

**Dampak Kualitas dan Harga Rumah terhadap Minat dan Keputusan
Pembelian Perumahan Berdasarkan Perspektif Masyarakat di
Kelurahan Simalingkar B Medan Johor**

**Simeon Adrian Simatupang³, Ira Natalanta Lumban Gaol², Nur Umamah³.Putri
Kemala Dewi Lubis⁴.**

Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi.
Universitas Negeri Medan, Sumatera Utara 20221, Indonesia.
adriansimatupang2019@gmail.com, iranatalantalumbangaol@gmail.com,
nurumamah18@gmail.com, dewilubis@gmail.com

ABSTRACT

This article aims to examine the impact of house quality and price on interest in purchasing housing, with a focus on the consumer perspective in Simalingkar B Village. There were 15 respondents interviewed. This research is qualitative research with data collection methods by conducting interviews and the method used in preparing this journal is the descriptive method through literature review or literature review. Journal preparation is carried out through literature review, namely by reviewing and analyzing books and scientific journals that have been published. The results of our interviews with people in Simalingkar B Village show that their decision to buy a house is strongly influenced by the price and quality of the house. Price is very important because it contributes to a buyer's decision to purchase a home. Improving the quality of houses must also be improved because the quality of houses greatly influences buyers' decisions to buy housing. People in Simalingkar B Subdistrict show that making the decision to buy a house is a decision that is carefully thought out and made after much consideration. Quality and price remain the main considerations. Apart from the Simalingkar B community's desire for high-quality houses, affordable prices commensurate with quality are the keys to attracting buyers.

Keywords: *Housing, Quality, Price, House, Purchase Interest*

ABSTRAK

Artikel ini bertujuan untuk mengkaji dampak kualitas dan harga rumah terhadap minat pembelian perumahan, dengan fokus pada perspektif konsumen di Kelurahan Simalingkar B responden yang kami ambil sebanyak 15 orang. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data dengan cara melakukan wawancara dan Metode yang digunakan dalam penyusunan jurnal ini adalah metode deskriptif melalui kajian pustaka atau kajian literatur. Penyusunan jurnal yang dilakukan melalui kajian literatur yaitu dengan cara mengulas dan menganalisis buku dan jurnal ilmiah yang telah diterbitkan. Hasil dari wawancara kami dengan orang-orang di Kelurahan Simalingkar B menunjukkan bahwa keputusan mereka untuk membeli rumah sangat dipengaruhi oleh harga dan kualitas rumah. Harga sangat penting karena berkontribusi pada keputusan pembeli untuk membeli suatu rumah. Peningkatan kualitas rumah juga harus ditingkatkan karena kualitas rumah sangat memengaruhi keputusan pembeli untuk membeli perumahan. Masyarakat di Kelurahan

Simalingkar B menunjukkan bahwa membuat keputusan untuk membeli rumah adalah keputusan yang dipikirkan dengan teliti dan dibuat setelah melakukan banyak pertimbangan. Kualitas dan harga tetap menjadi pertimbangan utama. Terlepas dari keinginan masyarakat Simalingkar B untuk rumah berkualitas tinggi, harga yang terjangkau dan sesuai dengan kualitas adalah kunci untuk menarik minat pembeli.

Kata kunci: *Perumahan, Kualitas, Harga, Rumah, Minat Pembelian*

PENDAHULUAN

Salah satu kebutuhan dasar yang sangat penting bagi manusia adalah perumahan. Kebutuhan akan perumahan di masyarakat perkotaan meningkat seiring dengan populasi yang meningkat di Indonesia. Keputusan untuk membeli rumah adalah keputusan penting dalam hidup seseorang. Selama proses ini, pembeli mempertimbangkan berbagai faktor, termasuk harga dan kualitas rumah. Kualitas rumah mencakup berbagai faktor, seperti lokasi, fasilitas, dan reputasi merek. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana kualitas dan harga rumah berdampak pada minat pembeli.

Memilih rumah adalah salah satu langkah penting dalam hidup kita. Keputusan ini tidak hanya tentang membeli tempat tinggal tetapi juga tentang membangun tempat di mana kita akan membuat kenangan yang berharga untuk keluarga KI. Sebelum melakukan pembelian, pembeli biasanya mencari tahu tentang rumah yang mereka inginkan, menilai, dan membandingkan. Persepsi dan sikap juga terlibat pada tahap kegiatan tersebut, yang pada akhirnya akan menentukan keputusan pembelian. Rumah yang dibeli harus sesuai dengan keinginan dan harapannya, tetapi jika tidak, ketidakpuasan akan muncul. Terkait dengan masalah di atas, sangat penting bagi bisnis untuk memahami pilihan konsumen karena hal ini dapat digunakan sebagai strategi perusahaan untuk berhasil dalam pemasaran.

