.

Dalam hal ini PT Anugrah Sinar Alam Sutra sebagai pengembang Perumahan Pondok Asas Residence tidak hanya sebatas memproduksi saja, akan tetapi berusaha menarik konsumen dan mempengaruhi tingkah laku konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.

PT. Anugrah Sinar Alam Sutra adalah salah satu pengembang di Kota Martapura yang membangun perumahan di Martapura sehingga persaingan bisnis *real estate* ini sangat ketat. Untuk itu PT. Anugrah Sinar Alam Sutra harus memperhatikan kebutuhan serta keinginan konsumennya dan kemudian merealisasikannya.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan menyajikan dalam suatu karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul “**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam Membeli Rumah di Perumahan Pondok Asas Residence, Martapura**”.

METODE PENELITIAN

1) Jenis Penelitian

penelitian ini menggunakan penelitian *deskriptif kuantitatif* gambaran atau deskripsi suatu keadaan secara obyektif.

Dalam penelitian ini menggambarkan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Dalam Membeli Rumah Di Perumahan Pondok Asas Residence Martapura

2) Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat atau lokasi penelitian tersebut akan dilakukan. Penelitian ini dilakukan di Perumahan Pondok Asas Residence Martapura.

3) Variabel Penelitian

- (1) Variabel Independen dalam penelitian ini adalah Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Dalam Membeli Rumah
- (2) Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Keputusan Membeli Rumah di Perumahan Pondok Asas Residence Martapura

4) Metode Pengumpulan Data

Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari Data Laporan Jumlah Pengunjung dan Data Closing Periode Mei 2017 s/d Januari 2019 di Kantor Perumahan Pondok Asas Residence Martapura

5) Metode Pengolahan Data

- (1) *Editing*
- (2) *Coding*
- (3) *Data entry (memasukkan data)*
- (4) *Tabuling*

Kegiatan ini dilakukan dengan cara menghitung data dari jawaban kuesioner responden yang sudah diberi kode, kemudian dimasukkan kedalam tabel.

6) Metode Analisis Data

Analisis univariat adalah data yang diperoleh dari hasil pengumpulan dapat disajikan dalam bentuk tabel distribusi frekuensi, ukuran tendensi sentral, atau grafik.

7) Etika Penelitian

Sebelum melakukan penelitian, peneliti terlebih dahulu memperhatikan hal-hal berikut :

- (1) *Informed consent* (surat persetujuan)
- (2) *Privasy* (privasi)
- (3) *Inisial* (inisial)

HASIL PENELITIAN

1) **Gambaran Umum Perusahaan**

PT. Anugrah Sinar Alam Sutra adalah perusahaan yang bergerak di bidang properti yang beralamat Jl.Irigasi Komplek Pondok Bunga, No 216 Rt:14 Rw:04 Bincau

Seiring perkembangan pembangunan perumahan real estate di Indonesia belakangan ini, kami PT.Anugrah Sinar Alam Sutra akan mewujudkan dan membangun rumah-rumah idaman keluarga. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 09 Mei 2017 di Kalimantan Selatan. Oleh karena itu target utama lokasi yang akan menjadi area perumahan kami masih di sekitar daerah kalimantan pada umumnya dan khususnya di daerah Kalimantan Selatan. Kami tetap konsisten akan membangun perumahan yang aman & nyaman. Perumahan kami akan menjadi rumah - rumah idaman dan impian yang aman dan nyaman bagi semua keluarga dimasa yang akan datang. Untuk saat ini, prioritas hunian yang akan kami bangun adalah perumahan yang bersubsidi, tetapi tidak akan menutup kemungkinan kedepan kami akan memproduksi hunian yang premium. Semoga kedepan PT. Anugrah Sinar Alam Sutra bisa berkompetisi dengan perusahaan-perusahaan real estate lainnya. Target pasar/ calon konsumen kebanyakan dari pegawai BUMN, Pegawai Negeri, Karyawan, Swasta, dan Wiraswasta. Strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan antara lain Melalui Media Sosial, Door to door, penyebaran brosur-brosur dan spanduk.

2) **Gambaran Umum Responden**

Responden dalam penelitian ini adalah konsumen yang telah membeli rumah di Perumahan Pondok Asas Residence. Adapun jumlah responden yang telah ditetapkan sebanyak 100 orang. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *Proportional Random Sampling* yaitu sebuah metode dimana sampel diambil secara acak dalam populasi yang sudah dikelompokkan (berdasarkan tipe rumah secara proporsional) dari setiap tipe pada populasi.

Berikut adalah data-data yang akan disajikan yang berkaitan mengenai gambaran umum responden :

Deskripsi responden berdasarkan jenis kelamin bahwa dari 100 responden yang terpilih, 63 diantaranya adalah laki-laki dan sisanya sebanyak 37 perempuan. Jumlah data tersebut menunjukkan bahwa yang paling berperan dalam keputusan pembelian rumah adalah laki-laki.

