

DETERMINAN PENGARUH PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBELIAN PERUMAHAN NON MBR DI KABUPATEN SLEMAN

Rifki Khoirudin^{*1}, Uswatun Khasanah², Nurul Azizah Az Zakiyyah³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Ahmad Dahlan, Indonesia

*Korespondensi: rifki.khoirudin@ep.uad.ac.id

ARTICLE HISTORY

Received :

10 Maret 2022

Revised :

14 Maret 2022

Accepted :

29 April 2022

Online Available :

30 April 2022

Kata Kunci:

Non MBR, Harga,
Lokasi.

Keyword:

Non MBR, Price,
Location

This Article is Licensed
Under a Creative
Commons Attribution 4.0
International License



Abstrak

Rumah menjadi salah satu kebutuhan pokok selain pangan dan papan. Tingginya kebutuhan atas rumah di Kabupaten Sleman menjadi peluang bagi pengembang perumahan terutama perumahan Non-MBR. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis determinan pengambilan keputusan pembelian perumahan Non-MBR di Kabupaten Sleman. Metode penelitian yang digunakan adalah multiple linear regression analysis, metode statistika serta ekonometrika. Alat bantu analisis yang digunakan adalah SPSS 25.0. Data penelitian yang digunakan adalah data primer dengan jenis data cross section. Sampel diperoleh dari 14 perumahan yang terletak di Kabupaten Sleman. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 82 responden yang diambil dari 14 perumahan di Kabupaten Sleman dengan metode penentuan jumlah sampel berdasarkan rumus slovin. Metode pengambilan sampel menggunakan random sampling. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa secara simultan seluruh variabel independen berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembelian perumahan Non-MBR. Secara parsial, variabel kesesuaian tingkat harga, lokasi, fasilitas dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan pembelian perumahan Non-MBR.

Abstract

House is one of the basic needs other than food and shelter. The high demand for housing in Sleman Regency is an opportunity for housing developers, especially for non-low-income housing. The purpose of this study was to analyze the determinants of purchasing decisions for non-MBR housing in Sleman Regency. The research method used is multiple linear regression analysis, statistical methods and econometrics. The analysis tool used is SPSS 25.0. The research data used is primary data with the type of cross section data. Samples were taken from 14 housing located in Sleman Regency. The number of respondents in this study were 82 respondents who were taken from 14 housing estates in Sleman Regency with the method of determining the number of samples based on the Slovin formula. The sampling method using random sampling. The results of the study conclude that simultaneously all independent variables have an effect on the decision making of purchasing non-MBR housing. Partially, the variable price level suitability, location, facilities and product quality has a positive and significant effect on purchasing decisions for non-MBR housing.

PENDAHULUAN

Rumah menjadi salah satu kebutuhan pokok selain pangan dan papan. Rumah merupakan bangunan yang digunakan untuk tinggal, sarana untuk membina keluarga serta aset untuk pemiliknya. Semakin banyak penduduk di suatu daerah semakin banyak tempat tinggal yang dibutuhkan. Hal ini dimanfaatkan oleh beberapa perorangan dan badan usaha untuk menjadi sebuah peluang dengan mengadakan pembangunan perumahan. Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2016, perumahan adalah kumpulan rumah beserta sarana, prasarana dan utilitas umum sebagai pemenuhan rumah layak huni. Pengadaan perumahan telah diatur pada Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2016 tentang Penyelenggaraan Perumahan dan Kawasan Pemukiman. Peraturan tersebut memiliki tujuan sebagaimana pengadaan perumahan berjalan dengan baik dan teratur tanpa merusak lingkungan atau menimbulkan masalah yang berdampak pada lingkungan sekitarnya.

Perumahan memiliki banyak jenis diantaranya berdasarkan subjeknya. Perumahan berdasarkan subjeknya dapat dibagi menjadi dua yaitu perumahan MBR (Masyarakat Berpenghasilan Rendah) dan perumahan Non-MBR (Non Masyarakat Berpenghasilan Rendah). Perumahan MBR ialah perumahan yang memiliki keringanan atau subsidi dari pemerintah dengan beberapa syarat yang telah ditentukan. Penentuan syarat perumahan MBR ditetapkan pada Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 21/PRT/M/2016, Peraturan Menteri PUPR Nomor 552/KPTS/M/2016 dan Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 48/PRT/M/2015. Sebagian besar dari peraturan tersebut ialah perumahan MBR dapat diajukan oleh masyarakat yang memiliki gaji pokok dan gaji lainnya sebesar tidak lebih dari empat juta rupiah, dengan luas bangunan diantara 21 m² hingga 36 m² dan dengan harga maksimum yang telah ditetapkan berdasarkan daerahnya.

