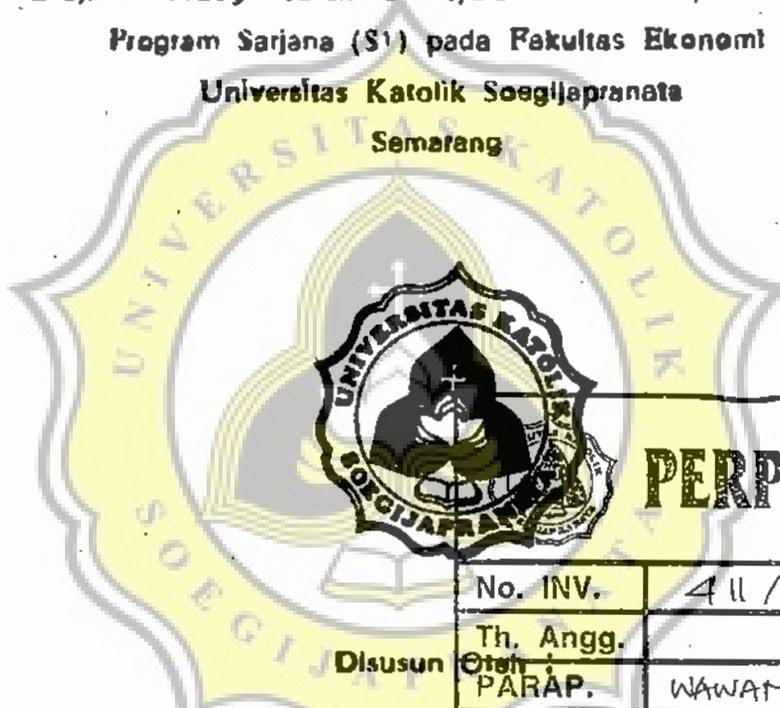


EM.
333.33.
Pri
a
-98.

**ANALISIS FAKTOR - FAKTOR YANG BERTHUBUNGAN DENGAN
PEMBELIAN RUMAH TIPE 21 DAN 45
(STUDI KASUS PADA PERUMAHAN KETILENG INDAH SEMARANG)**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Soegijapranata
Semarang



PERPUSTAKAAN

No. INV.	411/E/C1.
Th. Angg.	Cat : COM98
Ditah. PARAP.	WAWAH.5 TGL. 27 NOV 1998.

D disusun
Nama : FX. AGUNG PRIBADI
NIM : 92.30.1247
NIRM : 92.6.111.02016.50070
Jurusan : Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
1998**

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

**Judul Skripsi : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG BERHUBUNGAN
DENGAN PEMBELIAN RUMAH TIPE 21 DAN 45
(STUDI KASUS PADA PERUMAHAN KETILENG INDAH
SEMARANG)**

Telah diuji dan dipertahankan di hadapan Dewan Penguji pada :

Hari : Selasa
Tanggal : 3 Maret 1998

Yang bertanda tangan di bawah ini :

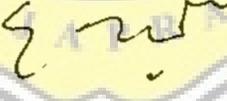
Penguji I

Penguji II

Penguji III



(Drs. Alex Emyll, MSP)



(Drs. J. Sugiharto)



(Dra. Dwi Hayu A, MBA)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi



(Komala Inggarwati, SE, MM)

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : FX. AGUNG PRIBADI

NIM : 92.30.1247

NIRM : 92.6.111.02016.50070

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen

Judul Skripsi ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG BERHUBUNGAN
DENGAN PEMBELIAN RUMAH TIPE 21 DAN 45
(STUDI KASUS PADA PERUMAHAN KETILENG INDAH SEMARANG)



Disetujui di : Semarang

Pada tanggal : 1998

Pembimbing I

(Drs. Heru Sutantio)

Pembimbing II

(Eddy Winarto, SE, MM)

