

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perumahan dan permukiman merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia. Sebagaimana tertulis dalam Undang-Undang Dasar (UUD) 1945 Pasal 28, bahwa rumah adalah salah satu hak dasar rakyat dan oleh karena itu setiap Warga Negara berhak untuk bertempat tinggal dan mendapat lingkungan hidup yang baik dan sehat.

Perkembangan perumahan di Pekanbaru dilihat dari perkembangan kota sangat menjanjikan, Tingkat perekonomian di Pekanbaru lebih tinggi dibandingkan dengan kota lainnya, sehingga kemampuan pembelian di kota ini cukup tinggi, bahkan tidak terpengaruh oleh krisis yang terjadi. Saat ini yang banyak berkembang adalah perumahan dengan fasilitas umum yang lengkap, dan berkonsep minimalis.

Kebutuhan perumahan yang terus meningkat merupakan bentuk hubungan antara jumlah penduduk dan ketersediaan perumahan yang tidak seimbang. Diperkotaan ketersediaan lahan mulai berkurang dan kini sangat terbatas. Kecenderungan pengembangan pertumbuhan penduduk mengarah pada wilayah pinggiran kota sebagai akibat perluasan aktivitas kota. Pusat kota Pekanbaru sudah tidak mampu lagi menampung desakan jumlah penduduk. Pertambahan penduduk yang terus meningkat mengindikasikan bahwa perkembangan penduduk menyebar ke arah pinggiran kota sehingga sebagai konsekuensinya adalah terjadi perubahan penggunaan lahan di

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

perkotaan. Keterbatasan lahan kosong di pusat kota menjadikan daerah pinggiran kota menjadi alternatif pemecahan masalah.

Banyaknya perusahaan-perusahaan property tentunya akan menimbulkan persaingan. Untuk itu, perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang property ini harus mampu bertahan ditengah persaingan yang ketat dan dalam rangka merebut hati pembeli untuk meningkatkan penjualan mereka, selain meningkatkan kualitas bangunan, strategi untuk memenangkan persaingan harus memperhatikan produk, harga, dan memilih lokasi yang strategis.

Dengan keadaan persaingan yang ketat, perusahaan harus mampu menciptakan produk perumahan yang mampu memuaskan keinginan dan kebutuhan calon konsumen agar mereka terpengaruh sehingga memilih produk yang ditawarkan.

Selain itu perusahaan harus memperhatikan harga yang akan dikeluarkannya, karena seringkali harga dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi konsumen dalam melakukan pembelian. Konsumen akan cenderung membandingkan harga perumahan satu dan lainnya berdasarkan tipe dan model perumahan tersebut.

Pemilihan lokasi juga mempengaruhi baik atau tidaknya suatu letak perumahan, semakin baik lokasi dan jarak yang dekat dengan fasilitas umum, maka semakin banyak pula konsumen yang menyukai perumahan tersebut sehingga pemilihan lokasi sangat penting dalam memilih perumahan.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sehingga perusahaan perlu melakukan penempatan lokasi perumahan yang sangat baik. Berikut perusahaan property yang ada di Pekanbaru.

Tabel 1.1
Perusahaan yang Bergerak Dalam Bisnis Property di Pekanbaru

No.	Nama Perusahaan di Pekanbaru	Tahun
1	PT.Amarta Swarna Dwipa	1987
2	PT.Cendrawasih Bangun Prima	1993
3	PT.Eka Cipta Nugraha	1997
4	PT.Skato Semoga Jaya	1999
5	PT.Damai Langgeng Garden	2000
6	PT.Bintang Timur Riau Abadi	2001
7	PT.Saranaultra Sandika Unitama	2002
8	PT.Tamako Raya Perdana	2002
9	PT.Mytruss Multi Selaras	2002
10	PT.Axil Graha Pratama	2004
11	PT. Maton Land	2006
12	PT. Berlian Samudera	2009
13	PT.Arsil Mas	2002
14	PT. Asta Karya	2004
15	PT.Sinar Mulya Sejahtera Pekanbaru	2006
16	PT.Putra Anas Jaya	2009
17	PT.Ciputra Grup	2014

Sumber: daftar perusahaan developer perumahan,2016

Minat merupakan salah satu aspek psikologis yang mempunyai pengaruh cukup besar terhadap sikap keputusan yang akan dilakukan, minat merupakan sumber motivasi yang mengarahkan seseorang dalam melakukan apa yang hendak mereka lakukan.

