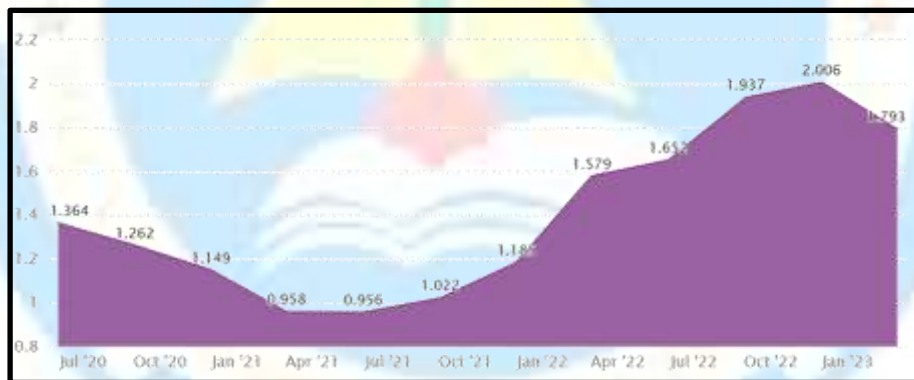


BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis sekarang ini, salah satu sektor perkembangan yang pesat ialah pada usaha *property* khususnya pada produk perumahan. Banyak perusahaan yang menjalankan usahanya dibidang *property*. Khususnya pada bisnis *property* perumahan yang memiliki kepastian akan pemenuhan kebutuhan oleh tiap manusia. Menurut Mukuan et.al (2023), seiring berkembangnya teknologi dan ilmu pengetahuan, memberikan dampak yang begitu pesat akan perkembangan gaya hidup dan tingkat konsumsi individu. Dapat dilihat pada gambar dibawah berikut:



Sumber: ceicdata.com, 2023

Gambar 1.1
Indeks Harga *Property* Indonesia 2021-2023

Dapat dilihat pada data diatas indeks harga *property* Indonesia yang diadopsi dari laman (Sumber: <https://www.ceicdata.com>) terhitung mulai tahun 2020 bulan Juli hingga tahun 2023 bulan Januari mengalami pelonjakan harga hingga Oktober 2022. Namun terjadi penurunan pada tahun 2023 terhitung bulan

Januari sebesar 1,793% turun dari tahun sebelumnya yaitu 2,006%. Hal ini mengindikasikan adanya penurunan tumbuh dan kembangnya bisnis properti yang melibatkan permintaan harga *property* di Indonesia.

Rumah menjadi salah satu kebutuhan primer manusia. Keputusan dalam pembelian *property* rumah menjadi indikasi dalam memenuhi kebutuhan yang ingin dicapai pada setiap individu. Dalam proses menetapkan keputusannya tersebut, umumnya calon konsumen mempertimbangkan harga. Terkait hal tersebut relevansi penerapan harga yang kompetitif menjadi indikasi dalam menempatkan perusahaan pada persaingan. Namun terdapat kendala terkait dalam menentukan keputusan pembelian konsumen, yaitu tingkat penghasilan. Dalam proses bisnis *property*. Program subsidi dianggap membantu golongan masyarakat yang memiliki penghasilan rendah. Selain itu, banyak masyarakat Kota Tanjungpinang belum mengetahui mengenai perumahan subsidi, sehingga hal ini menjadi penting untuk dilakukannya promosi yang efektif.

Adapun keunggulan pada perumahan subsidi yang menjadi objek penelitian ini yaitu kepastian pada kepemilikan lebih efektif. Selain itu tidak perlunya dana penuh atau keseluruhan dengan syarat hanya menyediakan uang muka (*down payment*). Lebih lanjut legalitas kepemilikan menjadi prioritas *developer* rumah bersubsidi tersebut. Namun terdapat kelemahan yaitu, lokasi yang cenderung kurang strategis dan kecenderungan harga yang masih belum sesuai dengan keinginan konsumen serta perlunya penyesuaian cicilan bunga kredit hingga akhir masa kredit.

