

# BAB I

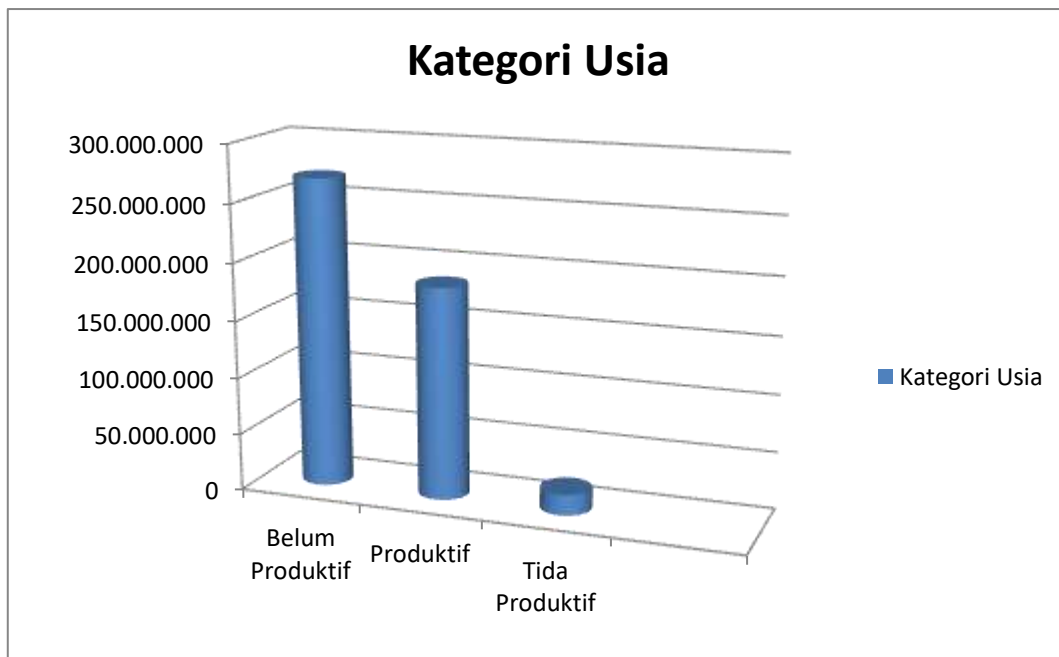
## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Kebutuhan manusia terdiri atas kebutuhan sandang, pangan dan papan. Salah satu kebutuhan manusia yang paling dasar adalah masalah tempat tinggal atau papan. Setiap manusia membutuhkan rumah untuk tempat berlindung dan sebagai tempat berkumpul serta berlangsungnya aktivitas keluarga. Seiring perkembangan zaman, rumah tidak hanya diartikan sebagai tempat tinggal semata, akan tetapi kepemilikan rumah atau tanah dianggap sebagai barang investasi dalam jangka panjang khususnya bagi kalangan masyarakat menengah keatas yang sering dijadikan sebagai tolak ukur kesejahteraan manusia. Namun kendala akan mahalnya harga rumah tetap menjadi permasalahan utama yang menyebabkan masyarakat semakin sulit untuk memiliki hunian yang diimpikan dengan rata-rata pendapatan yang mereka miliki.

Hak untuk bertempat tinggal sendiri telah dicantumkan di beberapa Deklarasi Internasional penting dan di tandatangani oleh sebagian besar negara di Asia. Pasal 25 dari Deklarasi Universal Hak-Hak Asasi Manusia menyatakan bahwa: “setiap orang berhak atas taraf hidup yang menjamin kesehatan dan kesejahteraan atas dirinya dan keluarganya, termasuk pangan, pakaian dan perumahan.” Menurut Undang-Undang nomor 1 tahun 2011 tentang perumahan dan kawasan pemukiman, yang dimaksud perumahan adalah: “kumpulan rumah sebagai bagian dari pemukiman, baik perkotaan maupun pedesaan, yang dilengkapi dengan prasarana, sarana dan utilitas umum sebagai hasil upaya pemenuhan rumah yang layak huni.”

