

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Salah satu kebutuhan dasar manusia adalah papan, kebutuhan ini terus meningkat sejalan dengan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat itu sendiri. Mencari sebuah rumah yang ideal untuk kebutuhan tersebut tidak hanya ditentukan oleh bentuk bangunannya saja, melainkan juga dari segi keamanan, kenyamanan serta alam dan lingkungan yang dapat menjamin penghuninya merasa betah untuk tinggal.

Dalam rangka memenuhi kebutuhan akan rumah ideal maka timbul beberapa pengembang untuk membangun kawasan perumahan dan para pengembang tersebut biasa dikenal dengan sebutan *Developer*. Para pengembang bermunculan khususnya di daerah Jakarta. Hal ini disebabkan adanya pertumbuhan penduduk kota Jakarta dimana jumlah penduduk kota Jakarta pada tahun 1998 ini diperkirakan mencapai 9,6 juta jiwa, sedangkan luas kotanya tidak bertambah, hal ini menyebabkan kota makin padat. Data mengenai pertumbuhan jumlah penduduk dapat dilihat pada tabel 1.1.

Tabel 1.1. Tingkat Pertumbuhan Penduduk Jabotabek

Jumlah Penduduk (Dalam Ribuan)				
No	Tahun	Umur 25-39 th	Umur 40-54 th	Net
1	1990	2175	963	132
2	1991	2258	985	134
3	1992	2399	1025	135
4	1993	2494	1048	137
5	1994	2616	1048	127
6	1995	2735	1118	169
7	1996	3137	1314	1529
8	1997	3235	1354	254
9	1998	3071	1295	-543
10	1999*	3017	1277	-207
11	2000*	3030	1281	-20
12	2001*	3085	1300	90
13	2002*	3140	1317	80
14	2003*	3227	1347	182
15	2004*	3361	1395	328
16	2005*	3524	1455	416
17	2006*	3770	1540	618
18	2007*	4083	1652	818
19	2008*	4487	1797	1087

Sumber : LPEM UI,1998

Ket : * = Prediksi

Sehingga untuk mencari sebuah rumah atau kawasan perumahan yang baik dan nyaman di Jakarta semakin sulit. Selain karena nilai ekonomis tanahnya semakin tinggi, juga karena menghadapi masalah-masalah kemacetan lalu lintas, air bersih, polusi dan sebagainya, yang menyebabkan wilayah BOTABEK menjadi alternatif untuk daerah pemukiman yang nyaman untuk pengembangan perumahan. Peluang ini dimanfaatkan para pengembang, untuk membangun perumahan-perumahan baru di seputar Jakarta, yang semula kawasan-kawasan tersebut tidak terpikirkan menjadi pemukiman. Sebagai contoh dikenal kawasan perumahan "Mega Riil Estat".

Hadirnya kawasan tersebut dapat memberikan kontribusi dan nilai ekonomis yang cukup besar bagi semua strata sosial ekonomi masyarakat, baik mereka yang menghuni kawasan tersebut maupun bagi penduduk disekitarnya, agar memperoleh kesempatan dari perluasan lapangan pekerjaan. Selain itu, menjadi solusi bagi masalah kepadatan penduduk kota Jakarta yang diakibatkan oleh arus urbanisasi. Sedangkan bagi pemerintah pengadaan sarana fasilitas umum dan sosial dapat dilakukan secara terpadu, begitu pula dari segi keuangan, pemerintah dapat memperoleh tambahan penerimaan negara dalam bentuk pajak dan retribusi. Para pengembang tersebut membangun dengan konsep hunian terpadu dimana selain perumahan, mereka juga membangun infrastruktur, fasilitas umum dan sosial, sehingga hampir membentuk suatu kota satelit yang lengkap. Perkembangan kawasan perumahan, perkantoran dan perindustrian akan sangat ditentukan oleh adanya aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh penghuni pemukiman dan pelaku-pelaku bisnis, dimana yang terakhir ini dapat melakukan aktivitas usaha mereka. di daerah bisnis “ Mega Riil Estat”, juga akan tertarik untuk memilih kawasan tersebut sebagai daerah rumah tinggal mereka, dan sebaliknya, jika mereka telah mempunyai rumah tinggal daerah “ Mega Riil Estat” akan terpikir untuk mempunyai usaha/industri atau memindahkan kantor atau aktivitas bisnis mereka. Pengembang besar itu sendiri biasanya mengambil pasar golongan menengah keatas. Salah satu kelompok