Dua faktor utama yang mempengaruhi keputusan untuk membeli rumah adalah kualitas dan harga. Kualitas rumah meliputi banyak hal, seperti bagaimana rumah itu dibangun, desainnya, dan fasilitas yang ada di dalamnya, yang semua ini mempengaruhi seberapa nyaman dan aman kita merasa saat tinggal di dalamnya. Di sisi lain, harga rumah juga penting. Rumah dengan harga yang terjangkau dan sesuai dengan kualitasnya akan membuat orang lebih mudah memilih rumah yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Kualitas juga rumah mencakup berbagai aspek, termasuk desain arsitektural, material konstruksi, tata letak, dan kelengkapan fasilitas. Faktor-faktor ini memengaruhi tingkat kenyamanan dan keamanan penghuni, serta memainkan peran penting dalam membentuk persepsi nilai rumah di mata konsumen. Di sisi lain, harga rumah menjadi parameter yang sangat memengaruhi aksesibilitas dan keputusan pembelian. Dalam konteks ini, harga yang wajar dan kompetitif akan menjadi faktor penentu yang signifikan.

Menurut Sunarsip dari CNBC Indonesia, kinerja sektor *property* juga dikenal sebagai "*property beyond*" tumbuh positif pada tahun 2022, seperti yang ditunjukkan oleh pertumbuhan di bidang konstruksi dan *real estate* sebelum pandemi COVID-19. Namun, hingga bulan pertama tahun 2022, masing-masing sektor tumbuh lebih rendah dibandingkan tahun 2021. Yang menarik adalah bahwa sektor *real estate* menunjukkan daya tahan, atau daya tahan, karena meskipun terjadi krisis pandemi, sektor tersebut terus mengalami pertumbuhan yang positif. Namun demikian, peningkatan sektor *real estate* tampaknya didorong oleh aktivitas jual beli aset properti, yang dapat diduga disebabkan oleh kebutuhan dana pemilik untuk menghadapi masa sulit pandemi Covid-19.

Sementara itu, kredit properti selama 2022 juga tumbuh positif di tingkat yang relatif tinggi, di atas 12% (tahun ke tahun, YoY). Pertumbuhan ini terutama terjadi pada properti rumah tapak dan apartemen. Namun demikian, pertumbuhan yang tinggi tersebut tidak berasal dari kredit pemilikan rumah (KPR) dan kredit pemilikan apartemen (KPA). Pertumbuhan KPR relatif moderat sebesar 7,57% (YoY) dan 10,80% (YoY) pada September 2022 masih di bawah pertumbuhan kredit perbankan secara nasional yang tumbuh 11% (YoY). Segmentasi kredit konsumsi beragun rumah tapak yang tumbuh 36,41% (YoY) adalah pendorong utama pertumbuhan kredit properti tersebut.

Menurut Sunarsip dari CNBC Indonesia Data juga memperlihatkan bahwa pertumbuhan konsumsi rumah tangga (RT) untuk perumahan masih relatif rendah dan pada kuartal III-2022 turun menjadi 2,30% (YoY). Pertumbuhan positif sektor properti selama 2021-2022 diperkirakan konsumen membeli rumah antara lain karena adanya ketidaksesuaian kualitas rumah dengan harga rumah yang ditawarkan.

Gambar 1: Pertumbuhan PDB, Konsumsi RT Perumahan, Investasi Bangunan, Konstruksi dan Real Estate (% , YoY)



Sumber: BPS, diolah

Dari data di atas juga memperlihatkan bahwa pertumbuhan konsumsi rumah tangga (RT) untuk perumahan masih relatif rendah dan pada kuartal III-2022 turun menjadi 2,30%. Dengan berangkat dari data di atas kita dapat melihat penurunan pembelian perumahan penurunan ini mungkin terjadi karena adanya

ketidaksesuaian antara kualitas dan harga perumahan. Jadi kit akan melihat persepsi masyarakat Simalingkar B bagaimana pendapat mereka tentang pengaruh harga.