ABSTRAK

Dewasa ini, perkembangan jumlah penduduk merupakan salah satu masalah penting yang harus ditangani oleh pemerintah pusat maupun oleh pemerintah daerah. Dengan adanya perkembangan jumlah penduduk ini, menimbulkan banyak masalah yang antara lain sulitnya mencari lapangan pekerjaan sehingga mengakibatkan terjadinya pengangguran, adanya tingkat kepadatan penduduk yang tidak merata terutama di wilayah pusat kota karena adanya anggapan bahwa kota merupakan salah satu ladang untuk mencari rejeki sehingga penduduk desa berduyun-duyun ke kota untuk mencari pekerjaan. Dan akibat dari semua itu, salah satunya adalah masalah pemukiman.

Masalah pemukiman ini menjadi salah satu masalah penting yang mendapat perhatian dari pemerintah. Karena rumah merupakan kebutuhan pokok dan rumah juga dapat memberikan kepuasan serta rasa aman (sebagai tempat berlindung). Dengan adanya hal ini, maka kini banyak dibangun perumahan-perumahan baik oleh pihak pemerintah maupun oleh pihak swasta. Dan juga sekarang pemerintah menghimbau agar pihak swasta membantu pemerintah dalam masalah ini yaitu untuk membangun perumahan yang sederhana (RS) dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat golongan menengah ke bawah.

Salah satu perumahan yang dibangun dan ditawarkan oleh pihak developer yaitu oleh PT. Karya Utama Jaya adalah perumahan Ketileng Indah Semarang, yang berlokasi di jalan Ketileng Utara I wilayah Semarang Timur. Untuk menarik minat pembeli, pihak developer menawarkan harga dan fasilitas disamping lokasinya. Hal ini karena masih ada rumah yang belum laku terjual (pada tabel I), yaitu rumah tipe 21 dan 45 dan sesuai dengan judul dalam penelitian ini yaitu "Analisis Faktor-faktor Yang Berhubungan Dengan Pembelian Rumah Tipe 21 dan 45". (Studi kasus pada perumahan Ketileng Indah Semarang)".

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa jauh hubungan faktor harga, lokasi dan fasilitas dengan pembelian rumah dan faktor mana yang paling berhubungan dengan pembelian rumah di perumahan Ketileng Indah Semarang.

Sesuai dengan tujuan dari penelitian ini, bahwa ketiga faktor diatas merupakan hal-hal yang perlu dipertimbangkan oleh konsumen, dalam hal ini adalah responden berkaitan dengan pembelian rumah, maka pembelian ini juga dipengaruhi oleh perilaku konsumen yang nantinya juga akan berpengaruh terhadap perilaku permintaan. Permintaan akan suatu produk di pasar merupakan suatu usaha konsumen untuk memenuhi kebutuhannya. Seorang konsumen akan selalu berusaha memenuhi suatu kebutuhan dari waktu ke waktu. Pemenuhan kebutuhan dari seorang konsumen yang berujud dari suatu permintaan akan suatu produk sangat dipengaruhi oleh perilaku-perilaku yang ada dalam dirinya. Maksudnya bahwa dalam melakukan suatu pembelian, konsumen akan selalu mempertimbangkan berbagai faktor seperti misalnya dalam pembelian rumah, faktor-faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam melakukan pembelian

antara lain adalah faktor harga, lokasi dan fasilitas serta kondisi dari lingkungan perumahan tersebut.