Perumahan Non-MBR adalah perumahan yang tidak memiliki keringanan atau subsidi dari pemerintah. Kepemilikan perumahan menjadi tanggung jawab pemilik rumah dan mengikuti prosedur yang telah diatur tanpa ada keringanan. Tidak ada batasan-batasan seperti perumahan MBR untuk besaran gaji, luas bangunan serta harga dari perumahan.

Perolehan atau pembelian perumahan dapat melalui beberapa cara diantaranya secara langsung pembelian dengan pengembang properti, pembelian melalui broker properti dan pembelian langsung dari pemilik sebelumnya. Pengembang yang dimaksud ialah perusahaan yang membangun serta memasarkan perumahan. Pengembang yang berada di Indonesia membentuk asosiasi diantaranya Asosiasi Pengembang Perumahan dan Pemukiman Seluruh Indonesia, Dewan Pengurus Daerah Real Estate Indonesia dan Asosiasi Pengembang Rumah Sehat Indonesia (SNVT Penyedia Perumahan DIY 2017). Sedangkan broker properti ialah perorangan atau perusahaan penghubung antara

pengembang atau pemilik rumah dengan konsumen. Broker properti di Indonesia diantaranya Ray White North, Citra Properti, LJ Hooker, Madani Properti, dan lainnya.

Indonesia memiliki permintaan perumahan yang mengalami kenaikan pada tahun 2015 hingga 2017. Kenaikan permintaan rumah dapat dilihat dari kenaikan penyaluran dana kredit perumahan rakyat (KPR). Penyaluran data KPR diketahui dari laporan tahunan bank komersial yang memiliki layanan KPR.

Bank BTN merupakan bank yang memiliki penyalur dana KPR terbesar di Indonesia. Pangsa pasar pembiayaan dana KPR Bank BTN sebesar 30,6 % pada tahun 2015, namun mengalami peningkatan sebesar 33,57% pada tahun 2016. Pada tahun 2015 BTN menggelontorkan dana KPR sebesar 138,96 triliun rupiah dan menunjukkan kenaikan sebesar 18,84% pada tahun 2016. Kenaikan KPR menunjukkan bahwa permintaan perumahan juga mengalami kenaikan (PT Bank Tabungan Negara (Persero), 2016).

Kabupaten Sleman memiliki beberapa fakta unik untuk diteliti. Kabupaten Sleman berada di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta yang memiliki banyak potensi dalam beberapa aspek. Potensi yang dimiliki diantaranya dalam bidang bisnis, pendidikan, kesehatan, pariwisata dan masih banyak lainnya. Selain potensi yang dimiliki, Kabupaten Sleman memiliki geografi yang cukup landai dibanding dengan 3 kabupaten lainnya yang memiliki kawasan terjal. Dengan banyaknya keunggulan yang dimiliki oleh Kabupaten Sleman maka tidak dipungkiri, laju migrasi semakin meningkat, membuat Kabupaten Sleman menjadi lebih padat dari 3 kabupaten lainnya. (BPS, 2018).

Banyak orang yang menginginkan tinggal lebih lama di Kabupaten Sleman dikarenakan beberapa hal. Hal-hal tersebut diantaranya karena tuntutan pekerjaan, menuntut ilmu atau dikarenakan hal lainnya. Hal-hal tersebut menjadikan mereka memutuskan membeli rumah di kawasan Kabupaten Sleman. Sehingga setiap tahun Kabupaten Sleman memiliki penduduk yang selalu meningkat. Pada tahun 2017 Kabupaten Sleman memiliki penduduk paling banyak dibanding dengan kabupaten dan kota se-DIY dengan total penduduk 1.193.512 jiwa (BPS, 2018).