masyarakat yang dianggap potensial sebagai calon pembeli maupun penghuni, adalah eksekutif muda, dengan beberapa pertimbangan, cukup kuat dalam finansial, memiliki wawasan yang luas dan mereka adalah para pelaku ekonomi yang diharapkan memberikan sumbangan pada kawasan perumahan mereka. Mereka yang dapat digolongkan sebagai eksekutif muda, contohnya seperti; karyawan perusahaan setingkat manajer keatas, dokter, serta wiraswasta dengan pendapatan kurang lebih 60 juta rupiah keatas dalam setahunnya.

Berdasarkan latar belakang di atas dan dengan asumsi kelompok eksekutif muda yang bertempat tinggal di Mega Riil Estat akan lebih mampu mempercepat tumbuhnya perkembangan kawasan dan seharusnya menjadi sasaran utama, didalam pemasaran produk pemukiman tersebut sehingga penelitian ini difokuskan untuk mengetahui tanggapan dan keinginan kelompok eksekutif terhadap hadirnya konsep kota baru tersebut, dengan mengambil judul

“Analisa Tentang Keputusan Pembelian Rumah Tinggal di Kawasan Mega Riil Estat Bagi Eksekutif Muda “

2. Identifikasi Masalah

Sehubungan dengan latar belakang tersebut di atas, dapat diidentifikasi beberapa masalah utama sebagai berikut

- a. Kriteria utama bagi eksekutif muda untuk memilih rumah tinggal dan batas toleransi minimal atribut pendukung sebuah rumah tinggal yang ideal.
- b. Jenis rumah tinggal yang diinginkan eksekutif muda.
- c. Apakah jenis rumah-rumah di "Mega Riil Estat" akan menjadi pilihan eksekutif muda untuk menetap.

3. Pembatasan Penelitian

Berdasarkan indentifikasi masalah di atas dan karena lingkungan industri properti yang sangat luas cakupannya, maka diadakan pembatasan penelitian sebagai berikut :

Penelitian dilakukan terhadap eksekutif muda yang berpenghasilan 60 juta keatas pertahunnya, dengan variabel demografinya adalah usia, dan pendidikan. Sedangkan tujuan pembelian rumah adalah sebagai rumah tinggal utama, bukan untuk investasi. Kawasan "Mega Riil Estat" yang dipertimbangkan adalah di JABOTABEK. Penelitian akan dilaksanakan selama periode Juni - Agustus 1998, dengan alat Analisa data yang dikumpulkan adalah melalui model "Atribut Perilaku Ganda" (*Multi Attribute Attitude*) dan tabulasi data.

4. Perumusan Masalah

Mengacu pada indentifikasi dan pembatasan masalah diatas, penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

“ Penetapan kriteria dan batas toleransi minimal sebuah rumah dan kawasan yang baik menurut sampel eksekutif muda dalam memilih rumah tinggal di “ Mega Riil Estat“ bedasarkan penelitian pada bulan Juni sampai dengan Agustus 1998.

5. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini dapat dituliskan sebagai berikut:

- a. Mengetahui kriteria-kriteria yang berpengaruh dalam keputusan pembelian rumah oleh eksekutif muda
- b. Mengetahui keinginan eksekutif muda untuk membeli rumah tinggal utama di “Mega Riil Estat“

6. Metodologi Penelitian

Dalam penulisan Thesis ini dipergunakan metode deskriptif yaitu suatu metode yang bertujuan untuk menguraikan karakteristik atau sifat-sifat tentang suatu keadaan pada waktu tertentu. Adapun pengumpulan datanya dilaksanakan melalui bantuan kuesioner dan wawancara langsung terhadap

responden di lapangan. Metode ini bertumpu pada studi empiris, pengetahuan teoritis, kemampuan penalaran dan hasil penelitian lapangan.

