

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN PERUMAHAN BERSUBSIDI DI KAWASAN GRIYA HARAPAN BARU TAHAP 1 TANJUNG ANOM KECAMATAN PANCUR BATU KABUPATEN DELI SERDANG

Betty Maria Sihombing¹, Artha L. Tobing², Kepler Sinaga³

Universitas HKBP Nommensen Medan

Email Korespondensi: betty.sihombing@student.uhn.ac.id

Email: artha.tobing@uhn.ac.id; keplersinaga@uhn.ac.id

ABSTRACT

This study aims to analyze the factors that influence buyers' decisions in choosing subsidized housing in the Griya Harapan Baru Phase 1 area, Tanjung Anom, Pancur Batu District, Deli Serdang Regency. With the increasing need for decent housing in Indonesia, this study highlights the importance of aspects of price, location, building condition, and environment as variables that influence purchasing decisions. The method used is quantitative descriptive analysis with 65 respondents taken through a questionnaire. Data calculations using the SPSS version 25 data processing application with the results showing that there is an influence of price, location, building condition, and environment on the decision to purchase a type 36 house in the Griya Harapan Baru Phase 1 Tanjung Anom area with a determination level of 42.23% and 57.77% influenced by other factors not examined in this study.

Keywords: Housing, Decision Making, Consumer Behavior.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeli dalam memilih perumahan bersubsidi di Kawasan Griya Harapan Baru Tahap 1, Tanjung Anom, Kecamatan Pancur Batu, Kabupaten Deli Serdang. Dengan meningkatnya kebutuhan perumahan yang layak di Indonesia, penelitian ini menyoroti pentingnya aspek harga, lokasi, kondisi bangunan, dan lingkungan sebagai variabel yang mempengaruhi keputusan pembelian. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif dengan 65 responden yang diambil melalui kuesioner. Perhitungan data menggunakan aplikasi pengolahan data SPSS versi 25 dengan hasil menunjukkan terdapat pengaruh harga, lokasi, kondisi bangunan, dan lingkungan terhadap keputusan pembelian rumah tipe 36 di kawasan Griya Harapan Baru Tahap 1 Tanjung Anom dengan kadar determinasi sebesar 42,23% dan 57,77% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata kunci: Perumahan, Pengambilan Keputusan, Perilaku Konsumen.

PENDAHULUAN

Perkembangan sektor perumahan di Indonesia terus mengalami pertumbuhan yang pesat seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk dan kebutuhan akan hunian yang layak. Pemerintah melalui berbagai regulasi telah berupaya untuk mendorong ketersediaan perumahan yang terjangkau bagi masyarakat, terutama melalui program perumahan subsidi dan insentif bagi pengembang. Salah satu bentuk perumahan yang banyak diminati oleh masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah adalah rumah tipe 36 yang memiliki harga relatif terjangkau dan memenuhi kebutuhan dasar hunian. Kawasan Griya Harapan Baru Tahap 1 di Tanjung Anom, Kecamatan Pancur Batu, Kabupaten Deli Serdang merupakan salah satu contoh pengembangan perumahan yang menawarkan rumah tipe 36 dengan berbagai fasilitas pendukung. Keputusan konsumen dalam memilih perumahan di kawasan ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk harga, lokasi, fasilitas, aksesibilitas, kebijakan kredit

Penerbit:

LKISPOL (Lembaga Kajian Ilmu Sosial dan Politik)

redaksigovernance@gmail.com/admin@lkispol.or.id

perumahan, serta regulasi yang diterapkan oleh pemerintah. Pemerintah melalui Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) telah mengeluarkan berbagai kebijakan yang mendukung kepemilikan rumah bagi masyarakat, seperti Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP), subsidi bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR), serta regulasi terkait pengembangan kawasan perumahan sesuai dengan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman.