Perumahan yang dibeli atau dibangun di Kabupaten Sleman saat ini tidak hanya untuk tempat tinggal saja namun beberapa orang memilih untuk berinvestasi. Bagi yang memiliki banyak uang atau modal memilih untuk membeli rumah saat ini dan akan menjualnya beberapa waktu kedepan. Dengan melihat kondisi seperti ini beberapa *developer* serta produsen perumahan melihat peluang tersebut untuk membangun perumahan di Kabupaten Sleman. Maka tidak heran apabila beberapa tahun terakhir di Kabupaten Sleman semakin marak pembangunan perumahan. Pembangunan perumahan di Kabupaten Sleman tidak hanya berpusat di kota kabupaten saja namun juga daerah-daerah yang jauh dari kota kabupaten.

Semakin banyaknya produsen perumahan yang berdiri di Kabupaten Sleman maka semakin banyaknya penawaran. Penawaran yang dilakukan biasanya

dengan adanya penambahan bonus ataupun fasilitas agar dapat menarik calon konsumen. Sehingga ada faktor-faktor yang menjadi perhatian *developer* dalam membangun perumahan agar produknya dapat terjual dan dapat bersaing dengan produsen lainnya. Selain itu setiap calon konsumen memiliki sikap yang berbeda-beda pada setiap objek yang sama. Sehingga dengan adanya keinginan yang berbeda dari calon konsumen perusahaan berusaha lebih untuk dapat melakukan *deal* pembelian rumah. Pemenuhan keinginan konsumen ini berhubungan dengan kelangsungan hidup perusahaan sehingga menjadikan salah satu prioritas yang harus dipertimbangkan secara matang.

Menurut data pasar, Kabupaten Sleman memiliki harga tanah yang lebih mahal (dengan kriteria yang sama) dibanding dengan tiga kabupaten lainnya yang berada di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Pembangunan perumahan di Kabupaten Sleman menjadi pembangunan tertinggi pada tahun 2016 hingga 2017. Selain itu, pembangunan perumahan MBR dan Non-MBR di Kabupaten Sleman memiliki ketimpangan jumlah pembangunan yang sangat tinggi. Pembangunan perumahan Non-MBR sejumlah 450 unit sedangkan perumahan MBR hanya berjumlah 9 unit. Perbandingan dari dua jenis rumah di Kabupaten Sleman tahun 2017 ini sangatlah jauh. Hal ini dikarenakan sangatlah terbatas untuk lahan MBR, yang mana harga tanah di Kabupaten Sleman sudah tinggi, dengan kata lain hampir semua tanah di Kabupaten Sleman sudah memiliki harga diatas nilai MBR.

Menurut Peraturan Menteri PUPR Nomor 552/KPTS/M/2016 2016 bahwa tanah untuk MBR di wilayah Jawa kecuali Jabodetabek ialah dibawah seratus tiga puluh juta rupiah dengan type rumah 36. Sedangkan rumah Non-MBR diatas dari harga MBR. Walaupun diatas harga mbr, rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman lebih banyak di bangun dan dibeli. Dapat dilihat dari laporan tahunan Bank BRI dan, Bank BTN, dan Bank BCA bahwa pembelian perumahan Non-MBR lebih mendominasi di bandingkan dengan perumahan MBR. Sehingga menarik untuk diteliti penyebab dari pengambilan keputusan pembelian rumah Non-MBR di Perumahan Kabupaten Sleman. (SNVT Penyedia Perumahan DIY 2017).

Berdasarkan penelitian sebelumnya terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan pembelian perumahan ialah kesesuaian tingkat harga, lokasi, fasilitas dan kualitas produk. Harga mempengaruhi keputusan pembelian dalam berbagai penawaran termasuk dalam keputusan pembelian perumahan. Rendahnya tingkat harga perolehan maka akan mendorong semakin tingginya keputusan pembelian suatu produk (Ali dan Khuzaini, 2017). Lokasi perumahan menjadi salah satu variabel yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Indikator-indikator lokasi yang mempengaruhi keputusan pembelian perumahan diantaranya aksesibilitas, visibilitas, serta kedekatan dengan fasilitas publik. Memah, Tumbel, dan Rate (2015) menemukan bahwa lokasi berpengaruh signifikan dalam pengambilan keputusan pembelian perumahan. Semakin mudah akses menuju perumahan maka semakin tinggi tingkat keputusan pembelian perumahan.