Sesuai dengan peraturan Pemerintah Nomor 12 Tahun 2021 tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah Nomor 14 Tahun 2016 tentang Penyelenggaraan Perumahan dan Kawasan Permukiman (PP 12/2021) merupakan perubahan yang dilakukan pada PP Nomor 14 Tahun 2016 untuk melaksanakan ketentuan Pasal 50. PP 12/2021 mengatur beberapa aspek penting dalam penyelenggaraan perumahan dan kawasan permukiman. Sesuai dengan pasal 17 peraturan pemerintah Republik Indonesia nomor 12 tahun 2021 tentang penyelenggaraan perumahan dan kawasan permukiman. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perumahan dan Kawasan Permukiman menetapkan persyaratan yang ketat untuk perencanaan, prasarana, sarana, dan utilitas umum perumahan. Ketentuan tentang harga rumah diatur dalam Pasal 22 J dan 22 K dari Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021. Pasal 22 J mengatur isi minimal Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB), termasuk identitas pihak, uraian objek PPJB, harga rumah, tata cara pembayaran, jaminan pelaku pembangunan, hak dan kewajiban para pihak, waktu serah terima bangunan, pemeliharaan bangunan, penggunaan, pengalihan hak, pembatalan, dan penyelesaian

Artikel ini bertujuan untuk mengkaji dampak kualitas dan harga rumah terhadap minat pembelian perumahan, dengan fokus pada perspektif konsumen di Kelurahan Simalingkar B. Dengan memahami ini, kita dapat mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang semua variabel yang mempengaruhi keputusan orang untuk membeli rumah di wilayah ini. Selain itu, pengembang properti dan pemerintah setempat dapat menggunakan informasi ini untuk memahami kebutuhan masyarakat dan membuat kebijakan pengembangan properti yang lebih baik di Kelurahan Simalingkar B. Dengan cara ini, kita dapat membangun komunitas yang lebih kuat dan lebih nyaman bagi semua orang yang tinggal di daerah tersebut.

TINJAUAN LITERATUR

Kualitas Rumah

Sugianto, R., dan Ginting, S. O. (2020) menyatakan bahwa kualitas rumah adalah kemampuan sebuah rumah untuk menunjukkan fungsinya, seperti ketahanannya, kepercayaan, ketepatan, kemudahan pengoperasian dan reparasi, serta fitur lainnya. Ada beberapa indikator kualitas rumah: kualitas desain, kualitas penampilan, dan kualitas memenuhi. Widyasari dan Fifilia (2009) menyatakan bahwa rumah yang memiliki kualitas tinggi dan dapat diandalkan akan terus diingat oleh pelanggan. Persepsi konsumen tentang kualitas rumah akan membentuk sikap dan preferensi mereka, yang pada gilirannya akan mempengaruhi keinginan mereka untuk membeli rumah tersebut (Nainggolan, N. P. & Heryenzus, H, 2018).

Kotler (Pandesia dkk., 2017) menyatakan bahwa kualitas rumah terdiri dari semua karakteristik rumah atau layanan serta kemampuan rumah untuk memenuhi kebutuhan yang dinyatakan atau tidak dinyatakan. Kualitas rumah merupakan bagian dari kebijakan rumah. Menurut Mulyono (2010) mengemukakan empat skala dapat digunakan untuk mengukur kualitas rumah adalah sebagai berikut (Pandesia dkk., 2017):

1. Tampilan rumah yang dihasilkan.
2. Tingkat kesesuaian rumah yang dihasilkan.
3. Daya tahan rumah.
4. Keandalan rumah yang dihasilkan.

Harga Rumah

Menurut Mu'tashim et al. (2021), harga adalah nilai tukar yang dibayar oleh pembeli untuk mendapatkan barang atau jasa yang memiliki nilai guna dan layanan. Ada beberapa indikator harga, termasuk keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas rumah, daya saing harga, dan kesesuaian harga dengan keuntungan. Untuk mendapatkan keunggulan yang ditawarkan oleh kombinasi pemasaran perusahaan, pelanggan harus membayar harga, menurut Cannon dkk (2012:176).

Harga rumah terus meningkat dan menjadi lebih mahal setiap tahun. Ada banyak faktor yang mendukung peningkatan harga ini, dan ini dapat diukur melalui berbagai faktor. Pembeli rumah membutuhkan sistem yang dapat memperkirakan harga rumah berdasarkan faktor pendukung karena harga tidak selalu pasti dan dapat diprediksi dengan akurat. Harga rumah yang harus dipertimbangkan oleh kedua penjual dan pembeli adalah berdasarkan luas bangunan dan luas tanah yang digunakan untuk menjualnya. Selain itu, harga pajak rumah, juga dikenal sebagai Nilai Jual Objek Pajak (NJOP), berbeda-beda di setiap daerah, sehingga harga NJOP dapat menjadi investasi yang menguntungkan bagi pemilik rumah apabila NJOP besar. (Mu'tashim, ML et al., 2021).

Harga jual rumah dipengaruhi oleh sejumlah variabel lain selain harga tanah. Pembeli harus memperhatikan spesifikasi bangunan, seperti luas, jumlah kamar tidur, dan kamar mandi, serta kondisi rumah yang mereka inginkan. Selanjutnya, properti rumah tersebut dievaluasi secara berurutan untuk mengidentifikasi keuntungan dan kekurangan. seperti bagian rangka atau plafon rumah. Kemudian, periksa apakah rumah yang akan dibeli mengalami kerusakan dan memerlukan perbaikan. Setelah itu, bandingkan harga rumah dengan harga pasaran dan perhatikan di mana lokasi rumah akan ditinggali. Lokasi rumah yang lebih strategis dan dekat dengan berbagai area serta memiliki akses yang mudah akan meningkatkan harga rumah karena kualitasnya yang lebih baik.