Selain itu, Peraturan Pemerintah Nomor 14 Tahun 2016 tentang Penyelenggaraan Perumahan dan Kawasan Permukiman juga menegaskan peran pemerintah dalam menyediakan hunian yang layak bagi masyarakat. Namun dalam praktiknya masih terdapat berbagai tantangan yang dihadapi oleh calon pembeli dalam memutuskan untuk membeli rumah bersubsidi kawasan tertentu. Faktor-faktor seperti suku bunga KPR, daya beli masyarakat, serta infrastruktur pendukung menjadi pertimbangan utama dalam pengambilan keputusan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeli dalam memilih perumahan bersubsidi di Kawasan Griya Harapan Baru Tahap 1, sehingga dapat memberikan rekomendasi bagi pengembang dan pemangku kebijakan dalam meningkatkan daya tarik perumahan di daerah tersebut. Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pemerintah dan pengembang dalam merumuskan kebijakan yang lebih efektif untuk meningkatkan akses masyarakat terhadap hunian yang layak dan terjangkau sesuai dengan regulasi yang berlaku. Dari uraian di atas maka tulisan ini akan menjawab bagaimana analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian perumahan bersubsidi di kawasan Griya Harapan Baru Tahap 1 Tanjung Anom Kecamatan Pancur Batukabupaten Deli Serdang.

METODE

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis deskriptif Kuantitatif. Jenis penelitian ini berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Analisis deskriptif dimaksudkan untuk mengetahui karakteristik dan tanggapan responden terhadap item-item pertanyaan pada kuesioner. Pada teknik analisis ini seluruh item yang diteliti dideskripsikan dengan menggunakan nilai rata-rata dan presentase dari skor jawaban responden

PEMBAHASAN

Teori Kebutuhan

Kebutuhan adalah elemen mendasar dalam kehidupan manusia karena ia menjadi landasan utama untuk kelangsungan hidup dan kesejahteraan. Kebutuhan mencakup segala hal yang harus dipenuhi, mulai dari kebutuhan dasar seperti pangan, sandang, dan papan, hingga kebutuhan psikologis dan sosial seperti pendidikan, rasa aman, dan cinta kasih. Memenuhi kebutuhan memungkinkan seseorang untuk menjalani kehidupan dengan sehat, produktif, dan bermakna. Ketika kebutuhan terpenuhi, manusia dapat fokus pada pengembangan diri dan berkontribusi kepada masyarakat. Sebaliknya, jika kebutuhan tidak terpenuhi, hal ini dapat memengaruhi kualitas hidup secara keseluruhan, memicu tekanan psikologis, serta menurunkan kemampuan seseorang untuk berfungsi secara optimal. Oleh karena itu, memahami dan memenuhi kebutuhan menjadi aspek penting dalam kehidupan individu dan masyarakat.

Hirarki kebutuhan adalah kebutuhan-kebutuhan di tingkat rendah harus terpenuhi atau paling tidak cukup terpenuhi terlebih dahulu sebelum kebutuhan tingkat lebih tinggi menjadi hal yang memotivasi. Berikut tingkatan kebutuhan menurut Abraham Maslow (1954: 252):

- a. Kebutuhan Fisiologis adalah kebutuhan paling dasar pada setiap orang, kebutuhan untuk mempertahankan hidupnya. Kebutuhan itu seperti kebutuhan makan, minum, tempat ibadah, tempat berteduh, tidur (sandang, pangan, papan) agar terasa terpuaskan.

