

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

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

Di negara berkembang maupun maju seperti sekarang ini tempat tinggal adalah salah satu hal yang penting dan dibutuhkan. Berkembangnya perekonomian dan tingkat pertumbuhan penduduk mengakibatkan sulitnya seseorang memiliki tempat tinggal atau hunian rumah. Akibatnya, kebutuhan akan tempat tinggal semakin banyak dan membuat harga tanah semakin tinggi. Bagi masyarakat yang memiliki penghasilan rendah akan kesulitan untuk membeli tanah dan memiliki bangunan yang mereka inginkan untuk membuat hunian atau rumah karena harga yang sangat tinggi. Dengan adanya hal ini seseorang akan lebih memilih untuk membeli rumah di suatu perumahan atau kompleks dan tidak perlu mencari lahan untuk membuat rumah.

Namun pada masa sekarang ini, kita tahu bahkan virus corona yang melanda negeri ini bahkan dunia sedang mewabah dan menyebar di hampir seluruh plosok negeri ini. Akibatnya, pandemi juga harus dirasakan oleh semua masyarakat Indonesia. Semua sektor perekonomian merasakan dampak dengan adanya pandemi ini, khususnya sektor penjualan. Banyak perusahaan properti yang mengalami banyak penurunan drastis penjualan akibat adanya pandemi sekarang. Banyak orang yang pada masa pandemi ini sulit untuk mencari dan mendapatkan

penghasilan. Akibatnya, mereka lebih memilih untuk membelanjakan uangnya untuk keperluan sehari-hari dan hal-hal yang dirasa penting saja. Mereka lebih memilih untuk tidak konsumtif pada masa sekarang ini.

Namun yang terjadi pada perusahaan perumahan Jatisari BSB tidak demikian. Pada masa sekarang ini orang-orang masih beranggapan bahwa memiliki hunian atau rumah adalah hal penting untuk dimiliki. Sehingga, dengan adanya pembangunan cluster baru di perumahan Jatisari BSB maka, orang-orang juga semakin tertarik untuk membeli rumah baru.

Hal ini kemudian mendapat perhatian oleh para pengusaha properti yang atau di bidang perumahan. Pengusaha menyediakan berbagai perumahan dengan inovasi dan desain yang baru agar sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masing-masing individu. Persaingan bisnis yang ketat seperti sekarang, perusahaan dikatakan berhasil apabila mampu memenuhi keinginan dan kebutuhan masing-masing individu dan dapat memberikan manfaat dan mampu mengidentifikasi kebutuhan individu dalam proses keputusan pembelian. Untuk menguasai pangsa pasar, perusahaan berusaha untuk memanfaatkan peluang bisnis dan juga menerapkan strategi perusahaan yang ada sehingga usaha ini dapat memenangkan persaingan dengan perusahaan lain. Untuk mencapai suatu tingkat pertumbuhan yang baru maka perusahaan akan meningkatkan eksistensi kinerjanya agar tujuan perusahaan dapat terpenuhi.

Salah satu hal yang penting untuk di analisis adalah keputusan pembelian, karena dengan adanya persaingan antar produk yang semakin

pesat maka semakin banyak pula adanya pasar bebas. Hal ini membuat para pembeli semakin pintar untuk memilih dan menilai bagaimana produk tersebut kemudian pada akhirnya pembeli akan memutuskan untuk membeli produk tersebut. Keputusan pembelian berhubungan dengan jumlah penjualan pada suatu perusahaan, karena jika keputusan pembelian meningkat maka semakin meningkat pula penjualan, dan tujuan ini akan memenuhi tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba maksimal.

Berdasarkan pengamatan tersebut, maka perumahan Jatisari BSB yang beralamat di jalan Jatisari Sel., Jatisari, Kecamatan Mijen, Kota Semarang, Jawa Tengah selalu berusaha untuk memiliki dan menciptakan produk yang unggul dan kompetitif dibandingkan dengan perusahaan lainnya. Perumahan Jatisari BSB MIjen Semarang ini berusaha untuk selalu meningkatkan kemajuan usaha dari waktu ke waktu melalui strategi-strategi yang mampu menunjang usahanya. Pada saat ini untuk mempertahankan bisnis usaha properti ini dibutuhkan usaha yang cukup keras dengan adanya persaingan bisnis usaha properti yang sama di Indonesia khususnya di kota Semarang. Meningkatkan kepuasan konsumen adalah hal yang penting terhadap intensitas pembelian konsumen di masa yang akan datang.

Menurut Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman, yang dimaksud dengan perumahan adalah:

“kumpulan rumah sebagai bagian dari pemukiman, baik perkotaan maupun pedesaan, yang di lengkapi dengan prasarana, sarana dan utilitas umum sebagai hasil upaya pemenuhan rumah yang layak huni.”

Langkah yang dinamis tetapi penuh kewaspadaan merupakan hal yang harus diperhatikan dalam strategi bersaing. Perumahan Jatisari BSB Mijen Semarang perlu memperhatikan dan mempertahankan kedudukannya agar usaha tersebut dapat berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan. Melihat kondisi persaingan yang demikian maka perumahan Jatisari BSB harus menentukan strategi bersaing yang tepat guna menghadapi persaingan. Kualitas produk, persepsi harga dan lokasi adalah faktor-faktor yang menjadi perhatian yang serius dari pihak manajemen perusahaan.