Menurut Betts dan Ely (Febyanti, F, 2022), ada sejumlah faktor yang memengaruhi nilai harga rumah, termasuk:

1. Faktor fisik rumah

Kondisi alam, kondisi air, posisi atau letak bangunan, dan jumlah listrik yang ada di dalamnya adalah faktor penting yang sangat mempengaruhi nilai jual rumah.

2. Luas bangunan, kaveling, dan jumlah ruang
Rumah atau tanah yang luas dengan lebih banyak ruang akan meningkatkan harga jual
3. Spek material,
Design rumah dan konstruksi (*finishing*). Rumah yang memiliki kualitas tinggi, seperti penutup atap keramik kanmuri dan lantai keramik homogen dengan *finishing* yang halus dan rapi, akan meningkatkan nilai jual
4. Kelengkapan surat
Dalam jual beli rumah, legalitas sangat penting, mulai dari SHM, IMB, atau AJB, karena harga rumah akan turun jika surat-surat tidak lengkap.
5. Aksesibilitas yang baik
Ini menunjukkan bahwa lokasi rumah mudah dicapai dari berbagai lokasi karena ketersediaan transportasi umum, kondisi jalan, jarak ke pusat kota, jarak ke tempat kerja, dan jarak ke sekolah dan fasilitas pendidikan.

Keputusan Pembelian

Pramono, S (2023) mengatakan bahwa keputusan pembelian adalah tindakan pelanggan untuk memutuskan apakah mereka akan membeli rumah atau jasa. Kotler (2009) mengatakan bahwa dari berbagai faktor yang mempengaruhi keputusan pembeli, pelanggan biasanya mempertimbangkan kualitas, harga, dan persepsi masyarakat tentang rumah sebelum memutuskan untuk membeli. Pelanggan biasanya melakukan langkah-langkah seperti:

- (1) Pengenalan masalah,
- (2) Pencarian informasi,
- (3) Evaluasi alternatif,
- (4) Keputusan membeli atau tidak,
- (5) Perilaku pasca pembelian

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa pembelian adalah keputusan yang diambil oleh pembeli saat membeli rumah. Menurut Swastha (2003), perilaku konsumen adalah tindakan yang dilakukan individu, kelompok, atau organisasi saat membuat keputusan untuk membeli, menggunakan barang atau jasa ekonomis yang dapat dipengaruhi oleh lingkungan. Setelah mencapai tujuannya untuk membeli rumah, pembeli membuat keputusan pembelian rumah (Tresnanda et al., 2014). Keputusan membeli adalah langkah berikutnya setelah proses evaluasi alternatif, menurut Alma (2011:105). Konsumen harus membuat banyak keputusan, termasuk jenis rumah, merek, kualitas, model, waktu, harga, metode pembayaran, dan lainnya. Kadang-kadang ada pihak lain yang memiliki pengaruh terakhir pada pengambilan keputusan, yang perlu dipertimbangkan kembali untuk mengubah keputusan segera.

Ada 2 aspek penting dari arti perilaku konsumen yaitu:

1. Proses pengambilan keputusan.
2. Kegiatan fisik yang ke semuanya ini melibatkan individu dalam menilai, mendapatkan, dan mempergunakan barang – barang dan jasa ekonomis.