- b. Kebutuhan Akan Rasa Aman adalah kebutuhan setelah merasa terpuaskan secukupnya, muncullah kebutuhan akan rasa aman yang diantaranya rasa aman fisik, stabilitas, ketergantungan, perlindungan dan kebebasan. Kebutuhan ini tidak bisa terpenuhi secara total.
- c. Kebutuhan Akan Rasa Memiliki dan Kasih Sayang adalah jika kebutuhan fisiologis dan kebutuhan akan rasa aman telah terpenuhi, maka muncullah kebutuhan akan cinta, kasih sayang dan rasa memiliki-dimiliki. Kebutuhankebutuhan ini meliputi dorongan untuk dibutuhkan oleh orang lain agar ia dianggap sebagai warga komunitas sosialnya. Bentuk akan pemenuhan kebutuhan ini seperti bersahabat, keinginan memiliki pasangan dan keturunan, kebutuhan untuk dekat pada keluarga dan kebutuhan antarpribadi seperti kebutuhan untuk memberi dan menerima cinta. Bagi Maslow, cinta menyangkut suatu hubungan sehat dan penuh kasih mesra antara dua orang, termasuk sikap saling percaya.
- d. Kebutuhan Akan Penghargaan adalah setelah kebutuhan dicintai dan dimiliki tercukupi, selanjutnya manusia akan bebas untuk mengejar kebutuhan egonya atas keinginan untuk berprestasi dan memiliki prestise. Maslow menemukan bahwa setiap orang yang memiliki dua kategori mengenai kebutuhan penghargaan, yaitu kebutuhan yang lebih rendah dan lebih tinggi. Kebutuhan yang rendah adalah kebutuhan untuk menghormati orang lain, kebutuhan akan status, ketenaran, kemuliaan, pengakuan, perhatian, reputasi, apresiasi, martabat bahkan dominasi. Kebutuhan yang tinggi adalah kebutuhan akan harga diri termasuk perasaan, keyakinan, kompetensi, prestasi, penguasaan, kemandirian dan kebebasan.
- e. Kebutuhan Akan Aktualisasi Diri adalah tingkatan terakhir dari kebutuhan dasar Maslow adalah aktualisasi diri, yaitu kebutuhan untuk membuktikan dan menunjukkan dirinya kepada orang lain. Pada tahap ini, seseorang mengembangkan semaksimal mungkin segala potensi yang dimilikinya. Kebutuhan aktualisasi diri adalah kebutuhan yang tidak melibatkan keseimbangan, tetapi melibatkan keinginan yang terus menerus untuk memenuhi potensi.

Teori Pendapatan

Pendapatan memiliki peran krusial dalam menentukan kemampuan seseorang untuk memenuhi kebutuhan tempat tinggal, yang merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia. Tempat tinggal bukan hanya menyediakan perlindungan fisik, tetapi juga memberikan rasa aman, privasi, dan stabilitas. Namun, biaya untuk memperoleh atau mempertahankan tempat tinggal, baik berupa sewa maupun pembelian rumah, sering kali menjadi salah satu pengeluaran terbesar dalam anggaran individu atau keluarga. Pendapatan yang cukup memungkinkan seseorang untuk memilih tempat tinggal yang layak, nyaman, dan sesuai dengan kebutuhan, seperti lokasi strategis, fasilitas yang memadai, serta lingkungan yang aman. Sebaliknya, pendapatan yang rendah dapat memaksa seseorang untuk tinggal di tempat yang tidak memadai, yang mungkin tidak sehat atau jauh dari akses pekerjaan dan layanan penting. Oleh karena itu, pendapatan yang stabil dan memadai sangat penting untuk menjamin ketersediaan tempat tinggal yang layak dan mendukung kesejahteraan hidup secara menyeluruh.

Pendapatan adalah yang diperoleh dari pengusaha, setelah dikurangi oleh ongkos yang ada. Pendapatan merupakan suatu hasil yang diperoleh seseorang dari kegiatan usaha sebagai imbalan atas kegiatan yang dilakukan. Pendapatan bisa di artikan sebagai balas jasa yang di lakukan setiap pelaku usaha yang menghasilkan barang ataupun jasa, yang dilakukan dari setiap pekerjaannya.

Teori Lokasi Perumahan

Lokasi perumahan menjadi faktor utama dalam menentukan kebutuhan tempat tinggal yang aman dan nyaman karena lokasi yang strategis dapat mendukung aksesibilitas terhadap berbagai kebutuhan hidup. Tempat tinggal yang berada di dekat fasilitas umum seperti sekolah, tempat kerja, pusat kesehatan, dan pasar memudahkan penghuni untuk menjalani aktivitas sehari-hari tanpa harus menghabiskan banyak waktu dan biaya untuk transportasi. Selain itu, lokasi yang berada di lingkungan

Penerbit:

LKISPOL (Lembaga Kajian Ilmu Sosial dan Politik)

redaksigovernance@gmail.com/admin@lkispol.or.id

Indexed



SINTA 5



yang baik dengan infrastruktur yang memadai, seperti jalan yang layak, sistem sanitasi yang baik, dan penerangan jalan yang cukup, juga memberikan rasa nyaman dan mendukung kualitas hidup yang lebih baik. Dengan memilih lokasi yang tepat, penghuni tidak hanya mendapatkan kemudahan, tetapi juga mengurangi potensi stres yang sering kali muncul akibat perjalanan jauh atau akses yang sulit.