Sementara itu berdasarkan data dari *Real Estate Indonesia* (REI) yang dikutip dari [www.detikfinance.com](http://www.detikfinance.com), total kebutuhan rumah pertahun di Indonesia mencapai 2,6 juta yang didorong oleh pertumbuhan penduduk. Berikut adalah data jumlah penduduk Indonesia menurut Badan Pusat Statistik.



Sumber: [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)

**Gambar 1. 1 Jumlah Penduduk Indonesia**

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, jumlah penduduk Indonesia mencapai 269,6 juta jiwa pada 2020. Jumlah tersebut terdiri atas kategori usia belum produktif (0-14 tahun) sebanyak 66,07 juta jiwa, usia produktif (15-64 tahun) sebanyak 185,34 juta jiwa dan usia sudah tidak produktif (65+ tahun) sebanyak 18,2 juta jiwa. Jumlah penduduk Indonesia diproyeksikan akan terus bertambah menjadi 318,96 juta jiwa pada 2045 mendatang.

Seiring dengan pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat dari tahun ke tahun maka akan semakin meningkat pula kebutuhan akan rumah setiap tahunnya. Namun demikian, keinginan untuk memiliki rumah sendiri juga bukan perkara mudah bagi kebanyakan masyarakat. Harga tanah dan rumah terutama di kota-kota besar dari tahun ke tahun meningkat cukup tajam. Sayangnya peningkatan harga tanah dan rumah tersebut hampir selalu lebih tinggi daripada peningkatan penghasilan seseorang. Bagi kalangan masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) atau menengah kebawah tentu akan kesulitan untuk memiliki hunian.

Kebutuhan akan rumah telah membuat pihak perbankan serius untuk menggarap dan membuat produk mengenai pembelian rumah secara tunai ataupun angsuran. Sebagai lembaga intermediasi antara pihak-pihak yang

memiliki kelebihan dengan pihak-pihak yang memerlukan dana, diperlukan bank dengan kinerja keuangan yang sehat, sehingga fungsi intermediasi dapat berjalan lancar. PPR Syariah sangat dibutuhkan karena semakin naiknya harga perumahan namun demikian kemampuan daya beli yang terbatas, maka PPR Syariah menjadi salah satu solusi dalam keputusan pembelian rumah yang akan dilakukan.

Untuk itu pemerintah melalui perbankan mencanangkan program pembiayaan rumah yang memang ditunjukkan bagi masyarakat berpenghasilan rendah, yaitu dengan menggunakan program Fasilitas Likuiditas Penyaluran Perumahan (FLPP) atau KPR bersubsidi dari Kementerian Perumahan Rakyat (KEMENPERA). KPR bersubsidi ini merupakan program rumah murah pemerintah dalam memenuhi kebutuhan akan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah dengan uang muka dan cicilan yang ringan serta margin yang rendah selama masa pengambilan pembiayaan. Kebijakan pemerintah dalam penyelenggaraan perumahan dan pemukiman diarahkan agar setiap orang atau keluarga di Indonesia mampu memenuhi kebutuhan rumah yang layak dan terjangkau pada lingkungan yang sehat, aman, harmonis dan berkelanjutan dalam upaya terbentuknya masyarakat yang berjati diri, mandiri dan produktif.

Kelompok sasaran PPR subsidi adalah keluarga atau perorangan baik yang berpenghasilan tetap maupun tidak tetap, belum pernah memiliki rumah, belum pernah memiliki subsidi perumahan dan termasuk kelompok masyarakat berpenghasilan rendah yang berpenghasilan perbulan maksimal Rp. 8.000.000. Peraturan mengenai bantuan subsidi bagi masyarakat berpenghasilan rendah ini dituangkan di dalam Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat No.242/KPTS/M/2020 tentang bantuan uang muka bagi masyarakat berpenghasilan rendah untuk pembiayaan kepemilikan rumah bersubsidi.