Perilaku pelanggan akan menentukan bagaimana membangun rumah baru, harga, fitur rumah, saluran pemasaran, iklan, dan komponen pemasaran lainnya. Untuk memahami perilaku pembeli, rangsangan tanggapan adalah titik tolak. Pemahaman pembelian terdiri dari empat komponen rangsangan: rumah, harga, tempat, dan promosi. Rangsangan lain termasuk teknologi, politik, dan budaya. Rangsangan pemasaran dan lingkungan mulai masuk ke dalam kesadaran pembeli. Karakteristik pembeli dan proses pengambilan keputusan mereka memengaruhi keputusan pembelian mereka, seperti memilih rumah, jenis, pemasok, waktu pembelian, dan jumlah pembelanjaan. Karakteristik pembeli memengaruhi tanggapan pembeli, sedangkan proses pengambilan keputusan memengaruhi hasil. Faktor utama kebudayaan dan sosial memengaruhi perilaku konsumen.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data dengan cara melakukan wawancara dan Metode yang digunakan dalam penyusunan jurnal ini adalah metode deskriptif melalui kajian pustaka atau kajian literatur. Penyusunan jurnal yang dilakukan melalui kajian literatur yaitu dengan cara mengulas dan menganalisis buku dan jurnal ilmiah yang telah diterbitkan. Jenis data yang kami gunakan adalah data sekunder yaitu data yang kami peroleh dari sumber yang tersedia sebelumnya melalui data BPS dan dari CNBC Indonesia. Kami melakukan penelitian di Medan Johor Kelurahan Simalingkar B Pintu Air IV Pada 28 Oktober 2023 dengan melakukan wawancara kepada masyarakat tentang Persepsi mereka mengenai dampak Harga dan Kualitas rumah terhadap keputusan pembelian rumah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari wawancara kami dengan orang-orang di Kelurahan Simalingkar B menunjukkan bahwa keputusan mereka untuk membeli rumah sangat dipengaruhi oleh harga dan kualitas rumah. Orang-orang ini dengan cermat mempelajari berbagai aspek kualitas rumah, mulai dari struktur bangunan hingga fasilitas yang tersedia. Lokasi akses transportasi yang memudahkan mobilitas sehari-hari mereka juga merupakan faktor penting. Masyarakat Simalingkar B juga mengatakan bahwa minat mereka untuk membeli rumah dipengaruhi secara signifikan oleh penawaran khusus dan fasilitas tambahan. Responden merupakan penghuni Perumahan Simalingkar B dengan jumlah responden sebanyak 15. Orang dari beberapa yang kami wawancarai adalah ibu rumah tangga dan kebanyakan dari keluarga tersebut sudah menetap lama. Dari penelitian ini ada dua indikator penting yang menjadi tujuan utama penelitian. Harga rumah dan fasilitas rumah menjadi tolak ukur penelitian ini.

Ketentuan tentang harga rumah diatur dalam Pasal 22 J dan 22 K dari Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021. Pasal 22 J mengatur isi minimal Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB), Pasal 22 K memberikan kepada calon pembeli hak untuk mempelajari PPJB sebelum ditandatangani dalam waktu 7 hari. Calon pembeli dan pelaku pembangunan kemudian menandatangani PPJB di hadapan notaris. Sebelum membuat keputusan pembelian, penelitian ini sangat penting untuk memastikan transparansi dan pemahaman yang baik. Selain itu, pemerintah pusat menetapkan honorarium notaris sebesar 1‰ (satu per mil) dari harga jual rumah umum untuk MBR (Masyarakat Berpenghasilan Rendah). Jadi saat ingin membeli rumah dan ingin membuat perjanjian sangat penting sekali untuk memahami atau mencari tau tentang harga dari rumah yang akan kita beli.

Kemudian sesuai dengan pasal 17 peraturan pemerintah Republik Indonesia nomor 12 tahun 2021 tentang penyelenggaraan perumahan dan kawasan permukiman. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perumahan dan Kawasan Permukiman menetapkan persyaratan yang ketat untuk perencanaan, prasarana, sarana, dan utilitas umum perumahan. Jadi, saat memilih rumah, Anda harus mempertimbangkan ketersediaan prasarana seperti jaringan jalan, saluran air, dan listrik sesuai dengan standar teknis. Para calon pembeli harus mempertimbangkan hal-hal ini sebagai faktor penentu ketika mereka membuat keputusan dan memiliki minat untuk membeli rumah.

Dampak Harga terhadap minat pembelian rumah Menurut ketentuan pasal 22 No.12 Tahun 2021

Ketentuan tentang harga rumah diatur dalam Pasal 22 J dan 22 K dari Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021. Pasal 22 J mengatur isi minimal Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB), termasuk identitas pihak, uraian objek PPJB, harga rumah, tata cara pembayaran, jaminan pelaku pembangunan, hak dan kewajiban para pihak, waktu serah terima bangunan, pemeliharaan bangunan, penggunaan, pengalihan hak, pembatalan, dan penyelesaian.

Pasal ini mencakup berbagai hal yang harus dicantumkan dalam PPJB (Perjanjian Pengikatan Jual Beli), seperti identitas pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli rumah, uraian objek PPJB, harga rumah, tata cara pembayaran, jaminan dari pelaku pembangunan, hak dan kewajiban para pihak, waktu serah terima bangunan, pemeliharaan bangunan, penggunaan, pengalihan hak, pembatalan, dan penyelesaian. Dalam hal identitas pihak, PPJB harus mencantumkan informasi lengkap tentang kedua belah pihak yang terlibat dalam transaksi, termasuk nama, alamat, nomor identifikasi, dan sejenisnya. Uraian objek PPJB mencakup deskripsi detail mengenai rumah yang akan dijual, misalnya alamat, luas tanah, luas bangunan, jumlah lantai, dan fasilitas yang ada. Harga rumah juga harus ditentukan dalam PPJB, baik dalam angka maupun kata-kata, agar tidak terjadi kesalahpahaman mengenai nilai transaksi. Selain itu, PPJB harus menjelaskan tata cara pembayaran, termasuk jumlah uang muka, jadwal pembayaran, dan metode pembayaran yang digunakan.

