

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tingginya kebutuhan akan hunian layak dan terjangkau menjadi isu krusial di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir. Berdasarkan Survei Susenas 2023, backlog kepemilikan rumah di Indonesia mencapai sekitar 9,9 juta unit, meski beberapa sumber dari Kementerian PUPR juga mencatat angka backlog hingga 12,7 juta unit tergantung metode pengukuran (Detik, 2025). Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan signifikan antara kebutuhan rumah dan ketersediaan stok. Di saat yang sama, Bank BTN melaporkan penyaluran KPR subsidi melalui program FLPP mencapai realisasi 176.000 unit dari kuota 220.000 unit sepanjang tahun 2023 (Btn, 2023). Selain itu, Pemerintah mencanangkan Program Sejuta Rumah sejak 2015, yang berhasil menjangkau hampir 8 juta unit hingga akhir 2022, meskipun jumlah rumah baru yang terbangun masih dibawah target ideal tahunan. Kebijakan seperti insentif PPN, suku bunga KPR rendah, dan dukungan pembiayaan FLPP memberikan angin segar bagi segmen menengah bawah sekaligus mendorong konsumen menjadi lebih selektif, tidak hanya memperhatikan harga, tetapi juga fasilitas dan lokasi sebagai faktor utama dalam pengambilan keputusan pembelian rumah. Oleh karena itu, pengembang perumahan dituntut untuk memperhatikan secara cermat ketiga aspek tersebut agar dapat bersaing di tengah ketatnya pasar properti, terutama di daerah berkembang seperti Kota Madiun.

Madiun sebagai salah satu kota berkembang di Jawa Timur menunjukkan potensi pertumbuhan properti yang cukup menjanjikan. Pertumbuhan ekonomi daerah, didukung oleh pembangunan infrastruktur dan mobilitas penduduk antar wilayah, mendorong peningkatan kebutuhan terhadap hunian yang layak, terutama hunian terjangkau. Perumahan subsidi menjadi salah satu solusi bagi masyarakat dengan penghasilan menengah ke bawah untuk mendapatkan rumah dengan harga terjangkau dan fasilitas memadai. Akan tetapi, di tengah menjamurnya perumahan subsidi, masyarakat kini dihadapkan pada pilihan-pilihan yang menuntut pertimbangan cermat. Calon pembeli rumah di Kota Madiun tidak hanya mengevaluasi aspek harga, tetapi juga membandingkan fasilitas yang diberikan oleh masing-masing pengembang serta lokasi perumahan terhadap pusat aktivitas keseharian mereka.

Tabel 1. 1 Perbandingan Fasilitas

No	Nama Perumahan	Fasilitas Utama
1	Samanata Livins, Madiun	Jalan lingkungan, pos keamanan
2	Griya Sejahtera Park Sukolilo	Taman, ruang serbaguna
3	Marison Regency, Madiun	Taman bermain, akses tol
4	Griya Sejahtera Park Mojopurno	Area olahraga, pos keamanan
5	Griya Sejahtera Hills, Madiun	Ruang terbuka hijau, jogging track

Sumber : Data Sekunder Diolah, 2025

Fasilitas merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi keputusan konsumen dalam membeli rumah terutama untuk kategori perumahan subsidi yang ditujukan kepada masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah. Berdasarkan data yang disajikan, terlihat bahwa masing-masing perumahan menawarkan fasilitas unggulan yang berbeda-beda menyesuaikan dengan kebutuhan dan daya tarik pasar sasaran mereka.

Perumahan Samanata Livins dan Griya Sejahtera Park Mojopurno sama-sama menawarkan fasilitas berupa pos keamanan, yang menunjukkan adanya perhatian terhadap aspek keamanan lingkungan. Hal ini penting bagi calon penghuni yang menempatkan rasa aman sebagai prioritas utama dalam memilih hunian. Selain itu, Samanata Livins dilengkapi dengan jalan lingkungan yang mendukung kenyamanan mobilitas internal perumahan, sedangkan Mojopurno memiliki tambahan area olahraga yang menunjang gaya hidup sehat.

Perumahan Griya Sejahtera Park Sukolilo menonjolkan fasilitas taman dan ruang serbaguna, yang menandakan adanya dukungan terhadap aktivitas sosial dan rekreasi warga. Fasilitas seperti ini cocok untuk konsumen yang menginginkan ruang berkumpul atau kegiatan bersama di lingkungan tempat tinggalnya. Sedangkan Griya Sejahtera Hills mengusung konsep lebih natural dengan menghadirkan ruang terbuka hijau dan jogging track, yang sangat relevan dengan tren gaya hidup sehat dan kebutuhan akan udara segar serta aktivitas fisik ringan.

Sementara itu, Marison Regency memiliki keunggulan yang agak berbeda dibandingkan perumahan lainnya, yaitu keberadaan taman bermain untuk anak-anak dan akses tol, yang menunjukkan orientasi pada kemudahan transportasi dan kenyamanan keluarga muda. Fasilitas ini menjadi nilai tambah yang cukup signifikan, apalagi jika target konsumen adalah pekerja yang membutuhkan mobilitas tinggi atau keluarga muda yang membutuhkan ruang bermain anak.