Selain kenyamanan, faktor keamanan lokasi perumahan juga menjadi perhatian utama. Tempat tinggal yang berada di lingkungan dengan tingkat kriminalitas rendah memberikan rasa aman bagi penghuni untuk menjalani kehidupan sehari-hari tanpa rasa khawatir. Lokasi yang memiliki sistem keamanan yang baik, seperti adanya petugas keamanan, kamera pengawas, atau berada dalam kawasan perumahan yang terorganisir, dapat meningkatkan perlindungan bagi penghuni dan properti mereka. Di sisi lain, lokasi yang aman juga cenderung memiliki komunitas yang harmonis, sehingga menciptakan suasana lingkungan yang mendukung hubungan sosial yang sehat. Dengan demikian, memilih lokasi perumahan yang aman dan nyaman tidak hanya memenuhi kebutuhan fisik tetapi juga kebutuhan psikologis, menjadikannya salah satu aspek penting dalam menentukan tempat tinggal yang ideal.

Uji t digunakan untuk menguji apakah masing-masing variabel independen (Harga, Lokasi, Kondisi Bangunan, dan Lingkungan) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen (Keputusan Pembelian). Hipotesis yang digunakan adalah:

1. H_0 (Hipotesis Nol): Variabel independen tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y).
2. H_1 (Hipotesis Alternatif): Variabel independen berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Y).

Kriteria pengambilan keputusan:

1. Jika $p\text{-value (Prob.)} < 0.05$, maka H_0 ditolak variabel berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).
2. Jika $p\text{-value (Prob.)} > 0.05$, maka H_0 gagal ditolak variabel tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).

Maka, berdasarkan tabel 4.17 diatas maka hasil uji t dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Harga (X1)

Hasil uji t pada tabel menunjukkan nilai t-statistic sebesar 1.979025 dengan p-value 0.0524. Karena p-value lebih besar dari 0.05, maka pada tingkat signifikansi 5%, variabel harga tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Dengan demikian, hipotesis nol (H_0) yang menyatakan bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian ditolak, dan hipotesis alternatif (H_1) yang menyatakan bahwa harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian diterima.

2. Lokasi

Hasil uji t pada tabel menunjukkan nilai t-statistic sebesar 2.759657 dengan p-value 0.0077. Karena p-value lebih kecil dari 0.05, dapat disimpulkan bahwa lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah. Ini berarti konsumen mempertimbangkan lokasi sebagai faktor yang mempengaruhi keputusan mereka dalam membeli rumah di kawasan Griya Harapan Baru. Dengan demikian, hipotesis nol (H_0) yang menyatakan bahwa lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian diterima, sedangkan hipotesis alternatif (H_1) yang menyatakan bahwa lokasi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian ditolak.

3. Kondisi Bangunan

Hasil uji t pada tabel menunjukkan nilai t-statistic sebesar -4.377602 dengan p-value 0.0000. Karena p-value jauh lebih kecil dari 0.05, maka kondisi bangunan memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap keputusan pembelian. Nilai t-statistic yang negatif menunjukkan bahwa semakin buruk kondisi bangunan, semakin kecil kemungkinan seseorang memutuskan untuk membeli rumah. Oleh karena itu, hipotesis nol (H_0) yang menyatakan bahwa kondisi bangunan berpengaruh terhadap keputusan pembelian diterima, sementara hipotesis alternatif

(H₁) yang menyatakan bahwa kondisi bangunan tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian ditolak.