Faktor lain yang turut berpengaruh dalam pengambilan keputusan pembelian perumahan yaitu fasilitas. Fasilitas yang dimaksud ialah yang berada di dalam perumahan, baik berupa fasilitas jasa ataupun fisik. Fasilitas yang semakin lengkap maka akan meningkatkan keputusan pembelian perumahan (Ali dan Khuzaini, 2017). Terakhir adalah kualitas produk. Kualitas produk yang dimaksud adalah kualitas dari bangunan perumahan. Kualitas bangunan akan mempengaruhi keputusan pembelian. Kualitas bangunan dapat dilihat dari beberapa indikator diantaranya sesuai dengan fungsi, dapat diandalkan, serta memiliki daya tahan yang kuat. Semakin baik indikator yang dimiliki rumah maka keputusan pembelian perumahan akan semakin tinggi. Sutioningsih (2010) menemukan bahwa perumahan yang memiliki umur bangunan yang lama maka akan meningkatkan keputusan pembelian.

METODE PENELITIAN

Jenis yang digunakan dalam penelitian ialah studi kasual. Studi kasual bertujuan untuk mengetahui hubungan atau pengaruh variabel bebas dengan variabel terikat. Data berbentuk data kuantitatif. Data berupa data ordinal. Pengukuran data menggunakan model *likert*. Unit analisis dalam penelitian adalah pasangan. Subjek dalam penelitian merupakan setiap kepala keluarga dan pasangannya.

Populasi dalam penelitian ini adalah 450 unit rumah. Sehingga pengambilan sampel yang digunakan menggunakan beberapa metode *probability samplig*. Metode *sampling* pada penelitian ialah teknik *random sampling*. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer yang didapatkan dari beberapa pemilik perumahan Non-MBR di Kabupaten Sleman. Sumber data sekunder di dapatkan dari beberapa instansi pemerintah maupun swasta. Data tersebut diantaranya bersumber dari pemerintah Provinsi DIY dan Kabupaten Sleman, sedangkan dari instansi swasta diantaranya Real Estate Indonesia serta Bank BTN.

Metode pengumpulan data penelitian yang digunakan adalah metode primer atau pengisian kuesioner. Pengumpulan data sekunder menggunakan metode pencatatan kembali pada dokumen yang telah didapatkan dari instansi. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis kuantitatif. Alat analisis yang digunakan adalah alat *Multiple linier regression analysis* dan metode statistika serta ekonometrika. Dalam penelitian, *Multiple linier regression analysis* merupakan salah satu teknik analisis yang sering digunakan. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh antar lebih dari dua variabel. *Multiple linier regression analysis* adalah persamaan matematis untuk mengetahui hubungan antar variabel (Gujarati 2013). Berikut rumusan model fungsi *Multiple linier regression analysis* pada penelitian ini :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \mu$$

Y = Keputusan Pembelian

X1 = Kesesuaian Tingkat Harga

X2	= Lokasi
X3	= Fasilitas
X4	= Kualitas Produk
β_0	= Konstanta
$\beta_1, \beta_2, \beta_3$	= Koefisien Regresi
μ	= Pengganggu

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran karakteristik responden dan jawaban responden terhadap indikator-indikator variabel dalam kuisisioner untuk masing-masing variabel. Penelitian ini menggunakan 82 responden. Responden diambil dari 14 perumahan Non-MBR di Kabupaten Sleman. Perumahan tersebut diantaranya Asoka Citra. Candi Gebang. Candi Indah. Fasco Mansion. Lembayung Residence. Mutiara Regency. Pastika Palagan. Pertamina. Pesona Residence. Puri Damara. Sleman Permai. Taman Palagan Asri. The Resident. dan Villa Bahagia. Berikut tabel mengenai identitas responden berdasarkan perumahan dari keseluruhan jumlah responden.

Hasil

Hasil uji reabilitas menunjukkan hasil pengukuran kehandalan dari masing-masing indikator pada variabel kuesioner. Berikut ringkasan hasil uji reabilitas dari masing-masing indikator.

