

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Pada masa sekarang ini pertumbuhan penduduk di Indonesia mengalami pertumbuhan yang sangat cepat. Dengan meningkatnya penduduk, maka kebutuhan akan tempat tinggal semakin meningkat. Masalah tempat tinggal masih menjadi polemik, seperti halnya permasalahan yang dihadapi oleh penduduk di perkotaan adalah kurangnya lahan perumahan yang mengakibatkan harga rumah atau tanah sangat tinggi dan sulit didapatkan.

Pertumbuhan penduduk di kota Batam yang disebabkan oleh meningkatnya arus urbanisasi menyebabkan kebutuhan akan rumah menjadi salah satu kebutuhan pokok masyarakat kota Batam yang dirasakan sangat mendesak. Dengan semakin meningkatnya kebutuhan akan rumah di kota Batam, membuat bisnis properti di kota Batam semakin dilirik oleh pengembang nasional maupun internasional, begitu juga dengan perusahaan agen properti. Salah satu perusahaan agen properti di kota Batam, yaitu PT Prima Buana Tirta merupakan salah satu agen properti yang sedang berkembang di kota Batam. PT Prima Buana Tirta sendiri telah menjalin kerjasama dengan beberapa pengembang nasional, seperti *Ciputra Group* dan *Agung Podomoro*. Properti adalah hak kepemilikan tak berwujud atas properti yang sebenarnya (*real estate*) properti dibeli dan dijual, dan pertukaran ini membutuhkan agen properti. Agen properti tersebut bekerja untuk pemilik atau penjual properti yang dimaksud.

Properti selain fungsi utamanya sebagai tempat tinggal bagi penghuninya, juga menjadi tolak ukur keberadaan status sosial pemiliknya. Bahkan seringkali orang membeli rumah karena tujuan ekonomis, yaitu selain sebagai tempat tinggal, juga sebagai tempat melakukan kegiatan usaha. Dalam bisnis properti, banyak hal yang perlu dilakukan oleh perusahaan properti agar konsumen dapat dengan nyaman tinggal dirumah yang mereka huni dengan panorama yang indah, sehat dan segala kebutuhan dapat dengan mudah terpenuhi. Untuk itu, perusahaan properti harus dapat mempertimbangkan masalah-masalah yang dihadapi seperti, lokasi yang strategis serta penyesuaian harga yang baik agar dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Faktor-faktor yang diduga mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli properti, antara lain adalah lokasi dan harga. Pengaruh dari faktor-faktor tersebut bisa berpengaruh positif ataupun negatif.

Faktor lokasi merupakan daerah atau tempat dimana sesuatu berada. Terkait dengan lokasi maka salah satu faktor yang menentukan apakah suatu lokasi menarik untuk dikunjungi atau tidak adalah tingkat aksesibilitas. Tingkat aksesibilitas adalah tingkat kemudahan untuk mencapai suatu lokasi ditinjau dari lokasi lain di sekitarnya. Tingkat aksesibilitas dipengaruhi oleh jarak, kondisi prasarana perhubungan, ketersediaan berbagai sarana penghubung termasuk frekuensinya dan tingkat keamanan serta kenyamanan untuk melalui jalur tersebut. Pemilihan dan penentuan lokasi untuk properti bagi setiap orang berbeda – beda sesuai dengan pertimbangan masing-masing individunya.

Pilihan lokasi semakin terbatas disebabkan lahan di kota Batam yang semakin berkurang tiap tahunnya, karena pembangunan di kota Batam yang

semakin berkembang, dan didukung dengan perbaikan infrastruktur yang semakin baik oleh pemerintah kota Batam, menyebabkan lahan untuk membangun properti yang semakin terbatas.

Disamping faktor lokasi, faktor lainnya yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian properti adalah harga. Harga dapat diartikan sebagai jumlah uang yang dibebankan untuk sebuah produk atau jasa atau jumlah nilai konsumen dalam pertukaran untuk mendapatkan manfaat dan memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Dalam menetapkan harga diperlukan suatu pendekatan yang sistematis, yang mana melibatkan penetapan tujuan dan mengembangkan suatu struktur penetapan harga yang tepat.