4. Lingkungan

Hasil uji t pada tabel menunjukkan nilai *t-statistic* sebesar 5.267602 dengan *p-value* 0.0000, yang juga jauh di bawah 0.05. Ini menunjukkan bahwa lingkungan memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap keputusan pembelian rumah. Dengan kata lain, semakin baik kondisi lingkungan sekitar, semakin besar kemungkinan seseorang tertarik untuk membeli rumah di kawasan tersebut. Oleh karena itu, hipotesis nol (H₀) yang menyatakan bahwa lingkungan berpengaruh terhadap keputusan pembelian diterima, dan hipotesis alternatif (H₁) yang menyatakan bahwa lingkungan tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian ditolak.

Uji Simultan (Uji Statistik F)

Dalam uji simultan, hipotesis nol (H₀) menyatakan bahwa semua koefisien regresi dari variabel independen bernilai nol, yang berarti tidak ada pengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Sementara itu, hipotesis alternatif (H₁) menyatakan bahwa setidaknya ada satu variabel independen yang berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.

Kriteria pengujian berdasarkan nilai probabilitas (*p-value*) dari *F-statistic* adalah sebagai berikut:

1. Jika *p-value* < tingkat signifikansi ($\alpha = 0.05$), maka H₀ ditolak, yang berarti variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
2. Jika *p-value* ≥ 0.05 , maka H₀ diterima, yang berarti variabel independen secara simultan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Adapun hasil uji simultan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1: Hasil Uji Simultan F

F-statistic	10.96555
Prob(F-statistic)	0.000001

Sumber: Olah Data SPSS 25 (2025)

Berdasarkan tabel diatas hasil uji simultan diatas hasil uji F menunjukkan bahwa nilai F-statistic sebesar 10.96555 dengan p-value sebesar 0.000001. Karena p-value jauh lebih kecil dari 0.05 ($p < 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa secara simultan variabel harga, lokasi, kondisi bangunan, dan lingkungan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian rumah. Dengan demikian, hipotesis nol (H₀) yang menyatakan bahwa semua variabel independen berpengaruh secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian diterima, sedangkan hipotesis alternatif (H₁) yang menyatakan bahwa variabel-variabel tersebut tidak berpengaruh secara simultan ditolak.

Koefisien Determinasi (R²)

Tujuan uji determinasi (*R-squared*) adalah untuk mengukur seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen dalam sebuah model regresi. Nilai R-squared berkisar antara 0 hingga 1, di mana semakin mendekati 1, semakin besar proporsi variasi variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen dalam model. *Adjusted R-squared* juga digunakan sebagai ukuran yang lebih akurat, terutama dalam model yang memiliki banyak variabel independen, karena mempertimbangkan jumlah variabel dalam model dan mengoreksi kemungkinan overfitting. Dengan demikian, uji determinasi bertujuan untuk menilai seberapa baik model regresi dalam menjelaskan hubungan antara variabel yang diteliti dan seberapa besar pengaruh faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model. Adapun hasil uji Detminasi (R²) dapat dilihat pada tabel berikut:

Penerbit:

LKISPOL (Lembaga Kajian Ilmu Sosial dan Politik)

redaksigovernance@gmail.com/admin@lkispol.or.id

Indexed



SINTA 5



Tabel 2: Hasil Uji Determinasi (R^2)

R-squared	0.422311
Adjusted R-squared	0.383799

Sumber: Olah Data SPSS 25 (2025)

Pada tabel diatas dapat diketahui nilai *R-squared* (R^2) sebesar 0.422311 menunjukkan bahwa sekitar 42,23% variasi dalam keputusan pembelian rumah dapat dijelaskan oleh variabel independen, yaitu harga, lokasi, kondisi bangunan, dan lingkungan. Sementara itu, sisanya 57,77% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model. Sedangkan *Adjusted R-squared* sebesar 0.383799 menunjukkan bahwa setelah disesuaikan dengan jumlah variabel dalam model, proporsi variasi keputusan pembelian yang dapat dijelaskan oleh variabel independen adalah 38,38%. *Adjusted R-squared* lebih akurat dalam menggambarkan kualitas model karena mempertimbangkan jumlah variabel independen yang digunakan.