Dalam perjalanannya bank BTN ikut andil dalam program pembiayaan perumahan yang diprakarsai oleh pemerintah terutama program PPR Subsidi, dimulai sejak skema subsidi margin hingga subsidi uang muka. BTN Syariah yang merupakan unit usaha syariah BTN Konvensional memegang *market share* KPR terbesar di Indonesia dan menjadi kontributor utama dalam program perumahan rakyat yang ditunjukkan dengan penyalur KPR FLPP tertinggi dan telah mendapatkan penghargaan Bank Syariah Terbaik Pertama menurut KEMENPERA yang sukses melaksanakan program PPR Syariah bersubsidi yang

ditunjukkan bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Pemerintah memberikan kuota 40% untuk Bank Tabungan Negara (BTN) dalam program tersebut. Meskipun bank BTN Syariah KCS Cirebon mencatat penurunan realisasi penyaluran KPR Subsidi sampai 50% dibanding tahun sebelumnya akibat habisnya kuota FLPP di pertengahan tahun 2019. Penyaluran KPR tahun 2019 hanya terealisasi sebanyak 2000 unit akibat habisnya kuota FLPP di pertengahan tahun 2019 dibanding angka realisasi KPR tahun 2018 sebanyak 4000 unit. Namun BTN Syariah mempunyai visi “Menjadi bank yang terkemuka dalam pembiayaan perumahan.” Tujuan yang ingin dicapai BTN Syariah secara umum adalah untuk menjadi bank yang terkemuka dalam pembiayaan perumahan tidak hanya untuk perumahan komersil tetapi juga pembiayaan perumahan bersubsidi.

Banyak faktor yang mendasari nasabah untuk melakukan pembiayaan perumahan, pada pengambilan keputusan pembelian konsumen selalu mempertimbangkan faktor-faktor yang ada. Dalam penentuan keputusan pemilihan produk, informasi tentang harga sangat dibutuhkan dimana informasi harga ini akan diperhatikan, dipahami dan makna yang dihasilkan dari informasi harga ini akan mempengaruhi keputusan konsumen dalam memilih. Harga perumahan subsidi untuk Jawa Barat yang telah ditetapkan pemerintah maksimal sebesar Rp. 150.500.000 dengan ukuran bangunan maksimal 36 dan minimal 24 dengan luas tanah minimal 60 m<sup>2</sup> dan luas tanah maksimal 200 m<sup>2</sup>. Harga tiap-tiap rumah mungkin hampir sama namun pada saat pembayarannya melalui PPR yang membuatnya berbeda. Tingkat margin yang tidak terlalu tinggi dan tetap (*fixed rate*) begitu pula dengan biaya-biaya yang dibebankan membuat harga rumah tersebut tidak akan jauh beda bila dibandingkan saat membayarnya secara tunai.

Menurut Kotler dan Amstrong, 2012 dalam (Lubis & Hidayat, 2017) harga adalah sejumlah uang yang ditagih atas suatu produk atau jasa, atau jumlah semua nilai yang diberikan pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dan memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Harga merupakan salah satu faktor yang cukup mempengaruhi masyarakat untuk menggunakan atau memiliki suatu barang yang dianggap sesuai dengan kebutuhan. Jika harga produk yang ditawarkan oleh lembaga perbankan syariah yang ada terjangkau oleh lapisan masyarakat maka dapat dikatakan masyarakat akan menggunakan produk tersebut dan tentunya disesuaikan dengan harga yang ada sesuai dengan



kemampuan dan kebutuhan (Dina, 2014). Perusahaan harus mempertimbangkan hal ini, Karena dalam persaingan harga yang ditawarkan pesaing bisa dengan harga yang lebih rendah dengan kualitas yang sama dan bisa dengan harga yang lebih tinggi. Untuk itu peranan harga sangat mempengaruhi tingkat keberhasilan suatu perusahaan dalam menjual produknya.

Penelitian yang dilakukan oleh (Kurniawati, 2017) dengan judul Pengaruh lokasi perumahan, harga dan citra merek terhadap keputusan nasabah mengambil kredit kepemilikan rumah (KPR) Syariah (Studi kasus nasabah BTN Syariah Surakarta) menunjukkan bahwa lokasi perumahan, harga dan citra merek berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil kredit kepemilikan rumah syariah.

