

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Semakin padatnya pertumbuhan penduduk menyebabkan meningkatnya kebutuhan akan properti. Disisi lain, semakin lama ketersediaan lahan untuk tempat tinggal semakin sempit dan mengakibatkan harga tanah semakin mahal. Pada akhirnya, ada beberapa orang yang tidak mampu membeli rumah dan hanya menyewa atau mengontrak rumah saja.

Hingga kini, properti masih menjadi salah satu favorit untuk dijadikan instrumen investasi. Beberapa kelebihan dari instrumen ini untuk investasi dikarenakan nilainya yang akan selalu meningkat minimal di atas inflasi. Selain itu, properti banyak dipilih lantaran pemiliknya bisa mendapatkan keuntungan investasi dari dua cara yaitu peningkatan nilai (*capital gain*) dan sewa (*capital yield*), dengan demikian bisnis properti mulai bergairah pada tahun ini setelah 3 tahun terakhir menurun akibat pandemi. Meski sudah bangkit properti ini masih menghadapi masalah. Hambatan dalam pengembangan perumahan layak huni untuk masyarakat juga datang dari lonjakan harga material bangunan, yang menempatkan para pelaku pembangunan berada di posisi dilematis.

Menurut Hariyati (2018:24) Lokasi merupakan tempat yang strategis dimana konsumen dapat menjangkau tempat usaha dengan mudah, aman, dan memiliki tempat parkir yang luas.

Menurut Sutojo (2018:55) Harga adalah bagian penting yang tidak terpisahkan dari *the marketing mix*.

Proses keputusan pembelian konsumen terdiri dari lima tahap yang dilakukan oleh seorang konsumen sebelum sampai pada keputusan pembelian dan selanjutnya pasca pembelian, yaitu suatu proses yang harus dilakukan oleh seseorang sebelum memutuskan untuk membeli rumah

ERA Bandung (PT. Parahyanganrealty) Merupakan perumahan broken Properti di Bandung yang didirikan sejak tahun 1994, puluhan ribu Properti yang berhasil di pasarkan menjadikan ERA Bandung mempunyai banyak pengalaman yang bisa digunakan sebagai acuan solving problem bagi parah pemilik yang memasarkan via ERA Bandung, memiliki jaringan nasional yang luas database klien yang banyak dan marketing associate yang berpengalaman dan tangguh.

Permasalahan keputusan pembelian dalam penelitian ini difokuskan kepada pembelian properti di kantor ERA Bandung. Dalam saat melakukan magang ditemukan bahwa terdapat permasalahan yang berhubungan dengan keputusan pembelian properti seperti terhambatnya penjualan properti. Permasalahan yang terjadi antara lain lokasinya kurang strategis kurang diminati pembeli karena keberadaan lokasinya jauh dari tempat kerja dan sulit di jumpai transportasi umum yang membuat konsumen berpikir ulang untuk membeli properti tersebut begitu juga dengan harga yang diberikan oleh pemilik lebih tinggi tidak sesuai dengan harga pasar sehingga penjualan properti jadi terhambat dan pembeli pun tidak tertarik dengan

harga tersebut. Berikut ini daftar beberapa lokasi penjualan properti yang tidak strategis:

**Tabel 1.1**  
**Daftar Lokasi Penjualan Properti Yang Tidak Strategis**

| No. | Lokasi Penjualan Properti | Jumlah Properti |
|-----|---------------------------|-----------------|
| 1   | Daerah Sapan              | 10 Properti     |
| 2   | Daerah Kopo               | 5 Properti      |
| 3   | Daerah Cibiru Atas        | 3 Properti      |
| 4   | Daerah Bojongsoang        | 25 Properti     |
| 5   | Daerah Cileunyi           | 15 Properti     |
| 6   | Daerah Cibaduyut          | 6 Properti      |

**Sumber: Survey Penelitian**

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat beberapa lokasi penjualan properti yang tidak strategis yang mengakibatkan terhambatnya penjualan properti. Bisa dilihat di daerah bojongsoang jumlah properti sebanyak 25 properti yang tidak strategis.

Berikut ini hasil pra survei mengenai Lokasi, Harga dan Keputusan Pembelian yang telah peneliti lakukan:

**Tabel 1.2**  
**Hasil Pra Survei Lokasi**

| NO                      | PERNYATAAN                                 | JAWABAN RESPONDEN |            |              |            |
|-------------------------|--|-------------------|------------|--------------|------------|
|                         |  | SETUJU            |            | TIDAK SETUJU |            |
|                         |  | F                 | %          | F            | %          |
| 1                       | Lokasi penjualan properti mudah dijangkau  | 6                 | 30%        | 14           | 70%        |
| 2                       | Lokasi penjualan properti sangat strategis | 8                 | 40%        | 12           | 60%        |
| <b>RATA – RATA</b>      |  | <b>7</b>          | <b>35%</b> | <b>13</b>    | <b>65%</b> |
| <b>JUMLAH RESPONDEN</b> |  | <b>20</b>         |            |              |            |