Pengaruh Harga (X1) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Perumahan Bersubsidi di Kawasan Griya Harapan Baru Tahap 1 Tanjung Anom Kecamatan Pancur Batu Kabupaten Deli Serdang

Hasil uji regresi menunjukkan bahwa variabel harga memiliki koefisien sebesar 0.2369 dengan nilai *p-value* 0.0524. Nilai ini sedikit lebih besar dari batas signifikansi 0.05, sehingga pada tingkat kepercayaan 95%, harga tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian rumah.

Dengan demikian, hipotesis nol (H_0) yang menyatakan bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian ditolak, sedangkan hipotesis alternatif (H_1) yang menyatakan bahwa harga tidak berpengaruh diterima. Ini berarti bahwa dalam penelitian ini, faktor harga tidak menjadi faktor utama yang menentukan keputusan seseorang untuk membeli rumah di kawasan yang diteliti.

Secara praktis, hasil ini menunjukkan bahwa calon pembeli rumah di kawasan yang diteliti tidak terlalu sensitif terhadap harga, mungkin karena adanya skema pembiayaan seperti KPR bersubsidi atau program kredit yang mempermudah pembelian. Dengan demikian, pengembang perumahan dapat lebih fokus pada faktor lain seperti peningkatan kualitas bangunan dan fasilitas lingkungan untuk menarik minat konsumen.

Pengaruh Lokasi (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Perumahan Bersubsidi di Kawasan Griya Harapan Baru Tahap 1 Tanjung Anom Kecamatan Pancur Batu Kabupaten Deli Serdang

Hasil uji regresi menunjukkan bahwa variabel Lokasi memiliki koefisien sebesar 0.3638 dengan nilai *p-value* 0.0077, yang berarti signifikan pada tingkat kepercayaan 99%. Ini menunjukkan bahwa lokasi memiliki pengaruh yang kuat terhadap keputusan pembelian rumah.

Dengan demikian, hipotesis nol (H_0) yang menyatakan bahwa lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian diterima, sedangkan hipotesis alternatif (H_1) yang menyatakan bahwa lokasi tidak berpengaruh ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa lokasi memainkan peran penting dalam menentukan apakah seseorang akan membeli rumah atau tidak di kawasan yang diteliti.

Secara praktis, hasil ini memberikan gambaran bagi pengembang perumahan untuk lebih memperhatikan pemilihan lokasi dalam merancang proyek perumahan baru. Lokasi yang strategis dan memiliki aksesibilitas yang baik dapat meningkatkan minat calon pembeli, meskipun harga rumah lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi yang kurang strategis. Oleh karena itu, pengembang sebaiknya mempertimbangkan faktor lokasi sebagai salah satu daya tarik utama dalam pemasaran properti mereka.

Pengaruh Kondisi Bangunan (X3) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Perumahan Bersubsidi di Kawasan Griya Harapan Baru Tahap 1 Tanjung Anom Kecamatan Pancur Batu Kabupaten Deli Serdang

Hasil uji regresi menunjukkan bahwa variabel Kondisi Bangunan memiliki nilai *t-statistic* sebesar -4.377602 dengan *p-value* 0.0000. Karena nilai *p-value* jauh lebih kecil dari 0.05, maka dapat disimpulkan bahwa kondisi bangunan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian.

Penerbit:

LKISPOL (Lembaga Kajian Ilmu Sosial dan Politik)

redaksigovernance@gmail.com/admin@lkispol.or.id

Indexed



SINTA 5



Dengan demikian, hipotesis nol (H_0) yang menyatakan bahwa kondisi bangunan berpengaruh terhadap keputusan pembelian diterima, sedangkan hipotesis alternatif (H_1) yang menyatakan bahwa kondisi bangunan tidak berpengaruh ditolak. Ini berarti bahwa kondisi bangunan merupakan faktor yang signifikan dalam menentukan apakah seseorang akan membeli rumah atau tidak.

