

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan zaman di masa sekarang ini semakin meningkat dengan jumlah penduduk di kota Batam yang semakin bertambah akibat terjadinya urbanisasi sehingga banyak permintaan penduduk untuk mencari tempat tinggal, apalagi kota ini termasuk kota industri yang terdiri banyak perusahaan-perusahaan. Sesuai data sensus penduduk dari BPS tahun 2019 jumlah penduduk di Kepulauan Riau yang sudah mencapai 2 189 653 jiwa dan di kota Batam sebanyak 1.376.009 jiwa. Berdasarkan data dari situs resmi Persatuan Pengusaha Real Estate Indonesia, bahwa kota Batam memiliki banyak permintaan akan kebutuhan dalam bidang properti yaitu rumah, rumah perkantoran (rukan), rumah toko (ruko) yang semakin tinggi. Sehingga banyak para perantau / transmigran dari luar Batam yang ingin menetap untuk mencari pekerjaan. Bukan hanya perantau saja penyebab bertambahnya penduduk, faktor kelahiran setiap tahunnya juga salah satunya. Sehingga pertumbuhan penduduk naik drastis dan berdampak pada meningkatnya permintaan masyarakat untuk memiliki rumah. (Badan Pusat Statistik Provinsi Kepulauan Riau).

Rumah memiliki banyak fungsi, baik penunjang identitas keluarga sebagai tempat perlindungan dan berteduh dari cuaca luar. Fungsi kedua, penunjang kesempatan dari kehidupan sosial, budaya dan ekonomi yaitu sebagai kebutuhan untuk pemenuhan akses ke berbagai tempat, baik ke tempat kerja untuk mendapatkan ilmu yang diterima oleh masyarakat. Fungsi ketiga, penunjang rasa aman yaitu pemenuhan terjaminnya keadaan di masa depan baik jaminan keamanan atas lingkungan perumahan yang di tinggali dan jaminan dari kepemilikan rumah yang ditempati. Setiap orang memiliki pilihan yang berbeda-beda dalam pembelian rumah baik itu secara cash maupun kredit, untuk itu diperlukannya kebijakan bank yang berarti memberikan pinjaman uang kepada masyarakat yang ingin membeli rumah secara kredit, itu akan memudahkan dalam pembelian rumah.

Di setiap perumahan penetapan kebijakan bank pada konsumen perumahan berbeda-beda. Perbedaan tersebut mempengaruhi pada keputusan konsumen untuk membeli perumahan. Dimulai dari bank yang suku bunganya rendah ke tinggi dan aturan-aturan bank yang ditetapkan. Aturan bank tersebut banyak mempersulit konsumen perumahan dalam melakukan keputusan pembelian. Berdasarkan aturan bank yaitu peminjaman harus sesuai dengan slip gaji yang standar. Dengan berbagai aturan bank yang ada konsumen memilih jalan terakhir dengan cash bertahap dan KPR.

Kebanyakan masyarakat dalam melakukan pembelian rumah itu berdasarkan proses KPR (Kredit Kepemilikan Rumah). Keputusan pembelian rumah secara KPR ini dipengaruhi oleh banyak hal, baik dari tawaran dari pihak

perbankan yang bekerjasama pada pihak perumahan, promosi yang dilakukan developer, hubungan perbankan dengan nasabah, dan lainnya. Hal yang paling utama memengaruhi keputusan pembelian rumah secara KPR adalah suku bunga bank yang berlaku (Gunawan & Cahyanti,2014: 95). Dan lokasi juga akan menjadi sasaran utama pihak developer untuk memasarkan perumahan di lokasi yang strategis.

Pemilihan lokasi faktor penting yang dibutuhkan oleh pengusaha sebagai kunci kesuksesan usaha perumahan sehingga dapat mempengaruhi minat beli konsumen. Letak lokasi perumahan yang terlalu jauh dari jalan utama sering membuat pelanggan perumahan membuat pilihan dalam memilih lokasi perumahan. Jika kriteria lokasi yang jauh dari fasilitas umum diminimalkan maka konsumen dapat menentukan keputusan pembelian. Karena rata-rata pembeli ingin rumahnya dekat dengan fasilitas umum baik itu dekat dengan pasar, adanya listrik, ketersediaan air, angkutan umum, pendidikan,telekomunikasi, ketersediaan tenaga kerja yang harus ada dilingkungan sekitar perumahan. Lokasi strategis merupakan lokasi yang dekat dengan tempat kerja, pasar, tempat ibadah dan sekolah untuk konsumen yang mempunyai anak (Nainggolan & Heryenzus,2018: 44). Untuk memenuhi permintaan konsumen tersebut para developer harus membuat konsumen tertarik untuk membeli rumah yang ditawarkan. Bukannya lokasi saja sebagai pertimbangan pembeli, pengusaha juga harus tau bahwa fasilitas juga termasuk kriteria pertimbangan pembeli.

