

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Rumah adalah salah satu kebutuhan pokok manusia, selain sandang dan pangan. Oleh sebab itu, sudah sewajarnya bila manusia berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya akan rumah. Perumahan mempunyai fungsi dan peranan penting dalam kehidupan manusia. Keadaan perumahan di suatu tempat mencerminkan taraf hidup, kesejahteraan, kepribadian, dan peradaban manusia penghuninya.

Perumahan pada akhirnya menjadi kebutuhan utama dan diminati masyarakat. Kebutuhan adalah pernyataan dari rasa kehilangan (Kottler dan Armstrong, 1997). Kebutuhan manusia sangat banyak dan beragam, jadi bila satu kebutuhan telah terpenuhi akan muncul kebutuhan yang lain.

Bisnis properti merupakan bisnis yang bersifat siklikal. Ia sangat dipengaruhi oleh kondisi perekonomian suatu negara maupun suatu daerah. Di Indonesia, terjadinya krisis ekonomi menyebabkan turunnya daya beli masyarakat dan timbulnya kebijaksanaan moneter yang biasanya diikuti dengan suku bunga yang tinggi.

Menyandang predikat sebagai Kota Pelajar, perkembangan properti di Yogyakarta terbilang sangat pesat. Dalam hal ini, masyarakat Yogyakarta semakin banyak yang membeli rumah di perumahan.

Dalam pembelian sebuah properti tentunya ada atribut-atribut dari produk perumahan itu yang dipertimbangkan oleh konsumen sebelum sampai pada keputusan untuk membeli.. Atribut produk adalah unsur-unsur produk yang dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengambilan keputusan pembelian (Tjiptono, 2002). Pertimbangan-pertimbangan tersebut merupakan perilaku konsumen dalam proses melakukan pembelian produk, yang dalam hal ini perumahan yang dikehendaki.

Perilaku konsumen adalah kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa-jasa, termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut (Swastha dan Handoko, 2000). Sedangkan pengertian dari keinginan adalah bentuk kebutuhan manusia yang dihasilkan oleh budaya dan kepribadian individual (Kotler dan Amstrong, 1997).

Perilaku konsumen sendiri sangat berhubungan dengan sikap konsumen dalam memberi tanggapan terhadap pelayanan yang telah diberikan. Adapun definisi dari sikap adalah predisposisi (keadaan mudah terpengaruh) untuk memberikan tanggapan terhadap rangsangan lingkungan yang dapat memulai atau membimbing tingkah laku orang tersebut (Swastha dan Handoko, 2000).

Konsumen tidak akan mengambil keputusan untuk membeli suatu produk atau barang yang dibutuhkannya, apabila sikap terhadap atribut produk tersebut buruk atau tidak sesuai.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian pada produk perumahan dari segi penghuni sebagai pihak konsumen atau pembeli rumah di perumahan.

## 1.2. Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka penulis merumuskan permasalahan penelitian dalam bentuk pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut:

1. Apa faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli rumah di perumahan, baik pada perumahan kelas menengah maupun pada perumahan kelas atas (rumah mewah) ?
2. Apakah terdapat perbedaan faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen, antara konsumen perumahan kelas menengah dengan konsumen perumahan kelas atas (rumah mewah) ?
3. Apakah terdapat perbedaan faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen ditinjau dari segi jenis kelaminnya, baik pada perumahan kelas menengah maupun pada perumahan kelas atas (rumah mewah) ?
4. Apakah terdapat perbedaan faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen yang ditinjau dari segi pendidikan terakhirnya, baik pada perumahan kelas menengah maupun pada perumahan kelas atas (rumah mewah) ?

### 1.3. Batasan Masalah

Dalam penulisan tesis ini, penulis membatasi penelitian pada hal-hal sebagai berikut:

#### 1. Konsumen

Konsumen yang digunakan sebagai responden dalam penelitian ini adalah konsumen yang membeli produk perumahan di daerah Yogyakarta. Konsumen dibedakan berdasarkan harga jual perumahannya, yaitu konsumen yang terletak di perumahan dengan harga jual antara Rp. 100 juta sampai Rp. 400 juta dan konsumen yang terletak di perumahan dengan harga jual di atas Rp.400 juta.

#### 2. Produk

Produk yang akan diteliti adalah produk rumah yang termasuk kategori perumahan. Disamping itu, produk perumahan juga dibedakan berdasarkan kriteria, sebagai berikut :

- a. Harga jualnya, dimana yang merupakan rumah kelas menengah adalah perumahan dengan harga jual antara Rp. 100 juta sampai Rp. 400 juta dan yang merupakan rumah kelas atas adalah perumahan dengan harga jual di atas Rp.400 juta.
- b. Jumlah rumah dalam satu kawasan perumahan minimal 10 rumah.
- c. Kondisi rumah-rumah dalam perumahan yang diteliti, minimal harus ada yang terletak saling berhadap-hadapan.

#### **1.4. Keaslian Penulisan**

Penulis akan melakukan penelitian terhadap perumahan yang ada di Yogyakarta dengan 2 kategori perumahan yang berbeda. Kategori perumahan dibedakan berdasarkan pada harga jualnya. Dengan tidak menutup kemungkinan bila suatu saat terdapat penelitian yang hampir sama, tetapi penulis meyakinkan bahwa obyek yang diteliti merupakan hal yang penulis tulis sendiri dengan berpedoman pada sumber dan literatur yang ada.

#### **1.5. Tujuan Penelitian**

Tujuan diadakan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli rumah di perumahan baik pada perumahan kelas menengah maupun pada perumahan kelas atas (rumah mewah).
2. Untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen antara perumahan kelas menengah dengan perumahan kelas atas (rumah mewah).
3. Untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen ditinjau dari segi jenis kelaminnya, baik pada perumahan kelas menengah maupun pada perumahan kelas atas (rumah mewah).
4. Untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen ditinjau dari segi pendidikan terakhirnya, baik

pada perumahan kelas menengah maupun pada perumahan kelas atas (rumah mewah).

#### **1.6. Manfaat Penelitian**

Dengan mengadakan penelitian ini, maka diharapkan hasil penelitian dapat membawa manfaat bagi :

##### **1. Pengembang**

Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan oleh pengembang selaku produsen dalam mengembangkan usahanya dari segi pemasaran, dengan lebih memperhatikan faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli rumah di perumahan berdasarkan kategori perumahan yang akan diteliti, sehingga produk perumahan yang dibangunnya dapat lebih diterima oleh konsumen.

##### **2. Konsumen**

Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan oleh konsumen jika akan membeli rumah di perumahan, dengan melihat faktor-faktor yang telah ada pada konsumen sebelumnya.