

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia adalah salah satu negara dengan jumlah penduduk dan tingkat pertumbuhan penduduk tertinggi di dunia. Jumlah penduduk Indonesia hingga tahun ini telah berjumlah lebih dari 200 juta jiwa dan akan terus tumbuh. Seiring dengan tingkat pertumbuhan penduduk di Indonesia yang makin meningkat, maka kebutuhan akan tempat tinggal atau perumahanpun semakin meningkat pula.

Tempat tinggal atau perumahan merupakan kebutuhan primer setiap manusia. Ini berarti bahwa manusia akan selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya akan tempat tinggal. Hal tersebut merupakan indikator akan selalu adanya prospek yang cerah bagi bisnis perumahan dan real estate pada masa-masa yang akan datang.

Salah satu daerah di Indonesia yang juga sedang tumbuh adalah Daerah Istimewa Yogyakarta. Predikat Yogyakarta sebagai kota pelajar, kota budaya dan salah satu tujuan wisata utama di Indonesia telah mengundang banyak orang dari luar Yogyakarta untuk datang dan tinggal di Yogyakarta. Dengan begitu banyaknya suku-suku yang datang dan tinggal di Yogyakarta, maka pertumbuhan penduduk di Yogyakarta pun akan semakin meningkat.

Dengan semakin meningkatnya pertumbuhan penduduk di Yogyakarta maka kebutuhan akan perumahan bagi penduduknya juga akan semakin meningkat. Menurut data tahun 2004, pertumbuhan perumahan di Yogyakarta

meningkat 65% sejak krisis moneter melanda Indonesia pada tahun 1997-1998 (Bernas, 3 Oktober 2004, hal.1). Dari data tersebut tampak bahwa kebutuhan akan tempat tinggal di Yogyakarta juga disertai dengan kemampuan beli para warganya.

Selama ini, pertumbuhan daerah hunian di Yogyakarta masih terkonsentrasi pada daerah Yogyakarta bagian utara yaitu Kabupaten Sleman khususnya kecamatan Depok. Hal ini dapat dimaklumi karena sebagian kampus-kampus perguruan tinggi besar di Yogyakarta berlokasi di daerah ini.

Pada tahun 2004, Walikota Yogyakarta, Drs.Hery Zudianto,MM. menyatakan bahwa daerah Yogyakarta bagian selatan juga perlu dikembangkan untuk mengimbangi pertumbuhan bagian utara (Bernas, 12 September 2004, hal. 3). Salah satu daerah yang menjadi ujung tombak pengembangan tersebut adalah Kecamatan Umbul Harjo yang terletak di Kota Yogyakarta bagian selatan, hal ini ditandai dengan dibangunnya terminal bus terpadu propinsi Yogyakarta di Kecamatan tersebut.

Dengan dikembangkannya daerah Yogyakarta bagian selatan tersebut, maka pertumbuhan perumahan di daerah tersebutpun juga patut mendapat perhatian khusus. Hal ini disebabkan karena salah satu daya tarik pertumbuhan suatu daerah adalah perumahan.

Sejalan dengan perkembangannya, timbul pula persaingan diantara pengembang yang menuntut penyesuaian-penyesuaian antara lain bagaimana memahami perilaku konsumen dalam memenuhi kebutuhannya.

Adapun yang dimaksud dengan perilaku konsumen adalah sebagai berikut:

Perilaku konsumen didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang dan jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan tersebut. (Engel, et.al., 1994, hal. 25).

Dengan mempelajari perilaku konsumen, dapat dikatakan bahwa salah satu pengaruh konsumen dalam pengambilan keputusan dalam membeli adalah atribut yang melekat pada jasa dan produk.

Untuk mengetahui apa yang menjadikan konsumen memutuskan pembelian suatu produk maka perlu diadakan penelitian mengenai atribut-atribut yang terdapat pada produk perumahan yang dapat mempengaruhi konsumen dalam membeli. Dari hasil analisa pengaruh atribut produk ini nantinya dapat digunakan oleh perusahaan/pengembang, sebagai bahan penelitian atribut mana yang belum sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Untuk selanjutnya pengembang dapat memenuhi dan menyempurnakan produknya agar lebih memuaskan konsumen.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“PENGARUH ATRIBUT PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM MEMBELI PRODUK PERUMAHAN (Studi Kasus di Kecamatan Umbul Harjo Yogyakarta)”**.