Secara praktis, temuan ini memberikan wawasan bagi pengembang perumahan untuk lebih memperhatikan kualitas bangunan yang ditawarkan. Rumah dengan spesifikasi bangunan yang buruk dapat mengurangi minat pembeli, meskipun lokasi dan harga sudah menarik. Oleh karena itu, pengembang harus memastikan bahwa setiap rumah yang dijual memiliki kualitas yang baik agar tetap kompetitif di pasar properti. Selain itu, pembeli cenderung lebih memilih rumah yang memiliki ketahanan jangka panjang, sehingga faktor kondisi bangunan menjadi salah satu pertimbangan utama dalam pengambilan keputusan pembelian rumah.

Pengaruh Lingkungan (X4) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Perumahan Bersubsidi di Kawasan Griya Harapan Baru Tahap 1 Tanjung Anom Kecamatan Pancur Batu Kabupaten Deli Serdang

Hasil uji regresi menunjukkan bahwa variabel Lingkungan memiliki nilai t-statistic sebesar 5.267602 dengan p-value 0.0000. Karena nilai *p-value* jauh di bawah 0.05, dapat disimpulkan bahwa lingkungan memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap keputusan pembelian rumah.

Dengan demikian, hipotesis nol (H_0) yang menyatakan bahwa lingkungan berpengaruh terhadap keputusan pembelian diterima, sementara hipotesis alternatif (H_1) yang menyatakan bahwa lingkungan tidak berpengaruh ditolak. Ini menegaskan bahwa faktor lingkungan menjadi salah satu pertimbangan utama dalam menentukan pilihan perumahan.

Secara praktis, hasil ini menunjukkan bahwa pengembang perumahan perlu memperhatikan aspek lingkungan dalam pembangunan proyek perumahan. Menjaga kualitas lingkungan dengan menciptakan tata ruang yang baik, menyediakan fasilitas pendukung, serta memastikan keamanan kawasan dapat meningkatkan daya tarik perumahan di mata calon pembeli. Selain itu, faktor sosial dalam lingkungan seperti keberagaman komunitas, interaksi antarwarga, dan suasana yang kondusif juga berperan dalam memengaruhi keputusan pembelian rumah. Oleh karena itu, investasi dalam peningkatan kualitas lingkungan dapat menjadi strategi yang efektif bagi pengembang untuk meningkatkan minat masyarakat dalam membeli rumah.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka kesimpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian menunjukkan bahwa harga tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Meskipun harga merupakan komponen penting dalam pembelian, konsumen tampaknya tidak terlalu sensitif terhadap variasi harga. Hal ini dapat disebabkan oleh adanya berbagai skema pembiayaan yang disediakan, seperti Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bersubsidi, yang membuat pembeli merasa lebih mudah dalam mengambil keputusan. Oleh karena itu, pengembang perumahan sebaiknya tidak hanya fokus pada strategi penetapan harga, tetapi juga memperhatikan faktor lain yang lebih berpengaruh.
2. Lokasi terbukti memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah. Calon pembeli sangat memperhatikan aksesibilitas lokasi, seperti kedekatannya dengan pusat kegiatan, fasilitas umum, dan transportasi. Lokasi yang strategis menjadi daya tarik utama bagi konsumen, dan hal ini menunjukkan bahwa pengembang harus memilih lokasi yang tidak hanya menarik tetapi juga praktis bagi para penghuni.
3. Kualitas bangunan menjadi faktor yang sangat penting dan berpengaruh signifikan dalam keputusan pembelian. Konsumen lebih cenderung memilih rumah yang memiliki kondisi

bangunan yang baik dan memenuhi standar kualitas. Hal ini menunjukkan bahwa pengembang harus memastikan bahwa setiap proyek yang dikembangkan tidak hanya memenuhi kebutuhan dasar, tetapi juga menawarkan kualitas yang dapat diandalkan dan berkelanjutan. Rumah dengan kondisi buruk berpotensi mengurangi minat beli dan merugikan reputasi pengembang. Lingkungan sekitar perumahan juga memiliki pengaruh yang sangat signifikan. Konsumen cenderung memilih kawasan yang bersih, aman, dan nyaman untuk ditinggali. Faktor lingkungan mencakup tidak hanya aspek fisik, seperti kebersihan dan keamanan, tetapi juga interaksi sosial dan fasilitas pendukung di sekitar kawasan perumahan. Oleh karena itu, pengembang harus memperhatikan aspek lingkungan dalam perencanaan dan pengembangan proyek, menciptakan suasana yang kondusif dan menarik bagi calon pembeli