Harga menjadi suatu hal yang krusial dalam penerapan strategi promosi sektor *property* perumahan. Menurut Mukuan et.al (2023) harga menjadi tolak ukur dalam keputusan pembelian konsumen. Tingkat preferensi harga menjadi suatu hal yang penting bagi perusahaan dalam menerapkan kompetisinya untuk dapat mengakomodasikan keputusan pembelian konsumen. Menurut Bastian dan Budhiarti (2022) menyatakan bahwa keterjangkauan akan harga memberikan daya tarik untuk konsumen bisa terdorong mengambil keputusannya. Hal ini menjadi penting pada penerapan harga bagi produk yang memberikan refleksi terkait keputusan pembelian konsumen.

Tingkat penentuan konsumen dalam mengambil keputusan, lokasi menjadi strategi promosi yang penting bagi perusahaan guna mendorong keputusan pembelian. Menurut Yuliana dan Maskur (2022) bahwa konsumen cenderung selektif dalam memilih lokasi untuk memenuhi kebutuhannya. Dalam keputusan pembelian konsumen, lokasi menjadi hal yang penting untuk dipertimbangkan oleh perusahaan. Sari dan Astutingsih (2022) menyatakan bahwa kemudahan akan akses lokasi juga menjadi indikasi keputusan pembelian konsumen akan signifikan. Menurut Supardi dan Maryanto (2022) bahwa, kemudahan akan akses terhadap lokasi menjadi penting bagi konsumen, namun sebagian perusahaan belum begitu jeli akan penerapan lokasi yang strategis. Selain itu, Yusuf et.al (2022) menyatakan bahwa banyak konsumen mempertimbangkan lokasi sebagai faktor yang memudahkan untuk melakukan keputusan pembelian.

Seiring berkembangnya tingkat kebutuhan konsumen, gaya hidup konsumen juga menjadi suatu hal yang penting untuk ditinjau perusahaan. Fahira

et.al (2022) menyatakan bahwa tingkat gaya hidup seseorang merefleksikan status sosial dengan kaitan citra diri yang dimiliki individu tersebut. Mengindikasikan adanya peningkatan gaya hidup seseorang mendorong keputusan pembelian suatu produk. Adanya perkembangan tren terkait gaya hidup seseorang, perusahaan dapat menelusuri terkait gaya hidup calon konsumennya. Produk yang diciptakan dapat disesuaikan dengan *life style* calon konsumen guna memberikan keputusan pembelian yang signifikan. Namun, terkait strategi ini, perusahaan masih jarang dalam mempertimbangkannya untuk memenangkan kompetisinya. Winingsih dan Triyonowati (2022) menyatakan bahwa interaksi konsumen dengan lingkungannya memberikan gambaran terkait *life style*, namun gaya hidup konsumen berbeda-beda. Oleh karena itu, tren yang kian terus berkembang mendorong perusahaan dapat menyesuaikan strategi terkait produknya dengan penyesuaian *life style* konsumennya.

Terdapat beberapa perumahan sejenis menawarkan keunggulan dengan luas tanah yang cenderung lebih unggul dari Perumahan Pesona Mutiara *Residence* dengan penawaran harga yang relatif murah. Tentunya hal ini menyebabkan ketatnya persaingan antar bisnis sejenis. Penawaran perumahan-perumahan tersebut dilakukan oleh perumahan Puri Garden *Regency*, Griya Sebong Sari, Anggrek Bintang Dua dan Griya Jaya Asri.

Tabel 1.1
Daftar Perumahan Di Kota Tanjungpinang

Nama Perumahan	Lokasi	Tipe Perumahan	Harga	Developer
Perumahan Griya Sentosa	Bukit Bestari	Rumah Tipe 36/72	Mulai dari Rp 200.000.000	PT Griya Sentosa
Perumahan Taman Harapan Baru	Batu IX	Rumah Tipe 36/72	Mulai dari Rp 250.000.000	PT Harapan Baru
Perumahan Bintang Regency	Dompok	Rumah Tipe 45/72	Mulai dari Rp 300.000.000	PT Bintang Regency
Perumahan Tanjungpinang Green City	Senggarang	Rumah Tipe 36/72, 45/90	Mulai dari Rp 350.000.000	PT Tanjungpinang Green City
Perumahan Permata Hijau	Kijang	Rumah Tipe 36/72, 45/90	Mulai dari Rp 400.000.000	PT Permata Hijau