Jaminan dari pelaku pembangunan juga perlu dicantumkan dalam PPJB. Ini berfungsi sebagai perlindungan untuk pembeli ketika terjadi masalah atau cacat pada bangunan yang telah dibeli. Selanjutnya, hak dan kewajiban para pihak harus dijelaskan dengan jelas agar semua pihak memahami tanggung jawab mereka dalam transaksi ini. Waktu serah terima bangunan, pemeliharaan bangunan, penggunaan, pengalihan hak, pembatalan, dan penyelesaian juga harus diatur dalam PPJB sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Harap diperhatikan bahwa penjelasan di atas hanya merupakan gambaran umum tentang pasal tersebut.

Dari wawancara responden semuanya sepakat bahwa harga sangat penting dalam keputusan pembelian rumah. Kesepakatan bersama bahwa harga adalah faktor yang sangat penting menunjukkan konsistensi pandangan terhadap peran harga dalam keputusan pembelian rumah di Kelurahan Simalingkar saat memutuskan untuk membeli rumah. Dari perspektif masyarakat, harga menjadi parameter utama dalam menentukan aksesibilitas finansial terhadap properti. Harga yang terlalu tinggi mungkin menjadi penghalang bagi banyak orang karena harga rumah berbeda-beda tergantung pada luas tanah dan bangunan, pembeli di Kelurahan Simalingkar memiliki pilihan untuk menyesuaikan pembelian mereka dengan pendapatan mereka. Harga rumah yang terjangkau dan bersaing dapat menarik pembeli untuk membeli rumah di wilayah tersebut. Harga sangat penting karena berkontribusi pada keputusan pembeli untuk membeli suatu rumah. Konsumen akan berbondong-bondong untuk mendapatkan rumah yang dijual dengan harga murah. Karena itu, harga sangat mempengaruhi keputusan seseorang untuk membeli suatu rumah. Konsumen akan mempertimbangkan faktor harga sebelum memutuskan apakah mereka mampu membeli barang tersebut. Pentingnya penetapan harga perumahan, yang dapat dilihat dari variasi harga rumah berdasarkan luas tanah dan bangunan, memungkinkan pelanggan untuk memilih dan menyesuaikan tingkat harga mana yang mereka mampu. Dengan adanya harga rumah yang sesuai dengan kualitas akan berdampak positif terhadap minat pembelian rumah dan keputusan pembelian rumah di kelurahan Simalingkar B

Sehingga respons masyarakat terhadap fluktuasi harga properti signifikan. Kenaikan harga bisa menjadi hambatan bagi keputusan segera untuk membeli, sementara penurunan harga bisa mempengaruhi keputusan pembelian. Analisis ini menegaskan bahwa persepsi masyarakat tentang harga properti memainkan peran penting dalam keputusan pembelian rumah. Hal ini juga menyoroti bahwa aksesibilitas finansial, serta respons terhadap perubahan harga adalah faktor-faktor kunci yang diperhitungkan oleh masyarakat dalam proses pembelian properti.

Dampak Kualitas terhadap minat pembelian rumah Pasal 17 No. 12 Tahun 2021

Sesuai dengan pasal 17 peraturan pemerintah Republik Indonesia nomor 12 tahun 2021 tentang penyelenggaraan perumahan dan kawasan permukiman. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perumahan dan Kawasan Permukiman menetapkan persyaratan yang ketat untuk perencanaan, prasarana, sarana, dan utilitas umum perumahan. Jadi,

saat memilih rumah, Anda harus mempertimbangkan ketersediaan prasarana seperti jaringan jalan, saluran air, dan listrik sesuai dengan standar teknis. Para calon pembeli harus mempertimbangkan hal-hal ini sebagai faktor penentu ketika mereka membuat keputusan dan memiliki minat untuk membeli rumah. Memilih rumah yang memenuhi peraturan ini tidak hanya menjamin kenyamanan dan keamanan, tetapi juga menjamin bahwa investasi Anda akan menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan. Untuk memberikan keamanan hukum dan nilai jangka panjang bagi pembeli, keputusan untuk membeli rumah harus dibuat dengan mempertimbangkan sejauh mana rumah tersebut mematuhi peraturan perumahan yang berlaku. Berikut ini adalah isi peraturan pemerintah Republik Indonesia nomor 12 tahun 2021 tentang penyelenggaraan perumahan dan kawasan permukiman pasal 17.