Selain harga, lokasi perumahan menjadi pertimbangan lain bagi nasabah dalam keputusan pembelian suatu rumah. Jaringan kerjasama yang luas antara BTN Syariah dengan developer membuat konsumen lebih mudah dalam memilih lokasi perumahan yang diinginkan. Jika lokasi perumahan dekat dengan jalan raya, akses untuk ke kota dekat, dan terlebih lagi jika harga dari perumahan itu terjangkau maka akan lebih menarik konsumen. Lokasi adalah tempat dimana perumahan dapat menjangkau dengan mudah, aman dan memiliki tempat parkir yang luas (Tjiptono, 2001). Faktor-faktor pemilihan lokasi perumahan menurut (Asteriani, 2011) diantaranya adalah aksesibilitas meliputi jarak dan transportasi, kelengkapan sarana dan prasarana meliputi tersedianya jaringan listrik, tersedianya jaringan jalan, tersedianya jaringan air bersih dan tersedianya jaringan drainase, faktor lainnya adalah kondisi lingkungan dan kondisi fisik wilayah.

Penelitian yang dilakukan oleh (Habiby,2013) menyatakan bahwa lokasi perumahan atau jarak dengan pusat kota dimana perumahan berada, sehingga nasabah tertarik melakukan pembelian. Lokasi perumahan secara langsung mempengaruhi atas akses yang akan dilakukan oleh seseorang nasabah dalam melakukan kredit kepemilikan rumah (KPR).

Namun hal penting yang harus dipahami oleh organisasi bisnis bahwa setiap konsumen memiliki perilaku yang berbeda sehingga belum tentu semua faktor-faktor tersebut akan mempengaruhinya dalam membuat suatu keputusan pembelian pada suatu bisnis. Konsumen bisa saja hanya dipengaruhi oleh satu variabel ataupun semua variabel. Oleh karena itu perusahaan harus memiliki

pengetahuan mengenai variabel apa saja yang menjadi pertimbangan konsumen dalam membuat keputusan pembelian dan juga variabel yang paling dominan yang mempengaruhi keputusan pembelian sehingga perusahaan dapat membuat kebijakan dan strategi yang efektif sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Bedasarkan temuan diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“Pengaruh Harga dan Lokasi Perumahan Terhadap Keputusan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Subsidi di BTN Syariah KCS Cirebon”**

## **B. Perumusan Masalah**

### **1. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas maka dapat diidentifikasi beberapa masalah yang akan dijadikan bahan penelitian. Beberapa identifikasi masalah tersebut diantaranya yaitu :

#### **a. Wilayah Kajian**

Penelitian ini masuk kedalam wilayah kajian produk dan jasa serta layanan lembaga keuangan syariah dengan topik produk pembiayaan bank syariah.

#### **b. Jenis Masalah**

- i. Semakin banyaknya pilihan produk PPR yang ditawarkan oleh bank syariah yang mengakibatkan persaingan antar bank syariah dalam menarik nasabah untuk mengambil pembiayaan PPR.
- ii. Aksebilitas lokasi perumahan meliputi jarak dan transportasi, kelengkapan sarana dan prasarana menjadi prioritas masyarakat dalam memilih perumahan yang dibutuhkan.
- iii. Harga pada rumah mengalami kenaikan setiap tahunnyadikarenakan harga tanah yang semakin mahal sementara kebutuhan juga semakin tinggi sementara penghasilan tidak mencukupi.

### **2. Batasan masalah**

Dalam menulis proposal ini agar tidak terlalu meluas permasalahannya maka dari itu peneliti akan membatasi dalam beberapa hal diantaranya yaitu :

- a. Penulisan ini mengutamakan pembahasan mengenai harga dan lokasi mempengaruhi keputusan pembelian produk PPR Subsidi di BTN Syariah KCS Cirebon
- b. Variabel bebas yang akan diukur dalam penelitian ini adalah harga (X1), dan lokasi (X2) sedangkan variabel terikatnya adalah keputusan nasabah (Y) dalam pembiayaan KPR Subsidi di Bank BTN Syariah KCS Cirebon.
- c. Peneliti telah memilih sampel penelitian menggunakan nasabah yang telah memiliki produk KPR Subsidi di Bank BTN Syariah KCS Cirebon.
- d. Peneliti juga menentukan data yang akan diteliti diukur dengan memberikan kuesioner pada nasabah BTN Syariah KCS Cirebon dan data yang bersumber dari BTN Syariah KCS Cirebon.