sumber: <https://www.tanjungpinangkota.go.id/>

Dari data diatas dapat diketahui beberapa pesaing PT Kepri Power Solution dalam ranah bisnis yang sama, yaitu *real estate*, khususnya perumahan. Terdapat 5 perumahan yang menjadi pesaing PT Kepri Power Solution. PT Kepri Power Solution merupakan salah satu perusahaan pengembang di Kota Tanjungpinang yang membangun perumahan subsidi. Pada persaingan pasar yang sama tentunya memiliki peluang untuk menerapkan strategi pemasaran berkelanjutan guna meningkatkan keputusan pembelian konsumen pada pembelian rumah oleh masyarakat Kota Tanjungpinang. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen, rumah bersubsidi menjadi pilihan terbaik bagi masyarakat dengan harga yang terjangkau. Terdapat data penjualan rumah PT Kepri Power Solution pada perumahan Pesona Mutiara Residence.

Tabel 1.2
Data Penjualan Rumah pada PT Kepri Power Solution (Perumahan Pesona Mutiara Residence)

No	Bulan	2021		2022		2023	
		Terjual	Cancel	Terjual	Cancel	Terjual	Cancel
1	Januari	14	9	1	1	9	1
2	Februari	11	8	3	2	9	2
3	Maret	18	13	4	1	7	5
4	April	11	5	2	0	5	7
5	Mei	13	6	7	3	5	2
6	Juni	28	16	8	6	2	4
7	Juli	9	6	4	2	8	7
8	Agustus	7	3	1	0	9	2
9	September	11	4	1	0	2	0
10	Oktober	6	5	4	4	-	-
11	November	9	2	15	3	-	-
12	Desember	7	3	7	0	-	-
Total		144	80	57	22	56	30

Sumber : PT Kepri Power Solution (2023)

Penjualan rumah di Perumahan Pesona Mutiara Residence setiap bulannya teridikasi tidak stabil. Jika di lihat perbandingan penjualan rumah pada tahun 2021 hingga 2023 mengalami penurunan penjualan secara signifikan. Kondisi ekonomi masyarakat yang melemah didasari dampak pandemi Covid-19 yang terjadi saat pada saat itu. Namun, setelah pandemi Covid-19 berakhir, pada tahun 2023 terus mengalami penurunan penjualan. Dari data penjualan rumah PT Kepri Power Solution proyek Perumahan Pesona Mutiara Residence Jl. Nusantara Km. 19 Kijang. Terdapat tidak adanya relevansi terkait harga yang tidak sesuai dengan konsumen. Selain itu, lokasi yang kurang strategis melemahkan keputusan konsumen dalam memutuskan untuk membeli dan tingkat lingkungan gaya hidup calon pelanggan yang menurunkan keputusan pembelian konsumen. harga perumahan Pesona Mutiara Residence ditinjau berikut ini

Tabel 1.2
Harga Perumahan Pesona Mutiara Residence

<i>Type Rumah</i>	<i>Luas Tanah</i>	<i>Luas Bangunan</i>	<i>Harga</i>
<i>Standart</i>	98	36	Rp.156.000.000

Sumber: *Perumahan Pesona Mutiara Residence (2023)*

Dari tabel di atas dapat dilihat harga Perumahan Pesona Mutiara Residence di Kota Tanjungpinang. Perusahaan perlu mempertimbangkan penetapan harga jual produknya secara tepat sesuai dengan segmen pasar yang dituju, karena tidak tepatnya akan harga berakibat para pembeli tidak tertarik untuk membeli barang tersebut. Harga merupakan salah satu hal penting untuk diperhatikan, karena penetapan harga dapat mempengaruhi tingkat keputusan konsumen pada sebuah produk yang ditawarkan. Dalam penelitian Rina et.al (2023) menyatakan bahwa harga dapat memberikan pengaruhnya terhadap keputusan pembelian.