Fenomena ini terlihat nyata di kawasan Marison Regency Madiun, salah satu perumahan subsidi yang menjadi objek penelitian ini. Marison Regency bersaing dengan beberapa perumahan subsidi lainnya di wilayah Madiun dalam menawarkan kombinasi harga, fasilitas, dan lokasi yang kompetitif. Agar dapat memahami posisi Marison Regency secara lebih objektif, maka diperlukan perbandingan dengan perumahan subsidi lain yang berada pada kelas pasar dan wilayah geografis yang relatif sama. Berikut ini adalah data perbandingan lima perumahan subsidi di Madiun yang menjadi bagian dari konteks fenomena penelitian.

Tabel 1. 2 Perbandingan Perumahan Subsidi di Madiun

No	Nama Perumahan	Harga Rata-rata	Fasilitas Utama	Jarak ke Pusat Kota (km)
1	Samanata Livins, Madiun	Rp 166 juta	Jalan lingkungan, pos keamanan	± 7 km
2	Griya Sejahtera Park Sukolilo	Rp 166 juta	Taman, ruang serbaguna	± 6-7 km
3	Marison Regency, Madiun	Rp 163 juta	Taman bermain, akses tol	± 6-7 km
4	Griya Sejahtera Park Mojopurno	Rp 165 juta	Area olahraga, pos keamanan	± 7 km
5	Griya Sejahtera Hills, Madiun	Rp 164 juta	Ruang terbuka hijau, jogging track	± 7-8 km

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2025

Perbandingan di atas menunjukkan bahwa meskipun kelima perumahan tersebut berada dalam rentang harga yang relatif sama, masing-masing memiliki keunggulan dan kekurangan tersendiri baik dari sisi fasilitas maupun lokasi. Marison Regency unggul dalam kedekatannya dengan akses tol dan memiliki taman bermain, kemudian dari sisi harga ia berada di kategori rendah dibandingkan pesaingnya. Kondisi ini menimbulkan pertanyaan menarik

seberapa besar pengaruh harga, fasilitas, dan lokasi terhadap keputusan pembelian rumah di Marison Regency dibandingkan dengan perumahan lainnya.

Tabel 1. 3 Jumlah Konsumen Marison Regency

No	Tahun	Jumlah Konsumen
1.	2021	25
2.	2022	45
3.	2023	65
4.	2024	70
5.	2025	35
Total		240

Sumber: (Data Primer Diolah, 2025)

Berdasarkan data jumlah responden dari tahun 2021 hingga 2025 yang mengalami fluktuasi, dapat dilihat bahwa perkembangan pembelian rumah di Perumahan Marison Regency Madiun dipengaruhi oleh berbagai situasi sosial dan ekonomi. Pada tahun 2021, jumlah responden hanya 25 orang karena masih dalam masa pandemi COVID-19, di mana banyak masyarakat mengalami ketidakpastian ekonomi sehingga menunda keputusan untuk membeli rumah. Tahun 2022 menunjukkan peningkatan menjadi 45 responden seiring dengan mulai pulihnya kondisi ekonomi dan mulai aktifnya promosi dari pihak pengembang, serta adanya kemudahan dalam akses pembiayaan perumahan yang membuat masyarakat mulai mempertimbangkan kembali pembelian hunian. Tren ini terus naik di tahun 2023, di mana jumlah responden mencapai 65 orang karena kebutuhan tempat tinggal semakin tinggi, terutama dari kalangan keluarga muda, ditambah lagi dengan pengaruh pembangunan infrastruktur dan promosi yang lebih intensif dari pengembang. Tahun 2024 menjadi tahun dengan jumlah responden tertinggi yaitu 70 orang, menunjukkan

bahwa minat masyarakat terhadap perumahan semakin kuat, terutama karena harga yang kompetitif, fasilitas yang memadai, dan lokasi yang strategis. Sementara itu, pada tahun 2025 jumlah responden menurun menjadi 35 orang karena pasar mulai mengalami stabilisasi dan sebagian besar unit rumah telah terjual, sehingga peluang untuk mendapatkan konsumen baru menjadi lebih terbatas.

Meskipun banyak studi terdahulu telah membahas pengaruh harga, fasilitas, dan lokasi terhadap keputusan pembelian, namun masih jarang yang secara spesifik membahas konteks lokal seperti Marison Regency di Madiun. Dalam proses pengambilan keputusan pembelian rumah, konsumen cenderung mempertimbangkan secara rasional aspek-aspek ekonomi dan praktis. Harga menjadi faktor penting karena menyangkut daya beli masyarakat dan keterjangkauan kredit pemilikan rumah. Menurut (Kotler & Armstrong, 2016) harga adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan dan sangat memengaruhi persepsi nilai konsumen terhadap produk. Penetapan harga merupakan suatu masalah ketika perusahaan harus menentukan harga untuk pertama kali (Aprileny et al., 2021). Hal ini sejalan dengan temuan (Ekawati & Sumaryanto, 2025) yang menyatakan bahwa harga rumah yang kompetitif secara signifikan berpengaruh terhadap keputusan pembelian, terutama di kalangan konsumen menengah ke bawah. Selain itu hasil penelitian (N. Sari, 2024) yang menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di perumahan syariah Sragen.