**Sumber: Hasil olah data kuesioner sementara**

Berdasarkan pra survei di atas yang telah dilakukan terhadap 20 responden. Bahwa lokasi penjualan properti di kantor ERA Bandung dianggap tidak mudah

dijangkau bisa dilihat dari persentasenya sebesar 70%, dan lokasi penjualan properti juga tidak strategis bisa dilihat persentasenya sebesar 60%. Ini bisa menjadi pertanda masalah mengenai lokasi penjualan properti di kantor ERA Bandung yang terbilang tidak strategis dan tidak mudah dijangkau.

**Tabel 1.3**  
**Hasil Pra Survei Harga**

| NO                      | PERNYATAAN   | JAWABAN RESPONDEN |            |              |            |
|-------------------------|--|-------------------|------------|--------------|------------|
|                         |  | SETUJU            |            | TIDAK SETUJU |            |
|                         |  | F                 | %          | F            | %          |
| 1                       | Apakah tingkat penetapan harga properti di ERA Bandung sudah terjangkau?             | 7                 | 35%        | 13           | 65%        |
| 2                       | Apakah tingkat kesesuaian harga dengan kemampuan atau daya saing harga sudah sesuai? | 8                 | 40%        | 12           | 60%        |
| <b>RATA – RATA</b>      |  | <b>7</b>          | <b>37%</b> | <b>13</b>    | <b>62%</b> |
| <b>JUMLAH RESPONDEN</b> |  | <b>20</b>         |            |              |            |

**Sumber: Hasil olah data kuesioner sementara**

Berdasarkan pra survei diatas yang telah dilakukan terhadap 20 responden. Bahwa tingkat penetapan harga properti di ERA Bandung tidak terjangkau bisa dilihat dari persentasenya sebesar 65% dan tingkat kesesuaian harga dengan kemampuan atau daya saing harga juga tidak sesuai bisa dilihat dari persentasenya sebesar 60%. Ini bisa menjadi pertanda masalah mengenai harga yang tingkat penetapannya yang tidak terjangkau dan tingkat kesesuaian harga tidak sesuai dengan daya saing harga.

**Tabel 1.4**  
**Hasil Pra Survei Keputusan Pembelian**

| NO                      | PERNYATAAN   | JAWABAN RESPONDEN |            |              |            |
|-------------------------|--|-------------------|------------|--------------|------------|
|                         |  | SETUJU            |            | TIDAK SETUJU |            |
|                         |  | F                 | %          | F            | %          |
| 1                       | Memutuskan membeli properti di kantor ERA Bandung setelah membandingkan dengan jasa properti yang lain?                | 8                 | 40%        | 12           | 60%        |
| 2                       | Memutuskan membeli properti di kantor ERA Bandung sesuai keinginan karena harganya terjangkau dan lokasinya strategis? | 6                 | 30%        | 14           | 70%        |
| <b>RATA – RATA</b>      |  | <b>7</b>          | <b>35%</b> | <b>13</b>    | <b>65%</b> |
| <b>JUMLAH RESPONDEN</b> |  | <b>20</b>         |            |              |            |

**Sumber: Hasil olah data kuesioner sementara**

Berdasarkan pra survei diatas yang telah dilakukan terhadap 20 responden. Bahwa properti di ERA Bandung tidak setuju untuk dibandingkan dengan jasa properti lain bisa dilihat dari persentasenya sebesar 60% dan beberapa orang juga yang membeli properti di ERA Bandung tidak sesuai dengan keinginan mereka bisa dilihat dari persentasenya sebesar 70%. Ini bisa menjadi pertanda masalah mengenai keputusan pembelian properti di ERA Bandung yang disebabkan karena lokasi tidak strategis dan tidak mudah dijangkau dan harga yang penetapannya tidak terjangkau, tidak sesuai dengan daya saing harga.

Peneliti dapat menyimpulkan dapat menyimpulkan dan mengidentifikasi bahwa terdapat masalah dari lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian properti di kantor ERA Bandung tentunya disebabkan oleh beberapa faktor seperti diatas. Berdasarkan uraian di atas maka penulis pun tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul yang diambil oleh peneliti adalah **“Pengaruh Lokasi dan Harga terhadap Keputusan Pembelian properti di Kantor ERA Bandung”**

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, dapat diidentifikasi beberapa yaitu sebagai berikut :

1. Keberadaan lokasi properti jauh dari pusat kota sehingga jauh untuk dijangkau ke tempat kerja
2. Sulit dijumpai alat transportasi umum yang berdampak kepada keputusan pembelian sehingga konsumen berpikir ulang untuk melakukan pembelian
3. Pemilik memberikan harga lebih tinggi tidak sebanding dengan harga pasar sehingga konsumen tidak tertarik dengan harga tersebut.