6.1. Objek Penelitian

Objek utama penelitian ini adalah eksekutif muda, termasuk profesional dan wiraswasta muda di DKI Jakarta, yang dianggap potensial sebagai calon penghuni maupun pembeli rumah. Pengertian eksekutif muda sendiri belum ada yang baku, merupakan sebutan yang diberikan kepada sekelompok masyarakat, yang menurut Philip Kotler adalah segmen 'orang-orang muda berpenghasilan tinggi' dalam segmentasi demografis multi atribut. Dalam penelitian ini pembatasan eksekutif muda lebih spesifik yaitu: berusia 25-40 tahun, berpendidikan minimal sarjana S1, jabatan setingkat manajer ke atas, pengusaha menengah sampai besar, dan berpenghasilan 60 juta rupiah ke atas pertahun . Dimana batasan 60 juta rupiah ditetapkan berdasarkan perhitungan kemampuan cicil atas rumah tingkat menengah dengan menggunakan Kredit Pemilikan Rumah. Sedangkan sampel diambil secara purposif (*purposive sampling*), yaitu mengambil sampel pilihan, berdasarkan hak keputusan peneliti untuk memilih anggota populasi yang mempunyai prospek yang baik dalam memberikan informasi yang akurat. Penulis memilih sub grup dari populasi yang terpilih karena memiliki sifat yang sesuai dengan sifat-sifat populasi tertentu.

6.2. Variabel Penelitian

Penelitian ini menggunakan pengukuran perilaku konsumen terhadap atribut produk “Mega Riil Estat” sebagai analisis utama, disamping beberapa karakteristik demografis yang diperlukan untuk mengetahui ukuran pasar, seperti : usia, pekerjaan, dan pendidikan .Sebagai Objek penelitian adalah perilaku eksekutif muda yang sekaligus sebagai konsumen dari produk “Mega Riil Estat”, melalui pertanyaan terbuka dan disimpulkan secara kualitatif, sedangkan batas toleransi minimal terhadap produk diukur melalui kriteria-kriteria rumah tinggal/kawasan yang baik, yaitu :

6.2.1 Kenyamanan

Atribut yang dipertimbangkan adalah Akses, lingkungan yang aman, lingkungan yang baik, lingkungan yang asri ,daerah resapan air, serta pengelolaan kota lebih lanjut (*town management*).

6.2.2 Rumah

Terdiri dari beberapa atribut pula seperti desain rumah, luas rumah, luas tanah, serta kualitas bangunan.

6.2.3 Jalan dan Fasilitas

Atribut pendukungnya seperti : Ukuran jalan dalam area, telepon, sarana air/Perusahaan Air Minum, jalur hijau, tempat

perbelanjaan,taman bermain, pusat kebugaran, rumah sakit, sekolah).

6.2.4 Pengembang (*Developer*)

Terdiri dari atribut: Kredibilitas, Legalitas tanah dan Bangunan, Urusan Administrasi, Kemudahan dengan bank.

6.2.5 Fasilitas Pendukung

Terdiri dari atribut: Daerah perindustrian, Perkantoran, Komersial.

6.3. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data empiris sebagai landasan untuk mengadakan analisis dan pembahasan mengenai perilaku konsumen dalam proses pengambilan keputusan pembelian rumah tinggal atau kawasan , maka dilakukan :

6.3.1 Studi Kepustakaan

Yang Mencakup pencarian dan pengumpulan informasi yang berkaitan dengan kegiatan penulisan thesis, antara lain melalui buku-buku perpustakaan, majalah, koran, buku-buku acuan yang berada di perpustakaan UPH. Melalui kegiatan tersebut didapatkan gambaran mengenai topik yang dibahas secara lebih teoritis untuk diterapkan dalam penelitian ini. Hasil studi kepustakaan ini dijadikan dasar penelitian yang menyangkut

hal-hal sebagai berikut; pencarian data dan informasi yang relevan, sesuai dengan tujuan, serta batasan penelitian . Kemudian penerapan data dan informasi secara lebih tepat sesuai dengan objek penelitian.