Peraturan yang digunakan untuk merancang dan mengembangkan perumahan yang aman, fungsional, estetis, dan memenuhi kebutuhan penghuninya. Standar ini mencakup berbagai aspek seperti tata letak lahan, desain bangunan, fasilitas umum, sistem infrastruktur, dan perlindungan lingkungan. Tujuan dari standar ini adalah untuk menciptakan perumahan yang nyaman, berkelanjutan, dan dapat memberikan kualitas hidup yang baik bagi penghuninya.

Dari wawancara dengan responden setuju bahwa fasilitas rumah sangat penting dalam keputusan pembelian rumah. Fasilitas di rumah menjadi pendorong utama dalam menambah nilai properti dan membuatnya lebih menarik bagi pembeli potensial. Persepsi bahwa fasilitas sangat penting dalam pembelian rumah menandakan bahwa masyarakat melihat investasi dalam kesejahteraan dan kenyamanan sebagai bagian penting dalam kepemilikan rumah. Setelah pembeli mengetahui bahwa mereka akan membeli perumahan, pembeli akan memperhatikan kualitas rumah atau bahan baku yang digunakan oleh Pengembang perumahan untuk membangun perumahan, jika bahan baku yang digunakan berkualitas. Ketika ada diskon atau fasilitas tambahan seperti taman bermain anak-anak, pusat kebugaran, atau bahkan layanan keamanan, orang-orang ini cenderung lebih tertarik dan lebih siap untuk mempertimbangkan pembelian. Fasilitas ini dianggap menambah nilai dan mempengaruhi keputusan mereka. Mereka juga memperhatikan kualitas lingkungan mereka. Mereka ingin tinggal di tempat yang aman, bersih, dan nyaman untuk keluarga.

Selain itu, kami menemukan bahwa komunitas Simalingkar B bersedia membayar lebih banyak untuk kualitas yang lebih baik. Mereka menyadari bahwa memiliki rumah yang kokoh, nyaman, dan strategis penting, bahkan jika itu memerlukan investasi yang lebih besar, menunjukkan bahwa mereka menyadari nilai jangka panjang dari investasi properti mereka dan siap mengorbankan sebagian dari anggaran mereka untuk mendapatkan rumah dengan standar kualitas yang diinginkan. Pelanggan sangat memperhatikan kualitas rumah selain harganya. Jika Pengembang perumahan menggunakan bahan baku berkualitas tinggi untuk membangun rumah, ini dapat membangkitkan kepercayaan pembeli terhadap rumah perumahan yang ditawarkan. Akibatnya, Pengembang perumahan memiliki kesempatan untuk memberikan informasi terperinci tentang spesifikasi bahan baku

melalui brosur atau media lainnya untuk memastikan bahwa rumah yang dibeli konsumen memiliki kualitas yang baik.

Sehingga keterkaitan antara fasilitas dan harga properti mempengaruhi persepsi nilai. Properti dengan fasilitas yang lebih lengkap mungkin cenderung memiliki harga yang lebih tinggi. Analisis ini menunjukkan bahwa fasilitas rumah memegang peran krusial dalam keputusan pembelian masyarakat terkait properti. Faktor kenyamanan, nilai tambah properti, kecocokan dengan gaya hidup, investasi dalam kesejahteraan, serta keterkaitan dengan harga, semuanya menjadi aspek penting yang diperhatikan oleh calon pembeli dalam memilih rumah.

Secara keseluruhan, temuan wawancara ini menunjukkan bahwa masyarakat Simalingkar B berpikir dengan cermat dan teliti saat memilih rumah. Mereka tidak hanya melihat biaya sebagai faktor utama, tetapi mereka juga menyadari bahwa lokasi, fasilitas, dan kualitas juga penting. Keinginan mereka untuk membayar lebih banyak untuk barang yang lebih baik menunjukkan betapa pentingnya kualitas di masyarakat ini. Oleh karena itu, pemahaman menyeluruh ini memberikan gambaran menyeluruh tentang komponen yang mempengaruhi minat untuk membeli rumah di Kelurahan Simalingkar B. Jadi harga rumah dan kualitas rumah sangat berpengaruh terhadap minat pembelian dan keputusan pembelian rumah di Simalingkar B

KESIMPULAN

Kualitas dan harga adalah dua faktor utama yang sangat penting saat membuat keputusan untuk membeli rumah. Desain, konstruksi, tata letak, dan fasilitas rumah adalah semua aspek yang mempengaruhi kenyamanan dan keamanan seseorang. Ketika harganya terjangkau dan sesuai dengan kualitasnya, orang dapat dengan mudah memilih rumah yang memenuhi kebutuhan mereka. Oleh karena itu, dari perspektif pembeli, kesesuaian antara harga yang ditawarkan dan kualitas yang diminta sangat penting dalam menentukan persepsi nilai rumah dan mempengaruhi keputusan mereka untuk membeli rumah.