Fasilitas yang disediakan seperti taman, jalan lingkungan, sarana ibadah, maupun sistem keamanan juga menjadi bahan pertimbangan utama karena berhubungan langsung dengan kenyamanan dan kualitas hidup penghuni. Dalam pandangan (Kotler & Keller, 2016) fasilitas merupakan bagian dari atribut produk yang meningkatkan nilai fungsional dan emosional yang dirasakan oleh pelanggan. Fasilitas merupakan salah satu faktor pertimbangan bila konsumen akan melakukan transaksi dalam bidang perumahan (Aprileny et al., 2021). Selaras dengan itu, Selain itu hasil penelitian (N. Sari, 2024) yang menunjukkan bahwa fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di perumahan syariah Sragen.

Lokasi tak kalah penting karena mempengaruhi aksesibilitas terhadap tempat kerja, pusat pendidikan, layanan kesehatan, dan pusat perbelanjaan.. Lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memanjangkan barang-barang dagangannya (Aprileny et al., 2021). Hal ini diperkuat oleh penelitian (N. Sari, 2024) yang menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah di perumahan syariah Sragen.

Berbagai penelitian sebelumnya telah menunjukkan bahwa harga, fasilitas, dan lokasi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah. (Aprilia et al., 2024) dalam penelitiannya terhadap Perumahan Griya Dulomo Indah menemukan bahwa harga dan fasilitas berpengaruh signifikan secara simultan terhadap keputusan pembelian. Temuan serupa juga dijelaskan oleh (M. F. J. Sari et al., 2020) menemukan

bahwa fasilitas serta citra perusahaan turut meningkatkan kecenderungan pembelian rumah oleh masyarakat. Di sisi lain, (Nadira et al., 2024) menjelaskan bahwa meskipun harga dan fasilitas mempengaruhi keputusan pembelian, faktor lokasi dalam konteks tertentu tidak selalu signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa ketiga faktor tersebut tidak memiliki bobot yang seragam di setiap wilayah, melainkan sangat bergantung pada konteks lokal dari perumahan yang diteliti.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara empiris bagaimana pengaruh masing-masing variabel tersebut, baik secara simultan maupun parsial, terhadap keputusan pembelian rumah pada perumahan Marison Regency. Berdasarkan uraian di atas, maka dirasakan perlu untuk membahas lebih mendetail mengenai “Pengaruh Harga, Fasilitas, dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Marison Regency Madiun” sesuai dengan fokus dan ruang lingkup penelitian ini.

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini terarah dan tidak meluas ke luar konteks, maka ditetapkan batasan masalah utama seperti berikut:

1. Penelitian ini hanya membahas pengaruh variabel harga, fasilitas, dan lokasi terhadap keputusan pembelian rumah, tanpa mempertimbangkan faktor lain seperti promosi, citra merek, atau kualitas pelayanan.
2. Objek penelitian dibatasi pada konsumen atau calon konsumen Perumahan Marison Regency yang melakukan pembelian atau sedang mempertimbangkan pembelian pada tahun 2024–2025.

3. Penelitian ini tidak mencakup perbandingan dengan perumahan lain di luar Marison Regency, sehingga hasil studi tidak dimaksudkan untuk digeneralisasikan ke seluruh perumahan subsidi di Madiun atau daerah lain.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini seperti berikut:

1. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah di Perumahan Marison Regency Madiun?
2. Apakah fasilitas berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah di Perumahan Marison Regency Madiun?
3. Apakah lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah di Perumahan Marison Regency Madiun?
4. Apakah harga, fasilitas, dan lokasi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah di Perumahan Marison Regency Madiun?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan masalah diatas maka didapatkan tujuan penelitian seperti berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian rumah di Perumahan Marison Regency Madiun.
2. Untuk mengetahui pengaruh fasilitas terhadap keputusan pembelian rumah di Perumahan Marison Regency Madiun.

3. Untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian rumah di Perumahan Marison Regency Madiun.
4. Untuk mengetahui pengaruh harga, fasilitas, dan lokasi secara simultan terhadap keputusan pembelian rumah di Perumahan Marison Regency Madiun.

E. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis:

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang pemasaran properti dan perilaku konsumen, serta dapat menjadi referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang membahas faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian rumah.

2. Secara Praktis:

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pihak pengembang Perumahan Marison Regency Madiun dalam merumuskan strategi pemasaran dan pengembangan produk yang lebih tepat, terutama dalam hal penyesuaian harga, peningkatan fasilitas, dan pemilihan lokasi yang strategis untuk meningkatkan minat beli masyarakat.