

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Konsep perumahan dan pemukiman telah digariskan dalam Garis-Garis Besar Haluan Negara (1998:61) bahwa pembangunan perumahan dan pemukiman diarahkan untuk meningkatkan kualitas kehidupan keluarga dan masyarakat serta lingkungan sosial hidup. Dalam Buletin REI (1999, II/November), Menteri Pemukiman dan Pengembangan wilayah, Erni Witoelar, menjelaskan bahwa pembangunan perumahan pada 27 tahun mendatang tidak lagi seperti 27 tahun ke belakang, tetapi menggunakan penerapan konsep yang holistic, dengan pola pengembangan yang terintegrasi. Semua itu untuk mewujudkan pemukiman yang memenuhi fasilitas umum dan fasilitas sosialnya sehingga tercipta hunian yang sehat dan ramah lingkungan sosial. Hal ini sejalan dengan kebijakan pemerintah yang merencanakan pembangunan perumahan dan pemukiman dengan perbandingan 1 : 3 : 6 tentang penataan ruang dengan maksud 1 untuk rumah mewah, 3 untuk rumah menengah dan 6 untuk rumah sangat sederhana dengan kategori tipe 21-36 dengan proporsi 60%, rumah tipe 45-54 dengan proporsi 30%, sedangkan rumah mewah atau besar tipe 70-165 dengan proporsi hanya 10%.

Pembangunan perumahan pada hakekatnya merupakan prakarsa dan swadaya masyarakat sendiri. Usaha yang dilakukan oleh pemerintah lebih banyak mengarahkan pada peningkatan kemampuan masyarakat dan penciptaan iklim yang mendorong bagi terus tumbuhnya prakarsa dan swadaya tersebut pada penyediaan prasarana dan fasilitas yang diperlukan.

Perlu diketahui bahwa pengembangan di Kabupaten Blitar dari tahun ke tahun terus berkembang, banyak pengembang memicu terjadinya persaingan di antara para pengembang. Dengan adanya persaingan mendorong dan memotivasi para pengembang untuk memberikan yang terbaik baik konsumen dengan harapan agar konsumen tertarik untuk membeli rumah yang ditawarkan dan merasa puas setelah membelinya.

Salah satu usaha yang dilakukan pemerintah adalah adanya fasilitas Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) yang diberikan oleh Bank Tabungan Negara (BTN) yang ditunjuk oleh departemen keuangan atas nama pemerintah. Fasilitas ini diberikan agar anggota masyarakat khususnya golongan menengah ke bawah dapat memiliki rumah dengan mudah. Selain itu pemerintah juga menunjuk bank swasta yang lain, misalnya Bank Niaga, Papan Sejahtera, dan lainnya yang memberikan kredit pemilikan rumah, kredit kepemilikan kapling siap bangun pada kalangan menengah ke atas sehingga semua anggota masyarakat diharapkan memperoleh kesempatan yang sama. Dengan cara kredit jangka panjang walaupun akhir-akhir ini kondisi perbankan kurang baik namun pihak pemerintah masih terus mengkururkan kredit perumahan yang dikelola Bank Tabungan Negara.

Dengan persaingan yang semakin tajam seperti saat sekarang ini, di mana sifat pasar telah berubah dari pasar penjual menjadi pasar pembeli. Ini dapat menjadikan peran pemasaran semakin penting dan kompleks. Perkembangan teknologi dan tuntutan konsumen semakin tinggi sehingga membuat perusahaan tidak hanya sekedar menjual barang dan jasa saja, akan tetapi harus mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen.. Dalam mempelajari konsumen, produsen akan mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen kemudian mengidentifikasi peluang-peluang tersebut untuk menentukan pasar sasaran.

Kenyataan sekarang ini di Kabupaten Blitar dengan semakin luasnya dan banyaknya perumahan, tentu persaingan antar pengembang semakin tajam. Bagi pengembang yang mau berkembang dan bertahan hidup dan ingin tetap digemari produknya oleh konsumen, tiada pilihan lain kecuali harus kreatif dalam memproduksi atau merekayasa pemukiman barudan baik. Oleh karena itu para pengembang berusaha untuk menginformasikan dan mengkomunikasikan produk rumahnya kepada konsumen baik melalui promosi berupa iklan pada media massa maupun papan iklan yang ditempatkan di tempat-tempat strategis, juga kegiatan promosi penjualan melalui pameran-pameran perumahan dan berbagai publikasi yang menarik. Hal ini merupakan jembatan untuk berkomunikasi antara produsen dengan konsumen.

Adapun peneliti mengambil judul penelitian : "Pengaruh Tingkat Harga Terhadap Perilaku Pembelian Konsumen (Studi Kasus Pada Pembelian perumahan Dewi Kili Suci Kendal Rejo Talun Kabupaten Blitar)".

## **B. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah Tingkat harga berpengaruh terhadap Perilaku Pembelian Konsumen dalam pembelian rumah di Perumahan Dewi Kili Suci Kendal Rejo Talun Kabupaten Blitar ?
2. Bagaimanakah hubungan antara variabel tingkat harga dan variabel perilaku pembelian konsumen dalam pembelian rumah di Perumahan Dewi Kili Suci Kendal Rejo Talun Kabupaten Blitar ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk memperoleh informasi bahwa Tingkat harga berpengaruh terhadap Perilaku Pembelian Konsumen dalam pembelian rumah di Perumahan Dewi Kili Suci Kendal Rejo Talun Kabupaten Blitar.
2. Untuk mengetahui hubungan antara variabel tingkat harga dan variabel perilaku pembelian konsumen dalam pembelian rumah di perumahan Dewi Kili Suci Kendal Rejo Talun Kabupaten Blitar.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi manajemen pada Perum Perumahan Dewi Kili Suci Kendal Rejo Talun Kabupaten Blitar dalam perilaku pembelian kosumen, khususnya dalam membeli rumah di Perumahan Dewi Kili Suci Kendal Rejo Talun Kabupaten Blitar.
2. Sebagai sumber informasi bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengembangkan penelitian pada masa yang akan datang.
3. Diharapkan dapat digunakan sebagai sumbangan pemikiran bagi dunia ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang Sumber Daya Manusia dan pemasaran.

#### **E. Ruang Lingkup Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah dipaparkan di atas, sejumlah variabel yang akan distudi dalam penelitan ini. Dilihat dari hubungan antar variabel sesuai dengan rumusan masalah yang dimaksud, variabel penelitian dapat dikelompokkan menjadi dua, meliputi : (1) variabel bebas Tinkat harga (2) variabel terikat : pembelian konsumen