Deskripsi Responden Berdasarkan Usia/Umur Pada umumnya tingkat usia seseorang dapat menunjukkan tingkat kematangan orang tersebut dalam memecahkan masalah yang sedang dihadapi. Salah satunya adalah dalam menentukan keputusan pembelian rumah. diketahui bahwa responden terbesar yang menempati rumah di Perumahan Pondok Asas Residence berusia antara 31 sampai dengan 40 tahun. Yaitu sebanyak 46 responden dengan persentase 46%.

Deskripsi Responden Berdasarkan Status Perkawinan Status perkawinan seseorang merupakan salah satu karakteristik yang dapat mempengaruhi penilaian dalam pengambilan keputusan

Deskripsi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan Tingkat pendidikan seseorang dapat mempengaruhi reaksi dan penilaian mereka terhadap sesuatu hal.

Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan Selain tingkat pendidikan, jenis pekerjaan seseorang juga dapat digunakan sebagai parameter seseorang dalam melakukan keputusan pembelian.

Deskripsi Responden Berdasarkan Tingkat Pendapatan Gaya hidup dan kemampuan seseorang dalam melakukan pembelian sangat dipengaruhi oleh pendapatannya.

Jawaban Responden Per Variabel

Jawaban per variabel ini bertujuan mengetahui gambaran deskriptif mengenai responden dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini menggunakan teknik Analisis univariat adalah data yang

diperoleh dari hasil pengumpulan dapat disajikan dalam bentuk tabel distribusi frekuensi, ukuran tendensi sentral, atau grafik.

Tabel 1

No	Indikator	Jumlah	Presentase (%)
1	Tanggapan Responden Tentang Harga	13	13%
2	Tanggapan Responden Tentang Lokasi	35	35%
3	Tanggapan Responden Tentang Bangunan / Rumah	23	23%
4	Tanggapan Responden Tentang Lingkungan	19	19%
5	Tanggapan Responden Tentang Keputusan Pembelian	10	10%
JUMLAH		100	100%

Data Primer Yang Diolah 2018

Berdasarkan tabel 4.7 menunjukkan bahwa tanggapan reponden mengenai kesesuaian harga rumah adalah 13 responden (13%)..

Tanggapan reponden mengenai kedekatan lokasi rumah adalah terbanyak yaitu 35 reponden (35%). Tanggapan reponden mengenai kualitas bangunan rumah yang baik adalah 23 responden (23%). Tanggapan reponden kondisi lingkungan bertetangga yang baik antar penghuni perumahan adalah 19 responden (19%). Tanggapan tentang keputusan pembelian pada Perumahan Pondok Asas Residence, adalah 10 responden (10%).

PEMBAHASAN

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti, dari sisi lokasi Pondok Asas Residence letaknya strategis yaitu merupakan jalur lalu lintas yang ramai oleh kendaraan yang melintasi jalan ini dan juga terdapat berbagai akses jalan menuju perumahan ini. Tetapi terdapat beberapa kekurangan atau permasalahan yang terdapat di Pondok Asas Residence antara lain tidak tersedia sarana transportasi umum yang melintas melalui perumahan Pondok Asas Residence yang secara langsung menyulitkan konsumen untuk memilih kendaraan umum, jauhnya dengan fasilitas umum seperti mall dan rumah sakit, ada beberapa jalan yang rawan banjir, serta terlalu banyak lobang pada jalan secara otomatis membuat macetnya perjalanan sehingga ini semua menjadi faktor pertimbangan konsumen untuk membeli rumah

PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel yang mempunyai pengaruh terbesar terhadap keputusan pembelian adalah lokasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abadi Adib, 2001, "Menuju Lingkungan Perumahan Perkotaan yang Berkualitas."
- Augusty Ferdinand, 2006, Metode Penelitian Manajemen: Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Basu Swastha, DH dan Hani Handoko, 2002, Manajemen Pemasaran : Analisa Perilaku Konsumen, Edisi I, BPFE Yogyakarta.
- Ir. Lily Harjati, 2003, "Tidak Cukup Hanya Kepuasan Pelanggan Diperlukan Nilai Pelanggan Untuk Survival", Jurnal Ekonomi Perusahaan, Vol. 10, No. 1, Maret 2003.
- Kotler, Philip, 2002, Manajemen Pemasaran, Edisi Milenium, Jilid 3, Penerbit Prenhallindo: Jakarta.
- Muhammad Taufiq & Eduardus Tandelilin, 2007, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Transaksi Rumah Sederhana Tipe 36 di Kabupaten Boyolali Provinsi Jawa Tengah.
- Sugiyono, 2006, Metode Penelitian Bisnis, Cetakan Kesembilan, Penerbit CV Alpha Betha, Bandung.