Berdasarkan aspek lokasi, bahwa perumahan Perumahan Pesona Mutiara Residence di Kota Tanjungpinang kurang strategis karena cukup jauh dari pusat Kota. Kondisi ini memberikan pengaruh terkait keputusan pembelian konsumen. Dalam observasi lanjutan banyak konsumen yang menginginkan lokasi rumah yang strategis dekat dengan pusat Kota yang memiliki keramaian. Dapat dilihat pada gambar dibawah berikut.



Sumber: *Google Maps (2023)*

Gambar 1.2
Lokasi Perumahan Pesona Mutiara Residence

Dari gambar diatas dapat diidentifikasi bahwa Perumahan Pesona Mutiara *Residence* memiliki jarak yang cukup jauh dari pusat keramaian Kota Tanjungpinang, hal ini terindikasi Perumahan Pesona Mutiara *Residence* belum mencapai lokasi yang cukup strategis. Penelitian yang dilakukan Noviyanti et.al (2021) menemukan bahwa lokasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian.

Selain itu, gaya hidup menggambarkan perilaku seseorang dengan bagaimana ia hidup, menggunakan uangnya dan memanfaatkan waktu yang dimilikinya namun bukan atas dasar kebutuhan tetapi atas dasar keinginan. Khususnya pada konsumen rumah bersubsidi Perumahan Pesona Mutiara *Residence* Kota Tanjungpinang. Pada penelitian yang dilakukan oleh Arsa dan Cahyaningratri (2022) memiliki hasil keputusan pembelian dapat dipengaruhi secara signifikan oleh gaya hidup konsumen.

Namun dalam hasil penemuan beberapa penelitian, menunjukkan adanya tidak konsisten hasil penelitian yang berkaitan tentang harga, lokasi dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian. Penelitian yang dilakukan oleh Najoan et.al (2022) menyatakan bahwa harga tidak memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian. Selanjutnya, penelitian yang dilakukan oleh Noerhamzah et.al (2021) menemukan hasil lokasi tidak sama sekali memiliki dampak terhadap keputusan pembelian. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Nurcaya dan Rastini (2020) memiliki temuan bahwa keputusan pembelian tidak terbukti dipengaruhi oleh gaya hidup konsumen.

Dari penjabaran latar belakang diatas dapat dilihat bahwa harga, lokasi dan gaya hidup memiliki peran untuk mempengaruhi konsumen dalam keputusan pembelian rumah. Namun sebagian hasil penelitian lain memiliki hasil yang tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Oleh karena itu, untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat maka peneliti melakukan penelitian dilain tempat dengan waktu yang berbeda. Maka dari itu, penulis tertarik mengangkat judul **“Pengaruh Harga, Lokasi, dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Bersubsidi di Perumahan Pesona Mutiara Residence di Kota Tanjungpinang”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat disimpulkan identifikasi Masalah Sebagai Berikut

1. Penerapan kesesuaian harga rumah di Perumahan Pesona Mutiara *Residence* menjadi indikasi penting bagi perusahaan dalam mendorong keputusan konsumennya.
2. Rendahnya Penghasilan masyarakat menyebabkan penurunan jumlah pembelian rumah pada Perumahan Pesona Mutiara *Residence*.
3. Lokasi Perumahan Pesona Mutiara *Residence* terindikasi belum mencapai tingkat yang strategis.
4. Tren gaya hidup menjadi penting untuk ditelusuri oleh PT Kepri Power Solution Tanjungpinang selaku developer rumah bersubsidi Pesona Mutiara *Residence*.

5. Masih terdapat hasil penelitian yang terindikasi tidak konsisten dari hasil penelitian-penelitian sebelumnya.

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi Perumahan Pesona Mutiara *Residence* di Kota Tanjungpinang?
2. Apakah lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi Perumahan Pesona Mutiara *Residence* di Kota Tanjungpinang?
3. Apakah gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi Perumahan Pesona Mutiara *Residence* di Kota Tanjungpinang?
4. Apakah harga, lokasi dan gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi Perumahan Pesona Mutiara *Residence* di Kota Tanjungpinang?