Yang mempengaruhi keputusan pembelian menurut Kotler (2009) yaitu budaya, psikologis, sosial, gaya hidup, produk (kemasan, diversifikasi produk, fitur, rasa, kualitas), harga promosi (iklan, personal selling, promosi penjualan), distribusi (pemasok, ketersediaan produk). Ada juga menurut Nugroho (2012) mengatakan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah lokasi, pelayanan, dan harga. Kemudian ada pula penelitian dari Dharmmesta (2003) yaitu harga, kualitas pelayanan, dan lokasi. Pardede dan Haryadi (2017) melakukan penelitian didapatkan dari hasil penelitian adalah persepsi harga tidak berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen dan kualitas produk maupun lokasi tidak berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Berdasarkan dari beberapa hal tersebut dalam penelitian ini akan mencari faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian yang diteliti adalah kualitas produk, persepsi harga, dan lokasi.

Aspek penting dalam variabel marketing mix adalah kualitas produk. Salah satu variabel yang menentukan dalam kegiatan suatu usaha yaitu kualitas produk, karena jika tidak ada produk maka perusahaan tidak dapat melakukan kegiatan untuk mencapai hal yang diinginkan. Produk yang berbeda satu sama lainnya dan ataupun sama membuat banyaknya pesaing dalam dunia bisnis. Menurut pendapat Feingenbaum (1992) kualitas produk merupakan rangkaian gabungan karakteristik produk dari pemasaran, rekayasa, pembuatan, dan pemeliharaan sehingga membuat produk yang digunakan memenuhi harapan-harapan konsumen. Dapat di simpulkan kualitas produk adalah beberapa atribut dan karakteristik di dalam produk (barang dan jasa) untuk memenuhi harapan-harapan konsumen.

Persepsi harga menurut pendapat Dharmmesta (2003) adalah jerih payah yang di perhitungkan dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Perusahaan memasang harga pada angka tertentu tujuannya digunakan untuk mengontrol persaingan, kepekaan melihat kondisi seperti ini adalah harga yang di pakai akan lebih memudahkan untuk mengatur strategi perusahaan lebih lanjut khususnya dibidang harga, sebab dengan harga yang mampu bersaing, maka konsumen akan tertarik untuk membeli. Selain kualitas layanan, harga, dan kualitas produk lokasi adalah tempat dimana perusahaan melakukan kegiatan kerja (Sigit, 2008).

Lokasi adalah letak perusahaan atau perumahan yang strategis sehingga dapat memaksimalkan laba (Dharmmesta dan Irawan, 2000). Hal yang tak kalah pentingnya yaitu lokasi, karena keputusan yang salah dalam menentukan lokasi bisnis usaha dapat mengakibatkan kegagalan sebelum bisnis dimulai. Memilih lokasi yang baik dalam melakukan bisnis usaha harus dilakukan sebaik mungkin agar calon konsumen juga mau untuk datang ke lokasi dan membeli. Pemilihan lokasi mempunyai fungsi yang strategis karena dapat ikut menentukan tercapainya tujuan badan usaha. Lokasi juga bisa diartikan sebagai bentuk fisik (Sriyadi, 1997).

Berdasarkan uraian tersebut, maka penting bagi perumahan Jatisari BSB untuk mengetahui keputusan pembeliannya. Hal ini menjadikan peneliti tertarik untuk mengambil judul **“Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Persepsi Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Konsumen Perumahan Jatisari BSB Mijen Semarang)”**.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian maka dapat dirumuskan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian di perumahan Jatisari BSB Mijen Semarang ?
2. Bagaimana pengaruh persepsi harga terhadap keputusan pembelian di perumahan Jatisari BSB Mijen Semarang ?
3. Bagaimana pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian di perumahan Jatisari BSB Mijen Semarang ?

### **1.3. Batasan Masalah**

Selanjutnya untuk mengingat bahwasanya begitu banyak permasalahan yang harus diatasi, sehingga agar dalam penelitian ini dapat membahas lebih tuntas dan dapat mencapai sasaran yang diharapkan, maka diperlukan adanya pembatasan masalah, lalu dilihat berdasarkan pada perumusan masalah yang ada. Kemudian, penelitian ini lebih memfokuskan pada pengaruh kualitas produk, persepsi harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian di perumahan Jatisari BSB Mijen Semarang.

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian di perumahan Jatisari BSB Mijen Semarang.
2. Untuk mengetahui pengaruh persepsi harga terhadap keputusan pembelian di perumahan Jatisari BSB Mijen Semarang.
3. Untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian di perumahan Jatisari BSB Mijen Semarang.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

#### **1.5.1 Manfaat Teoritis**

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai tambahan ilmu pengetahuan khususnya tentang pengaruh kualitas produk, persepsi

harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian untuk digunakan sebagai referensi dalam penelitian lebih lanjut.

### **1.5.2 Manfaat Praktis**

Manfaat praktis hasil penelitian ini adalah :

#### 1. Bagi Peneliti

- a. Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pemahaman peneliti mengenai pemahaman tentang kualitas layanan, kualitas produk, persepsi harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian.
- b. Sebagai implemmentasi teori yang telah di dapat pada perkuliahan dan menambah wawasan dalam dunia bisnis.

#### 2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran mengenai pengaruh kualitas produk, persepsi harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian, sehingga menjadi masukan bagi perusahaan Jatisari BSB Mijen Semarang untuk mengetahui faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian.

#### 3. Bagi Universitas

Untuk memberikan tambahan perbendaharaan kepustakaan khususnya yang berhubungan keputusan pembelian.