### **3. Rumusan masalah**

Berdasarkan dari latar belakang, identifikasi dan batasan masalah diatas maka didapatkan perumusan masalah sebagai berikut :

- a. Bagaimana berpengaruh harga terhadap keputusan pembiayaan pemilikan rumah (PPR) Subsidi di BTN Syariah KCS Cirebon?
- b. Bagaimana pengaruh lokasi terhadap keputusan pembiayaan pemilikan rumah (PPR) Subsidi di BTN Syariah KCS Cirebon?
- c. Bagaimana berpengaruh harga dan lokasi secara bersama-sama terhadap keputusan pembiayaan pemilikan rumah (PPR) Subsidi di BTN Syariah KCS Cirebon?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah diatas maka diperoleh tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian produk KPR Subsidi di BTN Syariah KCS Cirebon?
2. Untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian produk KPR Subsidi di BTN Syariah KCS Cirebon?
3. Untuk mengetahui pengaruh harga dan lokasi secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian produk KPR Subsidi di BTN Syariah KCS Cirebon.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat Penelitian Penelitian ini diharapkan memberi manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Untuk menambah wawasan dan keragaman di ilmu manajemen khususnya dibidang manajemen pembiayaan bank syariah serta mengetahui bagaimana bauran pemasarandapat mempengaruhi keputusan pembelian suatu produk. Serta penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan referensi pada penelitian yang sejenis di masa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi peneliti

Penulisan ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan pemahaman yang lebih luas tentang pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian nasabah dan bagaimana lembaga keuangan mengatur strateginya agar suatu produknya dapat diterima oleh masyarakat.

b. Bagi mahasiswa

Dengan penelitian ini,diharapkan dapat menambah wawasan dan menjadi rujukan apabila akan melakukan penelitian berkaitan dengan masalah yang sama.

c. Bagi BTN Syariah

Penulisan ini diharapkan mampu memberikan kontribusi dalam hal mengenal secara jauh lagi bagaimana pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian suatu produk agar lembaga perbankan dapat mengembangkan market share-nya di segala lapisan masyarakat dan mempertahankan loyalitas nasabahnya.

d. Bagi universitas

Menambah referensi kepustakaan dalam ilmu manajemenpemasaransebagai bahan pertimbangan bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian dimasa yang akan datang.



## **E. SISTEMATIKA PENULISAN**

Pada hasil penelitian ini perlu adanya sistematika penulisan, dengan tujuan untuk mempermudah pembaca dalam memahami substansi serta gambaran secara garis besar mengenai hasil penelitian ini. Maka secara umum akan di paparkan sebagai berikut.

**BAB I PENDAHULUAN** berisi mengenai latar belakang, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, serta sistematika penulisan.

**BAB II TINJAUAN PUSTAKA** dalam bab ini akan menggambarkan tentang teori-teori yang berkaitan dengan judul penulisan skripsi ini, yaitu Pengaruh Harga dan Lokasi Perumahan Terhadap Keputusan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Subsidi di Bank BTN Syariah KCS Cirebon, penelitian terdahulu untuk mengetahui gambaran dari penelitian sebelumnya mengenai judul yang terkait, kerangka pemikiran, dan hipotesis penelitian.

**BAB III METODELOGI PENELITIAN** berisi mengenai sasaran dan lokasi penelitian, memaparkan metode-metode yang akan digunakan dalam penelitian, data dan sumber data yang akan digunakan, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, operasional variabel, dan teknik analisis data.

**BAB IV HASIL PENELITIAN** yang berisi tentang gambaran umum dari tempat penelitian dan hasil dari penelitian yang telah dilakukan, pembahasan mengenai pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Subsidi di BTN Syariah KCS Cirebon dengan hasil analisis data yang didapatkan.

**BAB V PENUTUP** merupakan bab terakhir yang mana berisi mengenai kesimpulan dari sebuah hasil penelitian yang dilakukan serta saran.