6.3.2 Penelitian Lapangan

Penelitian lapangan dilakukan sebagai tindak lanjut dari studi kepustakaan yang sudah dilakukan sebelumnya. Pada tingkat penelitian lapangan ini, dilakukan penyebaran kuesioner dan wawancara dengan eksekutif muda yang sudah ditentukan melalui teknik penarikan sampel secara purposif (*purposive sampling*).

6.4 Alat Analisis Data

6.4.1 Skala kepentingan

Yaitu skala yang merangking keutamaan atribut tertentu dari yang tidak penting hingga pada tingkatan yang sangat penting. Didapat dari skor yang dihasilkan dengan mengalikan kepentingan konsumen terhadap atribut tertentu dengan nilai yang sudah diberikan kepada atribut tersebut, model ini disebut “Atribut Perilaku Ganda” (*Multi Attribute Attitude*).

$$A_b = \sum_{i=1}^n W_i X_{ib} \quad (3.1)$$

Dimana :

A_b = Sikap konsumen dalam memilih rumah tinggal

X_{ib} = Kepentingan konsumen terhadap atribut tertentu

n = Banyaknya atribut yang dipertimbangkan

W_i = Nilai yang diberikan kepada masing-masing atribut

6.4.2 Tabulasi data

Yaitu melihat modus data untuk mendeskripsikan profil dan keinginan responden.

6.5. Teknik Pengolahan Data

Setelah diperoleh data yang dibutuhkan maka diolah dan dianalisis, adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam menganalisis data ini adalah:

Kuesioner bagian A dan B; Data diperoleh dari :

6.5.1 Pertanyaan tertutup pilihan berganda atau pertanyaan ditabulasikan untuk melihat modus data yang muncul dan dideskripsikan untuk mendapatkan profil dari responden maupun keinginan responden.

6.5.2 Pertanyaan terbuka yang tidak terstruktur hingga memungkinkan responden menjawab dengan banyak kemungkinan jawaban akan disimpulkan secara kualitatif.

6.5.3 Kuesioner C: Evaluasi alternatif

Dianalisis melalui dua pendekatan,

- a. Pendekatan berdasarkan urutan pertimbangan kriteria rumah tinggal, dilakukan untuk mengetahui bagaimana urutan kriteria-kriteria yang dipertimbangkan eksekutif muda dalam memilih rumah tinggal.
- b. Pendekatan berdasarkan batas toleransi minimal terhadap atribut pendukung kriteria tersebut untuk memperjelas keinginan dan sikap eksekutif muda tersebut.

Untuk mendapatkan sikap konsumen, keduanya dihitung dengan model "Atribut Perilaku Ganda" (*Multi Attribute Attitude*). Dalam analisis ini, masing-masing kriteria/atribut diberi nilai yang sudah ditentukan, yaitu :

- | | |
|-------------------|----------------|
| a) sangat penting | diberi nilai 5 |
| b) penting | diberi nilai 4 |
| c) cukup | diberi nilai 3 |
| d) kurang penting | diberi nilai 2 |
| e) tidak penting | diberi nilai 1 |

Dari Jawaban yang diberikan oleh responden akan dikalikan nilainya untuk mendapatkan sikap konsumen dan sikap konsumen terhadap masing-masing kriteria diberi peringkat dari yang paling penting sampai yang tidak penting.

Pendekatan kedua akan menunjukkan atribut-atribut pendukung rumah tinggal apa saja yang utama responden eksekutif muda untuk memilih suatu rumah tinggal di kawasan “Mega Riil Estat” sehingga mereka menetapkan batas toleransi yang sangat sedikit untuk atribut-atribut tersebut. Sehingga merupakan yang harus disediakan developer untuk meraih pasar eksekutif muda agar memilih rumah tinggal di daerah mereka.