Harga merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran suatu produk atau jasa karena harga adalah satu dari empat dimensi dalam *marketing mix* (bauran pemasaran). Menetapkan harga jual yang terlalu tinggi akan mengakibatkan penjualan menurun. Sebaliknya, jika harga yang ditetapkan terlalu rendah maka akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh oleh perusahaan baik dalam bentuk barang maupun jasa.

Harga properti di kota Batam sekarang sudah tidak terkontrol lagi sehingga menyebabkan masyarakat yang berpendapatan rendah sangatlah sulit untuk membeli properti. Harga perumahan di kota Batam meningkat tinggi dikarenakan dengan masuknya pengembang nasional ke kota Batam membuat harga lahan yang mahal, dan bahan bangunan semakin mahal.

Dalam situasi dimana pilihan lokasi semakin terbatas dan ditambah dengan terus meningkatnya harga properti, maka kedua faktor ini dapat mempengaruhi

keputusan pembelian konsumen sebelum memutuskan untuk membeli properti. Keputusan pembelian adalah suatu tahapan dalam perilaku konsumen sebelum akhirnya konsumen memutuskan untuk membeli.

Bagi perusahaan pengembang perumahan, keputusan pembelian konsumen dalam membeli properti menjadi penting dipelajari. Dengan mengetahui keputusan konsumen dalam membeli properti akan dapat ditentukan strategi apa yang dapat dilakukan untuk dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli rumah yang ditawarkan. Dalam keputusan membeli, seorang konsumen dipengaruhi oleh lokasi dan harga karena hal tersebut melekat pada suatu produk sehingga seringkali digunakan oleh konsumen sebagai dasar untuk memutuskan membeli atau tidak barang atau jasa yang ditawarkan.

Oleh karena itu, berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Pengaruh Lokasi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada PT Prima Buana Tirta”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat dibuat beberapa identifikasi masalah yaitu antara lain:

1. Lokasi untuk pembangunan yang semakin terbatas.
2. Harga properti yang terus meningkat setiap tahunnya.
3. Keputusan pembelian yang berubah akibat lokasi dan harga properti.

1.3. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah ini untuk membatasi wilayah penelitian yang diambil oleh peneliti, dikarenakan keterbatasan waktu, biaya, dan pengetahuan peneliti, maka peneliti membatasi penelitian ini pada variabel yang diteliti, yaitu lokasi, harga, dan keputusan pembelian pada PT Prima Buana Tirta.

1.4. Rumusan Masalah

1. Apakah lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada PT Prima Buana Tirta?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada PT Prima Buana Tirta?
3. Apakah lokasi dan harga berpengaruh secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian pada PT Prima Buana Tirta?

1.5. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian pada PT Prima Buana Tirta.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada PT Prima Buana Tirta.
3. Untuk mengetahui pengaruh lokasi dan harga secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian pada PT Prima Buana Tirta.

1.6. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik berupa manfaat akademis maupun manfaat praktis.

1. Dari segi teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam aspek teoritis, yaitu:
 - a. Bagi perkembangan ilmu manajemen pada bidang pemasaran, yang berkaitan dengan lokasi, harga, keputusan pembelian.
 - b. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan manfaat dan pengembangan media informasi perpustakaan dalam memberikan kontribusi terhadap peningkatan kualitas pembelajaran dalam teori manajemen pemasaran.
 - c. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dan tambahan pengetahuan bagi para akademisi tentang lokasi, harga, keputusan pembelian.

2. Dari segi praktis, hasil penelitian ini akan bermanfaat untuk :

a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat dalam melakukan pemasaran suatu produk atau jasa serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada.

b. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran secara umum tentang lokasi, harga, keputusan pembelian, dan menambah wawasan masyarakat.

c. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan yang berharga bagi peneliti sehubungan dengan lokasi, harga, keputusan pembelian, selain itu peneliti dapat mengembangkan serta mempraktekkan ilmu pengetahuan tersebut ke dalam dunia kerja dan juga merupakan salah satu persyaratan kelulusan perkuliahan.