Fasilitas juga termasuk faktor pendukung untuk keputusan konsumen. Fasilitas berupa peralatan atau perlengkapan yang ditawarkan untuk konsumen

sebelum suatu jasa ditawarkan. Dengan apapun yang diperlukan konsumen dengan tujuan memberikan tingkat kepuasan yang maksimal, maka pihak developer harus mengetahui kebutuhan yang diperlukan konsumen. Fasilitas fisik yang sangat dibutuhkan konsumen seperti adanya tempat perbelanjaan/pasar, adanya sarana pendidikan, rumah sakit, akses jalan, transportasi umum, bank dan tempat ibadah.

Fasilitas non fisik seperti ketersediaan air bersih, kondisi lingkungan yang aman, kondisi lingkungan yang asri dan udara segar. Fasilitas – fasilitas ini sangat memudahkan masyarakat dalam melaksanakan aktivitasnya. Jika tidak adanya fasilitas-fasilitas di setiap perumahan maka konsumen akan sulit mencari fasilitas yang dibutuhkan, terpaksa untuk mendapatkan fasilitas itu konsumen harus keluar dan pergi ke daerah lain. Ini menunjukkan penting sekali fasilitas umum bagi konsumen. Fasilitas yang diatas dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada konsumen.

Perilaku konsumen saat menentukan keputusan pembelian seluruh kegiatan yang membuat konsumen melakukan tindakan ketika konsumen sebelum membeli, ketika membeli, dan menggunakan produk yang dibeli, serta kegiatan mengevaluasi (Mulyati et al. 2016). Pengambilan keputusan atau bisa disebut kegiatan yang dilakukan konsumen untuk membeli produk perumahan yang ditawarkan pengusaha baik konsumen mau atau tidak.

Proyek Perumahan Rexvin Green Park ini dikembangkan oleh PT. Rexvin Putra Mandiri, yang merupakan anak perusahaan dari developer Cipta Group yang bergerak dalam bidang pembangunan properti. Selesai bangun pada tahun 2016

yang merupakan tempat yang nyaman dan bagus dengan bentuk dan desain rumah minimalis. Perumahan Rexvin terletak di kawasan yang masih asri dan dekat dengan kawasan industri shipyard. Perumahan yang dikembangkan oleh PT Rexvin Putra Mandiri (Cipta Group) ini sedang membangun Cluster Carnation dan Lavender dengan rumah type 36, 45 dan 70. Dengan total perumahan yang ada di Rexvin dapur 12 adalah 1000 unit.

Tabel 1. 1 Data Penjualan Perumahan Rexvin Greenpark Tahun 2015-2019

Tahun	Jumlah Unit Terjual			Harga Jual		
	36/ 72	45/ 84	70/ 84	36/72	45/84	70/84
2015	42	3	21	170.000.000	250.000.000	380.000.000
2016	47	9	6	200.000.000	294.000.000	442.000.000
2017	21	6	1	218.000.000	297.000.000	470.000.000
2018	17	7	-	220.000.000	301.500.000	-
2019	25	9	1	223.500.000	305.000.000	639.360.000

Tabel 1. 1 Data Penjualan Perumahan Rexvin Tahun 2015-2019 (Lanjutan)

Tahun	Total (Jumlah unit x Harga jual)		
	36/72	45/84	70/84
2015	7.140.000.000	750.000.000	7.980.000.000
2016	9.400.000.000	2.646.000.000	2.652.000.000
2017	4.578.000.000	1.782.000.000	470.000.000
2018	3.740.000.000	2.110.500.000	
2019	5.587.500.000	2.745.000.000	639.360.000
Total	30.445.500.000	24.055.000.000	11.741.360.000

Sumber : Developer Rexvin Green Park, PT. Rexvin

Berdasarkan data penjualan diatas dari tahun ke tahun unit penjualannya fleksibel atau sering berubah-ubah. Dapat diprediksi terdapat permasalahan yang menghambat konsudmen untuk melakukan pembelian di perumahan tersebut. Salah satunya adalah kebijakan bank atau sistem pembiayaan. Dalam pembelian rumah pada perumahan sering terkendala pada sistem pembiayaannya, baik

pembayaran secara tunai dan juga pinjaman. Untuk konsumen menengah ke bawah sering menggunakan sistem pembiayaan dengan pinjaman /kredit. Pemerintah sudah menetapkan sistem pembayaran KPR (Kredit Kepemilikan Rumah) untuk membantu masyarakat menengah kebawah yang ingin memiliki rumah. Kebijakan bank yang terlalu mempersulit konsumen dapat mengurangi penjualan rumah dan konsumen memutuskan untuk mencari perumahan lain sebagai pengganti.

Pihak perumahan sudah berjuang keras untuk memasarkan perumahannya dengan berbagai macam promosi. Berdasarkan survey yang dilakukan peneliti ada beberapa penyebab lambatnya penjualan yang dilakukan perumahan tersebut. Permasalahannya yakni kebijakan bank yang terlalu mempersulit konsumen dengan besarnya bunga yang ditawarkan. Begitu juga dengan, keberadaan lokasi konsumen yang jauh dari lokasi kerja dan sulitnya dijumpai alat transportasi umum yang membuat konsumen berpikir ulang untuk membeli perumahan tersebut. Serta fasilitas yang kurang.