Masyarakat di Kelurahan Simalingkar B menunjukkan bahwa membuat keputusan untuk membeli rumah adalah keputusan yang dipikirkan dengan teliti dan dibuat setelah melakukan banyak pertimbangan. Konsumen sangat memperhatikan kualitas rumah, mulai dari struktur bangunan hingga fasilitas yang disediakan di dalamnya. Rumah dipandang sebagai investasi masa depan, bukan hanya tempat tinggal. Akibatnya, mereka menghargai desain arsitektur yang baik, material konstruksi yang berkualitas, tata letak yang fungsional, dan ketersediaan fasilitas yang mendukung kehidupan sehari-hari.

Kualitas dan harga tetap menjadi pertimbangan utama. Terlepas dari keinginan masyarakat Simalingkar B untuk rumah berkualitas tinggi, harga yang terjangkau dan sesuai dengan kualitas adalah kunci untuk menarik minat pembeli. Harga yang bersaing membuat properti layak secara finansial dan memberi kesempatan kepada lebih banyak orang untuk memiliki rumah impian mereka. Lokasi

juga sangat mempengaruhi keputusan pembelian selain harga dan kualitas. Pertimbangan utama adalah aksesibilitas ke pusat kota, sarana transportasi, dan lingkungan sekitar. Masyarakat Simalingkar B ingin hidup dalam lingkungan yang aman, bersih, dan nyaman untuk keluarga mereka. Konsumen juga menginginkan fasilitas umum seperti sekolah, pusat perbelanjaan, dan fasilitas kesehatan.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian ini kepada masyarakat yang ingin membeli rumah perlu untuk membandingkan harga rumah di berbagai lokasi yang Anda pertimbangkan, lakukan penelitian pasar yang teliti. Lihat juga kualitas rumah yang ditawarkan. Faktor penting adalah inspeksi bangunan, material konstruksi, dan fasilitas yang disediakan. Jangan ragu untuk bertanya kepada pemilik rumah atau pengembang tentang spesifikasi rumah tersebut. Anda akan lebih mudah membuat keputusan pembelian yang cerdas dan memuaskan jika Anda tahu cara mengimbangi kualitas yang baik dan harga yang terjangkau. Bagi peneliti selanjutnya kiranya lewat penelitian saat ini, data atau hasil yang telah didapatkan bisa menjadi acuan atau bahan referensi guna membantu serta memudahkan dalam menyusun suatu karya tulis yang baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2011. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. CV. Alfabeta: Bandung.
- Cannon, Joseph P., Perreault, William D., McCarthy, Jerome. 2012. *Pemasaran Dasar: Pendekatan Manajerial Global*. Jakarta: Salemba Empat.
- Febyanti, F. (2022). Pemodelan faktor-faktor yang mempengaruhi harga rumah di Jabodetabek menggunakan metode regresi probit. *Jurnal Riset Statistika*, 51-57.
- Harjanto, D. (2016). Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada CV. Interhouse Design. *Jurnal Performa: Jurnal Manajemen dan Start-up Bisnis*, 1(3), 376-381.
- Kotler, P. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Erlangga Jakarta.
- Mu'tashim, M. L., Muhayat, T., Damayanti, S. A., Zaki, H. N., & Wirawan, R. (2021). Analisis prediksi harga rumah sesuai spesifikasi menggunakan multiple linear regression. *Informatik: Jurnal Ilmu Komputer*, 17(3), 238-245.
- Nainggolan, N. P., & Heryenzus, H. (2018). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen dalam Membeli Rumah di Kota Batam. *Jurnal ilmiah manajemen dan bisnis*, 19(1), 41-54.
- Pandesia, A. E., Saerang, I. S., & Sumarauw, J. S. (2017). Pengaruh Kualitas Rumah Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Perumahan Griya

Paniki Indah Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 5(2).

Pramono, S. (2023). Pengaruh Harga, Promosi dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Perumahan Bale Agung Pemasang. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(1), 90-106..

Sugianto, R., & Ginting, S. O. (2020). Analisis pengaruh harga, kualitas rumah, lokasi, fasilitas dan promosi terhadap keputusan pembelian rumah pada perumahan Medan Resort City. *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, 10(1), 1-12.

Swastha, B. 2003. *Manajemen Pemasaran Modern*. Edisi kedua. Liberty: Yogyakarta.

Tresnanda, Dick, A., Arifin, Zainul., Sunarti. 2014. Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Survei pada Konsumen Perumahan BluKid Residence Sidoarjo). *Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol. 8 (1).