1.4 Pembatasan Masalah

Dalam proses penelitian, penulis memiliki ruang lingkup penilaian yang melibatkan 100 responden atau masyarakat Kota Tanjungpinang yang pernah membeli atau menggunakan rumah bersubsidi Pesona Mutiara Residence berusia > 20 Tahun. Kemudian penulis membatasi bahasan variabel yang akan diteliti terkait, harga, lokasi, gaya hidup dan keputusan pembelian.

1.5 Tujuan Penelitian

Didasarkan uraian permasalahan diatas, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai oleh penulis yaitu:

1. Untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi Perumahan Pesona Mutiara *Residence* di Kota Tanjungpinang.
2. Untuk mengetahui pengaruh Lokasi terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi Perumahan Pesona Mutiara *Residence* di Kota Tanjungpinang.
3. Untuk Mengetahui pengaruh Gaya Hidup terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi Perumahan Pesona Mutiara *Residence* di Kota Tanjungpinang.
4. Untuk Mengetahui pengaruh harga, lokasi, dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi Perumahan Pesona Mutiara *Residence* di Kota Tanjungpinang.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini, meliputi:

1. Bagi Perusahaan PT Kepri Power Solution
Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan terkait untuk lebih spesifik dalam memahami segmen pasar. Sehingga, produk yang dihasilkan dapat mendorong keputusan pembelian konsumen, khususnya pada konsumen yang akan membeli rumah bersubsidi di Perumahan Pesona Mutiara *Residence*.
2. Bagi Peneliti
Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan penulis khususnya dalam lingkup manajemen pemasaran yang berkaitan dengan variabel harga, lokasi dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi di *Perumahan Pesona Mutiara Residence* di Kota

Tanjungpinang. Dan juga untuk memenuhi syarat meraih gelar Strata-1 pada program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Maritim Universitas Maritim Raja Ali Haji.

3. Bagi Pembaca

hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan rujukan yang menambah wawasan bagi penelitian selanjutnya serta dapat dipertimbangkan oleh peneliti serta perusahaan lain yang menghadapi kasus yang sama. Serta, memberikan manfaat bagi para calon konsumen ataupun konsumen yang akan memli produk rumah bersubsidi Perumahan Pesona Mutiara *Residence* Kota Tanjungpinang.

4. Bagi Fakultas

Penelitian ini diharapkan menjadi salah satu referensi literatur bagi para pembaca serta peneliti selanjutnya agar lebih mendalami atau memberikan bahasan yang luas terkait dengan penelitian sejenis ini.

1.7 Sistematika Penelitian

Secara keseluruhan isi dari penelitian ini terdiri dari lima bab, masing-masing bab disusun secara terperinci sistematis untuk memberikan gambaran yang jelas dan sistematis bagi pembaca dalam memahami konteks penelitian ini, secara garis besar, diuraikan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab pertama ini meberikan penjelasan terkait fenomena atau permasalahan yang melatar belakangi penelitian ini, kemudian masalah tersebut dirumuskan dan secara spesifik diidentifikasi serta untuk

mencapai penelitian, maka ditulis secara kritis melalui tujuan penelitian, manfaat penelitian dan batasan penelitian serta sistematika penelitian.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

Bab kedua ini menjelaskan mengenai bahasan teoritis yang mendasari penelitian yang juga berhubungan dengan permasalahan dalam penelitian ini, selanjutnya diliputi oleh hasil-hasil penelitian terdahulu dan perumusan hipotesis yang diajukan terkait penelitian.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ketiga ini membahas objek dan ruang lingkup penelitian, metode penelitian, operasionalisasi variabel penelitian serta penggunaan penentu populasi dan sampel, prosedur pengumpulan data, dan metode analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab keempat ini menjelaskan deskripsi unit analisis atau observasi dan pembahasan secara kuantitatif diliputi oleh hasil olahan statistik.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab kelima ini memuat kesimpulan yang didasari penelitian yang telah dilaksanakan dan merupakan jawaban atas rumusan masalah penelitian serta jawaban dari tujuan penelitian. Selain itu, terdapat saran terkait penelitian ini dan penelitian yang akan mendatang.