Pada dasarnya minat merupakan suatu sikap yang dapat membuat diri seseorang merasa senang terhadap obyek tertentu, disini perusahaan harus mampu menarik minat calon konsumen yang akan membeli perumahannya, perumahan harus mampu memiliki daya tarik yang menjadi pembeda antara perumahan satu dengan yang lainnya.

PT. Putra Anas Jaya, yang memberi nama kompleks perumahannya dengan nama perumahan “Pesona Alam Pandau” di Jalan Raya Pasir Putih. Pandau Jaya. Perumahan Pesona Alam Pandau Pekanbaru merupakan perumahan dengan konsep minimalis modern dengan tipe 36 dan 45. Saat ini banyak bermunculan perusahaan-perusahaan sejenis yang bergerak di bidang ini. Hampir di setiap bagian kota di Pekanbaru ini dapat kita temukan perumahan-perumahan baru dengan berbagai tipe.

Para pengembang bersaing ketat dalam memasarkan produk mereka agar konsumen tertarik dengan produk mereka. Perumahan Pesona Alam Pandau yang merupakan proyek perumahan dari PT Putra Anas Jaya yang dijadikan objek penelitian ini merupakan salah satu perumahan dari sekian banyak perumahan-perumahan yang ada di Pekanbaru. Hal yang melatarbelakangi mengapa Perumahan Pesona Alam Pandau dijadikan objek penelitian adalah karena perumahan dengan konsep seperti ini sangat diminati masyarakat, yaitu tipe 36 dan 45. Di harapkan dengan pemilihan produk, harga, lokasi, yang baik dapat membantu volume penjualan perumahan.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 1.1
Pencapaian Target Penjualan Perumahan Pesona Alam Pandau dari
Tahun 2011 – 2016

TAHUN	TYPE	HARGA	TARGET /Jml Unit	Penjualan
2011	36	Rp. 70.000.000	40 unit	30 unit
	45	Rp. 245.000.000	15 unit	13 unit
2012	36	Rp. 80.000.000	45 unit	40 unit
	45	Rp. 260.000.000	20 unit	18 unit
2013	36	Rp. 90.000.000	45 unit	40 unit
	45	Rp. 270.000.000	20 unit	18 unit
2014	36	Rp. 95.000.000	45 unit	40 unit
	45	Rp. 280.000.000	20 unit	17 unit
2015	36	Rp. 115.000.000	25 unit	20 unit
	45	Rp. 285.000.000	9 unit	7 unit
2016	36	Rp. 125.000.000	5 unit	3 unit
	45	Rp. 295.000.000	2 unit	0 unit

Cttn : Pada tahun 2014 tidak ada lagi penambahan unit rumah baru karena semua unit telah selesai pembangunannya.

Sumber : PT.Putra Anas Jaya

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa jumlah rumah type 36 dan 45 yang terjual pada perumahan Pesona Alam Pandau tahun 2011 dengan harga Rp.70.000.000 dan Rp. 245.000.000 adalah sebanyak 43 unit sementara target penjualan sebanyak 55 unit, lalu pada tahun 2012 dengan harga Rp. 80.000.000 dan Rp. 260.000.000 penjualan rumah sebanyak 58 unit sementara target penjualan 65 unit, lalu pada tahun pada tahun 2013 dengan harga Rp. 90.000.000 dan Rp. 270.000.000 penjualan rumah sebanyak 58 unit sementara target penjualan 65 unit, lalu pada tahun 2014 dengan harga Rp. 95.000.000 dan Rp. 280.000.000 penjualan rumah sebanyak 57 unit sementara target penjualan 65 unit dan pada tahun 2014 ini juga tidak ada lagi penambahan unit rumah baru karena semua unit rumah telah selesai

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pembangunannya. Maka dari itu untuk tahun berikutnya ada perubahan di target penjualan. Lalu pada tahun 2015 dengan harga Rp. 115.000.000 dan Rp. 285.000.000 penjualan rumah sebanyak 27 unit sementara target penjualan 34 unit, lalu pada tahun 2016 dengan harga Rp. 125.000.000 dan Rp. 295.000.000 penjualan rumah hanya 3 unit untuk type 36 dan 0 unit untuk type 45. Maka dapat disimpulkan selama 2011 sampai 2016 target penjualan rumah pada PT. Putra Anas Jaya tidak tercapai, hal ini dapat menjadi perhatian serius bagi pengembang property untuk mencapai target penjualan setiap tahunnya.