Tabel 1. 2 Pentingnya Lokasi Perumahan Rexvin Greenpark antara lain :

Aspek	Subjek	Pentingnya karena
Dekat dengan tempat kerja	Pasangan dan Keluarga	Agar waktu tidak terbuang hanya dalam perjalanan yang jauh
Dekat dengan sekolah	Keluarga dan anak-anak	Agar anak yang bersekolah terpantau oleh orang tua
Dekat dengan fasilitas yang ada	Semua orang	Agar mudah dijangkau konsumen untuk memenuhi kebutuhannya

Sumber : Hasil Survey dari Lapangan Perumahan REXVIN GREEN PARK

Berdasarkan hasil survey diatas lokasi yang strategis itu adalah dekat dengan semua keperluan konsumen. Data diatas menunjukkan lokasi perumahan rexvin dekat dengan suatu industri, sekolah dan fasilitas yang ada. Akan tetapi lokasi perumahan letak nya jauh dari jalan utama. Untuk mendapatkan transportasi umum sangatlah sulit, apalagi jika konsumen pejalan kaki yang bekerja di lokasi yang cukup jauh.

Tabel 1. 3 Ketersediaan Fasilitas Umum Perumahan Rexvin Greenpark

Fasilitas Umum	Keterangan
Jaringan Listrik	Jaringan listrik menggunakan kartu prabayar isi ulang
Jaringan Air Bersih	Tersedia Jaringan Air Bersih untuk dipakai konsumen
Sekurity 24 jam	Sekurity menjaga keamanan perumahan 24 jam
Tempat Parkir	Tersedia tempat parkir di setiap bagian depan rumah.
Tempat Ibadah	Tersedia tempat ibadah untuk umat beragama nasrani dan muslim

Sumber : PT. Rexvin Putra Mandiri

Data fasilitas yang ada diatas hanya secara umum saja yang ada di perumahan tersebut. Masih kurangnya fasilitas yang di perlukan konsumen seperti pusat perbelanjaan atau pasar, taman, bank, rumah sakit dan kolam berenang. Agar konsumen mendapatkan hiburan dan keperluan sehari-hari tanpa keluar dari gerbang perumahan.

Berdasarkan uraian penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan perlu untuk membahas lebih lanjut mengenai “Pengaruh Kebijakan Bank, Lokasi dan Fasilitas terhadap Keputusan Pembelian Pada Perumahan Rexvin GreenPark Di Batam”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah pada uraian diatas, maka dapat diidentifikasi berbagai permasalahan sebagai berikut :

1. Konsumen terkendala dengan kebijakan bank untuk pembelian rumah.
2. Pemilihan lokasi yang kurang tepat yaitu jauh dari jalan utama yang letaknya jauh dari fasilitas umum.
3. Akses jalan yang sedikit atau kurang memadai.
4. Kurangnya fasilitas umum yang disediakan pihak perumahan.

1.3 Pembatasan Masalah

Peneliti membatasi permasalahan pada pengaruh kebijakan bank, lokasi dan fasilitas terhadap keputusan pembelian oleh konsumen yang menempati Perumahan Rexvin.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah Kebijakan bank perumahan berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Perumahan Rexvin Green Park ?
2. Apakah Lokasi perumahan berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Perumahan Rexvin Green Park?
3. Apakah Fasilitas perumahan berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Perumahan Rexvin Green Park?
4. Apakah Kebijakan bank, Lokasi dan Fasilitas perumahan dapat berpengaruh secara bersama - sama terhadap keputusan pembelian di Perumahan Rexvin Green Park?

1.5 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui kebijakan bank perumahan dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Perumahan Rexvin Green Park.
2. Untuk mengetahui lokasi perumahan dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Perumahan Rexvin Green Park.
3. Untuk mengetahui fasilitas perumahan dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Perumahan Rexvin Green Park.

4. Untuk mengetahui kebijakan bank, lokasi dan fasilitas perumahan secara bersama-sama dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Perumahan Rexvin Green Park.

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat Teoritis

Diharapkan bahwa penelitian yang dilakukan dapat memberi manfaat dan ilmu pengetahuan beserta wawasan dalam bidang pemasaran yang dilakukan oleh pebisnis dengan memerhatikan kebijakan bank, lokasi, dan fasilitas.

1.6.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Pengelola Perumahan Rexvin Green Park di Batam, untuk mengetahui ada tidaknya faktor kebijakan bank, lokasi, dan fasilitas terhadap keputusan pembelian rumah, agar dapat ditentukan strategi apa yang digunakan dalam pemasaran rumah pada Perumahan Rexvin Green Park.
2. Bagi Universitas Putera Batam, sebagai referensi bagi adik kelas universitas putera batam.
3. Bagi Peneliti, penelitian ini adalah suatu peluang untuk mengaplikasikan teori- teori yang didapat dari perkuliahan.
4. Bagi peneliti selanjutnya, sebagai bahan referensi yang dapat memberikan perbandingan dalam melakukan penelitian dalam topik yang sama.