1.2. Rumusan masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan, maka penelitian ini akan merumuskan beberapa pokok masalah sebagai berikut :

1. Apakah ada pengaruh atribut produk perumahan berupa harga, kualitas, tipe, lokasi, fasilitas dan desaian baik secara bersama-sama maupun secara parsial terhadap keputusan konsumen dalam membeli perumahan di Kecamatan Umbul Harjo Kota Yogyakarta ?
2. Atribut produk perumahan manakah yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli perumahan di Kecamatan Umbul Harjo Kota Yogyakarta ?

1.3. Batasan Masalah

Guna menyederhanakan masalah dalam penelitian ini perlu adanya pembatasan masalah sebagai berikut :

1. Objek Penelitian

Konsumen yang menjadi obyek penelitian adalah orang yang membeli dan memiliki perumahan / real estate di Kecamatan Umbul Harjo Kota Yogyakarta.

2. Atribut Produk

Variabel atribut produk yang diteliti meliputi :

a. Harga

Adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.

b. Kualitas bangunan

Adalah kemampuan bangunan dari aspek daya tahan dan nilai artistik bangunan.

c. Tipe bangunan

Adalah ukuran bangunan yang menunjukkan besar / kecilnya sebuah rumah.

d. Lokasi

Adalah letak bangunan ditinjau dari segi geografi.

e. Fasilitas

Adalah sarana dan prasarana pelengkap yang dapat memberikan kemudahan melakukan sesuatu apabila tinggal di rumah tersebut.

f. Desain

Adalah tata ruang dan bentuk bangunan baik eksterior maupun interior.

3. Karakteristik Konsumen

Karakteristik konsumen yang dijadikan obyek penelitian, meliputi :

a. Usia

Keputusan yang diambil oleh konsumen sangat bergantung pada kedewasaan konsumen tersebut yang direpresentasikan melalui usia. Usia pembeli/pemilik produk perumahan dikelompokkan menjadi :

- 20 tahun – 29 tahun.
- 30 tahun – 39 tahun.
- 40 tahun – 49 tahun.
- Lebih dari 50 tahun.

b. Tingkat Pendidikan

Sikap dan perilaku seseorang sangat dipengaruhi oleh tingkat pendidikannya, karena perilaku seseorang mencerminkan kemampuan berfikir, digolongkan :

- SLTP
- SLTA
- Akademik/Perguruan Tinggi
- Pasca Sarjana

c. Pekerjaan

Pekerjaan dapat menunjukkan kelas sosial seseorang, sedangkan perilaku konsumen antar kelas yang satu akan sangat berbeda dengan kelas sosial yang lain. Pekerjaan digolongkan sebagai berikut :

- Pegawai Negeri
- Pegawai Swasta
- Wiraswasta
- Petani
- ABRI/TNI

d. Penghasilan

Sejumlah pendapatan yang diperoleh keluarga konsumen produk perumahan setiap bulannya secara tetap, peneliti menggolongkannya sebagai berikut :

- Rp.1.000.000,- < Rp.2.000.000,-
- Rp.2.000.000,- < Rp.3.000.000,-
- Rp.3.000.000,- < Rp.4.000.000,-
- Rp.4.000.000,- < Rp.5.000.000,-
- Diatas Rp.5.000.000,-

1.4. Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh atribut produk perumahan secara bersama-sama dan parsial terhadap keputusan konsumen dalam membeli perumahan di Kecamatan Umbul Harjo Kota Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui atribut produk perumahan yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan membeli konsumen perumahan di Kecamatan Umbul Harjo Kota Yogyakarta.

1.5. Manfaat penelitian

1. Bagi Penulis

Dapat menambah pengetahuan bagi penulis, selain itu dapat dijadikan penerapan langsung dari teori-teori yang sudah diperoleh dibangku kuliah.

2. Bagi Pengembang

Sebagai input/bahan masukan bagi pengembang serta pertimbangan dalam menentukan kebijaksanaan pemasaran yang akan diambil oleh perusahaan.

3. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini dapat digurakan sebagai bahan referensi bagi pembaca dan kajian ilmu pengetahuan terutama yang berkaitan dengan bidang pemasaran.