Hal yang penting bagi perusahaan adalah mempengaruhi pelanggan agar mereka berminat untuk membeli produk atau jasa yang disediakan. Pembelian sebagai bagian dari transaksi dipengaruhi oleh produk, harga, dan lokasi.

Dari latar belakang diatas dan data yang di dapat maka penulis tertarik mengadakan penelitian dengan judul : **“Pengaruh Produk, Harga, Lokasi, Terhadap Minat Konsumen Membeli Rumah (Perumahan Pesona Alam Pandau Pada PT. Putra Anas Jaya”**.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang di atas, permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah produk berpengaruh secara parsial terhadap minat konsumen membeli rumah (perumahan pesona alam pandau pada PT. Putra Anas Jaya) ?
2. Apakah harga berpengaruh secara parsial terhadap minat konsumen membeli rumah (perumahan pesona alam pandau pada PT. Putra Anas Jaya) ?
3. Apakah lokasi berpengaruh secara parsial terhadap minat konsumen membeli rumah (perumahan pesona alam pandau pada PT. Putra Anas Jaya) ?
4. Apakah produk, harga, lokasi, berpengaruh secara simultan terhadap minat konsumen membeli rumah (perumahan pesona alam pandau pada PT. Putra Anas Jaya) ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah produk berpengaruh secara parsial terhadap minat konsumen membeli rumah (perumahan pesona alam pandau pada PT. Putra Anas Jaya)

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Untuk mengetahui apakah harga berpengaruh secara parsial terhadap minat konsumen membeli rumah (perumahan pesona alam pandau pada PT. Putra Anas Jaya)
3. Untuk mengetahui apakah lokasi berpengaruh secara parsial terhadap minat konsumen membeli rumah (perumahan pesona alam pandau pada PT. Putra Anas Jaya)
4. Untuk mengetahui apakah produk, harga, lokasi, berpengaruh secara simultan terhadap minat konsumen membeli rumah (perumahan pesona alam pandau pada PT. Putra Anas Jaya)

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini untuk menerapkan dan menggunakan teori yang didapat selama diperguruan tinggi dengan kenyataan yang ada dilapangan. Khususnya ilmu-ilmu yang berkaitan dengan manajemen pemasaran.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai masukan serta sebagai motivasi bagi PT. Putra Anas Jaya dalam proses meningkatkan penjualan dan mengimplementasikan strategi pemasaran untuk menghadapi jumlah persaingan yang semakin banyak.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Bagi universitas

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan memperdalam ilmu pengetahuan serta dapat digunakan sebagai pembanding bagi pembaca yang ingin melakukan penelitian dibidang pemasaran.

1.5 Sistematika Penulisan

Secara garis besar pembahasan dalam proposal ini dibagi menjadi enam bab yang kemudian dibagi lagi menjadi beberapa sub bab. Secara sistematis penulisannya sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang pemilihan judul, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : TELAAH PUSTAKA

Bab ini berisi tentang teori-teori dan pendapat para ahli yang merupakan dasar dalam melakukan penelitian atas permasalahan yang dibahas yaitu: pengertian pemasaran, pengertian manajemen pemasaran, pengertian *brand image*, pengertian varian produk, pengertian keputusan pembelian dan penelitian terdahulu.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini penulis menguraikan tentang metode penelitian, yaitu : lokasi penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data dan analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini berisikan tentang gambaran umum perusahaan, sejarah singkat perusahaan, maksud dan tujuan pendirian dan struktur organisasi.

BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan membahas dan menguraikan mengenai hasil dari penelitian pengaruh brand image dan varian produk terhadap keputusan pembelian produk merek rexona pada mahasiswa fakultas ekonomi dan ilmu sosial universitas Islam negeri sultan syarif kasim riau.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran yang penulis berikan kepada pihak perusahaan.