Dalam hal ini, tipe rumah yang digunakan sebagai obyek penelitian adalah tipe rumah 21 dan tipe rumah 45 dari keseluruhan tipe yang ada yaitu tipe 27, 36, 54, 60, 70, 80 dan tipe 94. Alasan pemilihan tipe 21 dan tipe 45 adalah karena tipe-tipe ini belum laku terjual. Dan responden yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 88 responden yang terdiri dari 72 responden untuk tipe rumah 21 dan 16 responden untuk tipe rumah 45. Data-data yang digunakan adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Untuk data kualitatif diperoleh dengan menyebarkan angket (kuesioner) kepada responden (88 orang) yang ada di perumahan Ketileng Indah Semarang, setelah data kualitatif terkumpul/tersedia yang berupa jawaban dari responden yang dimasukkan ke dalam tabel-tabel, baru kemudian dihitung dan dianalisis yang kita sebut sebagai data kuantitatif, yang nantinya digunakan sebagai analisa akhir yaitu kesimpulan dan saran. Sedangkan alat analisis yang digunakan adalah Chi-Square (χ^2) yaitu untuk mengetahui ada tidaknya hubungan faktor yang satu dengan yang lain dan Koefisien Kontingensi C yang berguna untuk mengetahui derajat hubungan atau seberapa jauh hubungan yang terjadi. Data-data yang dimaksud diatas adalah data-data mengenai gambaran umum perumahan yang menyangkut masalah letak dan batas-batas dari perumahan, sarana dan prasarana dan harga rumah, gambaran umum tentang responden yang menyangkut masalah identitas responden, data yang akan dianalisa yaitu harga, lokasi dan fasilitas serta tanggapan-tanggapan responden mengenai hal tersebut yang berkaitan dengan keputusan pembelian rumah. Hal ini tersaji dalam Bab IV yaitu hasil dan pembahasan.

Sesuai dengan analisis data yang telah dilakukan yaitu tentang hubungan antara faktor harga, lokasi dan fasilitas dengan pembelian rumah di perumahan Ketileng Indah menunjukkan bahwa dari ketiga faktor tersebut yang paling besar hubungannya adalah faktor harga yaitu sebesar 0,38 yang kemudian faktor fasilitas sebesar 0,28 dan untuk faktor lokasi tidak ada hubungan.

Jadi faktor yang berhubungan dengan pembelian rumah di perumahan Ketileng Indah Semarang ini adalah faktor harga dan faktor fasilitas. Dengan faktor harga yang memiliki hubungan paling besar terhadap pembelian rumah.

Adapun Saran yang dapat dituliskan dalam penelitian ini hanya pada faktor fasilitas, karena dari data-data yang diperoleh dan dari hasil perhitungannya untuk faktor harga responden tidak mengalami masalah dan untuk faktor lokasi tidak terdapat pengaruh dengan pembelian rumah. Maka saran untuk faktor fasilitas ini yaitu bahwa faktor fasilitas ini merupakan faktor yang masih perlu mendapatkan perhatian terutama mengenai fasilitas taman-taman dan lapangan volley dan bulu tangkis yang tidak terawat, sebaiknya pihak developer memperbaiki kembali dengan dibuat lebih kuat untuk jangka panjang dan merawatnya kembali dengan baik serta hal ini perlu kerja sama yang baik dengan para penghuni perumahan dan juga penambahan jaringan telepon pribadi maupun umum, sehingga para penghuni perumahan bertambah betah serta diharapkan pula menarik minat konsumen untuk membeli rumah.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas bimbingan dan lindungannya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini, peneliti sajikan guna memenuhi syarat di dalam menyelesaikan tahap akhir kelulusan sarjana strata 1 (S1) dan sebagai pedoman bagi pelaksanaan penelitian nantinya. Dalam hal ini, peneliti mengambil judul “Hubungan Variabel Harga, Lokasi dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Studi kasus pada perumahan Ketileng Indah Semarang)”.

Peneliti menyadari bahwa tanpa adanya bantuan pemikiran serta bimbingan dari pihak-pihak yang terkait maka skripsi ini tidak terwujud. Oleh karena itu, pada kesempatan ini ijinkanlah peneliti menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Heru Sutantio selaku dosen pembimbing utama yang telah banyak meluangkan waktu serta pemikirannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan kepada peneliti dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
2. Bapak Edi Winarto, SE, MM selaku dosen pembimbing kedua yang juga telah menyempatkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan peneliti dalam penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Komala Inggarwati, SE, MM selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
4. Bapak dan ibu selaku orang tua serta adik dan kakak yang telah membantu dorongan spirituil kepada peneliti dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