## 1.3 Pembatasan Masalah

Penelitian ini dapat dilakukan dengan baik dan lebih fokus, ruang lingkup permasalahan yang diteliti tidak secara luas karena adanya keterbatasan waktu dan biaya. Penulis memberikan pembatasan masalah sebagai berikut:

### 1. Objek Penelitian

Properti di ERA Bandung menjadi objek kajian penelitian ini, yang kemudian di wujudkan dalam judul skripsi “Pengaruh Lokasi dan Harga terhadap keputusan pembelian properti di Kantor ERA Bandung”

### 2. Subjek Penelitian

Subjek yang diteliti pada penelitian ini yaitu konsumen pada Properti di ERA Bandung

### 3. Lokus Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini hanya pada lokasi, harga dan keputusan pembelian serta lokasi penelitian dilakukan di Kota Bandung pada Properti di Kantor ERA Bandung pada tahun 2023

## **1.4 Perumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah dengan mempertimbangkan keterbatasan masalah diatas, maka rumusan masalah yang menjadi pusat kajian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi lokasi, harga dan keputusan pembelian properti di kantor ERA Bandung
2. Seberapa besar pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian properti di kantor ERA Bandung
3. Seberapa besar pengaruh harga terhadap keputusan pembelian properti di Kantor ERA Bandung
4. Seberapa besar pengaruh lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian properti di Kantor ERA Bandung

## **1.5 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat lulus untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, jenjang program pendidikan sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.

Adapun tujuan penelitian ini guna untuk:

1. Mendeskripsikan, dan menganalisis kondisi lokasi, harga dan keputusan pembelian properti di Kantor ERA Bandung
2. Mengukur pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian properti di Kantor ERA Bandung
3. Mengukur pengaruh harga terhadap keputusan pembelian properti di Kantor ERA Bandung
4. Mengukur pengaruh lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian properti di Kantor ERA Bandung

## **1.6 Kegunaan Penelitian**

Manfaat yang diharapkan di penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1.6.1 Manfaat/Kegunaan Teoritis**

Peneliti mengharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan untuk menambah wawasan pemikiran dan ilmu pengetahuan serta menjadi bahan referensi dalam bidang manajemen pemasaran khususnya mengenai lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian properti.

### **1.6.2 Manfaat/Kegunaan Praktis**

Diharapkan peneliti memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Dengan penelitian ini, peneliti mendapatkan wawasan dan pengetahuan mengenai pengaruh lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian



properti dan memantapkan peneliti untuk menjadi pribadi yang sosial, disiplin dan bertanggung jawab atas tantangan yang dihadapi.

## 2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemikiran bagi perusahaan agar memahami bagaimana Pengaruh Lokasi dan Harga terhadap Keputusan Pembelian. Sehingga pihak perusahaan dapat meningkatkan penjualan properti.

## 3. Bagi Akademis

Penelitian ini dilakukan sebagai masukan bagi rekan-rekan mahasiswa dan pihak lain yang ingin melakukan peneliti lebih lanjut dan sebagai bahan bacaan yang diharapkan akan menambah wawasan pengetahuan bagi pembaca

### **1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian ada di kantor ERA Bandung di Jl. Bagusrangin Jl. Dipati Ukur No. 12A, Lebakgede, Kecamatan Coblong, Kota Bandung. Peneliti mengambil lokasi penelitian tersebut karena Kantor ERA Bandung adalah Agen Properti pertama di Bandung. Waktu penelitian ini direncanakan akan dilakukan selama 6 bulan dari bulan Maret 2023 sampai bulan Agustus 2023. Jadwal penelitian dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 1.5**  
**Jadwal Penelitian**

| No. | Keterangan                | Maret<br>2023 | April<br>2023 | Mei<br>2023 | Juni<br>2023 | Juli<br>2023 | Agustus |
|-----|---------------------------|---------------|---------------|-------------|--------------|--------------|---------|
| 1   | Pengajuan judul           |               |               |             |              |              |         |
| 2   | Pengumpulan data          |               |               |             |              |              |         |
| 3   | Pengolahan data           |               |               |             |              |              |         |
| 4   | Penyusunan skripsi        |               |               |             |              |              |         |
| 5   | Pengajuan dan sidang SUP  |               |               |             |              |              |         |
| 6   | Revisi data               |               |               |             |              |              |         |
| 7   | Revisi pengolahan data    |               |               |             |              |              |         |
| 8   | Revisi penyusunan skripsi |               |               |             |              |              |         |
| 9   | Pengajuan sidang akhir    |               |               |             |              |              |         |

**Sumber: Diolah oleh peneli**