REFERENSI

- Bagus Zakarya Putra dan Sri Rahayu (2015), “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Perumahan dan Tipe Rumah di Perumahan Bukit Emerald”, *Jurnal Teknik PWK*, Vol. 4 No. 4, FT UNDIP, Semarang.
- Dirwan, (2014), “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan User dalam Pembelian Rumah Pada Perumahan Multi Niaga Town House”, *Akmen Jurnal ilmiah*, Vol. 11 No. 2, STIE Nobel Indonesia, Makassar.
- F. Santoso dan Z. Anas, “Analisis Faktor - faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Konsumen Terhadap Pembelian Rumah,” *J. Manag. Digit. Bus.*, vol. 1, no. 3, pp.163–174, 2021, doi: 10.53088/jmdb.v1i3.323.
- Ika Yusra dan Adam Saputra (2020), “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam Membeli Rumah (Studi Kasus di Komplek Perumahan Indah, Aceh Besar),” *Jurnal Ilmiah*, Vol. 3 No.3, UUI, Banda Aceh.
- Intan Sari Zaitun Rahma Penelitian Lanjutan, (2010), “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Perumahan Tipe Cluster (Studi Kasus Perumahan Taman Sari)”, FE UNDIP, Semarang.
- Kotler, Philip, (2009). *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13, Erlangga, Jakarta.
- Maslow, Abraham, (1954), *Motivasi dan Kepribadian*, Gramedia, Jakarta.
- Nisa Marisa (2013). “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen Terhadap Kawasan Perumahan Mustika Plamongan Elok Semarang,” *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. 12, No. 3, pp. 301-316, MM, UNDIP, Semarang.
- Resdiana, Yuyun Anggraini dan Kartomo, (2024), “Estimasi Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Rumah oleh Konsumen pada Perumahan Villa Indah Balandete 2”, *Jurnal Ekonomi dan Terapan*, Vol. 1, No. 1, FIE, Kolaka.
- Ronald C. E. dkk, (2013), “Analisa Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Pemilihan Lokasi Perumahan di Kota Manado”, *Jurnal Ilmiah Media Engineering*, Vol. 3 NO. 3, UNSRAT, Manado.
- Sely Tri Wulandari dan Nurvita Trianasari, (2020). “Faktor-faktor Yang Menentukan Keputusan Konsumen dalam Pembelian dan Pemilihan Tipe Rumah di Perumahan Cherry Field Kota Bandung”, *e-Proceeding of Management*, Vol. 7, No. 1, FEB Telkom, Jawa Barat.
- Siti Choiriyah, dkk, (2023), “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Membeli Rumah Tingkat Menengah Mewah di Kota Surabaya,” *Seminar Nasional Sains dan Teknologi Terapan XI*, ISSN 2685-6875, ISTN, ITATS, Surabaya.
- Sukirno, Sadono, (2005). *Makroekonomi: Teori Pengantar*, Edisi Revisi III, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Suparno Sastra M. dan Endi Marlina, (2006). *Perencanaan dan Pengembangan Perumahan*, Edisi I, CV. Andi Offset, Yogyakarta.

Penerbit:

LKISPOL (Lembaga Kajian Ilmu Sosial dan Politik)

redaksigovernance@gmail.com/admin@lkispol.or.id

Indexed



SINTA 5



GOVERNANCE: Jurnal Ilmiah Kajian Politik Lokal dan Pembangunan

ISSN: 2406-8721 (Media Cetak) dan ISSN: 2406-8985 (Media Online)

Volume 11 Nomor 3 Maret 2025

- T. Samudra (2021), "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen Pada Perumahan Pt. Fitria Trans Tamara Banjarmasin,"[Online]. Available: <http://eprints.uniska-bjm.ac.id/7819>.
- Yopi Diondy Kurniawan, (2021). "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pembelian Rumah di Kota Madiun", *J-MACC, Journal of Management and Accounting*, Vol. 4 No. 1, Politeknik Negeri Madiun, Jawa Timur.