5. Novita Anggraeni Dewi tersayang yang telah mengorbankan waktunya guna terselesainya skripsi ini.
6. Teman-teman yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini : bram, sipit, adi, ndog, wisnu, pitik, yudi, becak, iwan, thomas, septya, rita, topan, debby, yus, anton aris, dan masih banyak lagi yang tidak sempat peneliti sebutkan.
7. Pegawai TU di Fakultas Ekonomi dan para karyawan yang memberikan informasi yang berkaitan dengan penulisan skripsi ini.
8. Rental "CALDERA", terutama kepada Mas Agus yang memberikan bantuan dalam pengetikan skripsi ini.
9. PT. Karya Utama Jaya yang telah sudi untuk dijadikan sebagai tempat penelitian dan tidak lupa kepada semua penghuni perumahan ketileng atas kesediaan waktunya untuk diteliti.
10. Pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung dalam pelaksanaan penulisan skripsi ini.

Menyadari penelitian ini masih banyak kekurangan dan tidak sempurna, Maka dari itu saran dan kritik yang membangun dari pihak-pihak yang terkait dalam penyusunan skripsi ini sangat peneliti harapkan untuk penyempurnaan selanjutnya.

Semarang,

1998

Peneliti

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I : PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Batasan Masalah	4
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4.1. Tujuan Penelitian	5
1.4.2. Manfaat Penelitian	5
1.5. Sistematika Penulisan	6
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Landasan Teori	8
2.1.1. Pendahuluan	8

2.1.2. Faktor-faktor Yang Dipertimbangkan Konsumen Dalam	
Pembelian Rumah	10
2.1.3 Pembelian	14
2.1.3.1. Arti Pembelian	14
2.1.3.2. Tahap-tahap Dalam Proses Pembelian	14
2.1.4. Perilaku Konsumen Akan berpengaruh terhadap Perilaku	
Permintaan	16
2.1.5. Pembedaan Produk (Product Differentiation) Khususnya	
Produk Rumah	17
2.2. Kerangka Pikir	19
2.3. Hipotesis	19
2.4. Definisi Operasional	20
BAB III	
METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Lokasi Penelitian	22
3.2. Teknik Sampling	22
3.2.1. Populasi	22
3.2.2. Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	23
3.3. Data yang Dipergunakan	24
3.4. Cara Pengumpulan Data	25
3.4.1. Melalui Daftar Pertanyaan	25
3.4.2. Melalui Wawancara	25
3.5. Teknik Analisis Data	25

BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1.	Gambaran Umum Perusahaan	30
4.2.	Gambaran Umum Responden	35
4.3.	Analisis Hasil Penelitian	44
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1.	Kesimpulan	51
5.2.	Saran	53

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel I	Penjualan rumah per tahun dari tahun 192-1996	3
Tabel II	Harga rumah yang dijadikan sebagai sampel (1992-1996)	34
Tabel III	Kelompok responden menurut usia	36
Tabel IV	Kelompok responden menurut tingkat pendidikan	37
Tabel V	Kelompok responden menurut status perkawinan	38
Tabel VI	Kelompok responden menurut pekerjaan dan tingkat penghasilan.....	38
Tabel VII	Tanggapan responden mengenai harga rumah	38
Tabel VIII	Cara pembelian rumah	41
Tabel IX	Tanggapan responden mengenai lokasi	41
Tabel X	Tanggapan responden mengenai fasilitas	43
Tabel XI	Frekuensi yang diharapkan menurut harga	45
Tabel XII	Frekuensi yang diharapkan menurut lokasi	47
Tabel XIII	Frekuensi yang diharapkan menurut fasilitas	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar denah/ peta lokasi perumahan	28
Gambar daerah penolakan dan penerimaan H_0 untuk variabel harga	45
Gambar daerah penolakan dan penerimaan H_0 untuk variabel lokasi	48
Gambar daerah penolakan dan penerimaan H_0 untuk variabel fasilitas	51