Tabel 1 Hasil Uji Reabilitas

No	Variabel	Alpha	Keterangan
1	Kesesuaian Harga	0.678	Raliabel
2	Lokasi	0.718	Raliabel
3	Fasilitas	0.695	Raliabel
4	Kualitas Produk	0.722	Raliabel
5	Keputusan Pembelian	0.739	Raliabel

Sumber : Data primer diolah, 2022

Uji reabilitas pada tabel diatas menggunakan rumusan *Alpa Cronbach*. dimana dinyatakan reliabel apabila nilai *Alpa Cronbach* lebih dari 0.6. Berdasarkan uji reabilitas keseluruhan indikator dinyatakan reliabel dikarenakan memiliki *Alpa Cronbach* lebih dari 0.6.

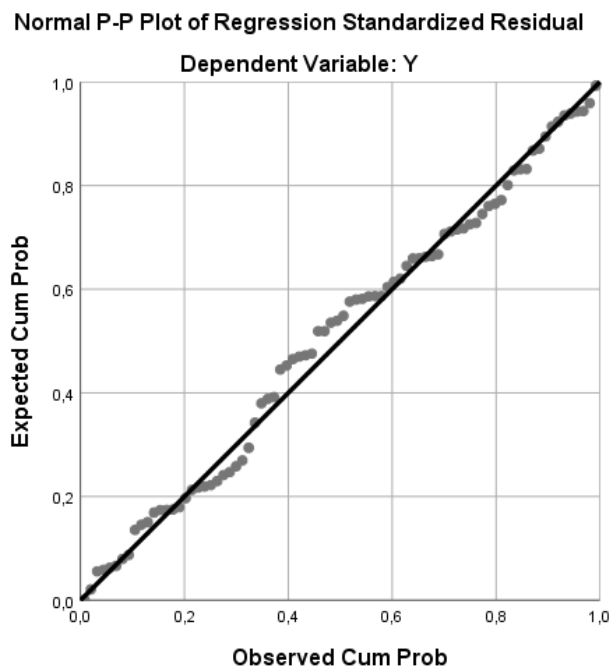
Uji validitas bertujuan untuk menilai keabsahan kuesioner yang digunakan pada penelitian. Uji validitas pada penelitian ini menggunakan perbandingan r tabel dengan r hitung. Apabila r tabel lebih tinggi maka dapat dikatakan tidak valid. dan apabila r tabel lebih rendah dari r hitung maka dapat dinyatakan valid. Signifikansi dari r table penelitian adalah 95% sehingga menunjukkan r tabel sebesar 0.217. Berikut hasil dari uji validitas penelitian yang telah diringkaskan pada tabel dibawah ini.

Tabel 2. Hasil Uji Validitas

No	Variabel	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Kesesuaian Harga			
	P 1	0.728	0.217	Valid
	P 2	0.697	0.217	Valid
	P 3	0.711	0.217	Valid
	P 4	0.721	0.217	Valid
2	Lokasi			
	P 1	0.685	0.217	Valid
	P 2	0.688	0.217	Valid
	P 3	0.604	0.217	Valid
	P 4	0.648	0.217	Valid
	P 5	0.690	0.217	Valid
	P 6	0.536	0.217	Valid
3	Fasilitas			
	P 1	0.529	0.217	Valid
	P 2	0.614	0.217	Valid
	P 3	0.710	0.217	Valid
	P 4	0.781	0.217	Valid
	P 5	0.748	0.217	Valid
4	Kualitas Produk			
	P 1	0.625	0.217	Valid
	P 2	0.816	0.217	Valid
	P 3	0.780	0.217	Valid
	P 4	0.722	0.217	Valid
5	Keputusan Pembelian			
	P 1	0.609	0.217	Valid
	P 2	0.605	0.217	Valid
	P 3	0.791	0.217	Valid
	P 4	0.731	0.217	Valid
	P 5	0.750	0.217	Valid

Sumber : Data primer diolah, 2022.

Uji normalitas yang menggunakan pengujian normalitas terhadap residual regresi. Data yang normal menunjukkan titik- titik menyebar tidak jauh dan mengikuti garis diagonal berdasarkan P-Plot. Berikut hasil uji normalitas menggunakan P-Plot.



Sumber : Data primer diolah. 2022
Gambar 1. Hasil Uji Normalitas

Berdasarkan hasil dari grafik P-Plot menunjukkan bahwa titik-titik tidak berada jauh dari garis diagonal. Maka dapat disimpulkan bahwa data yang digunakan pada penelitian ini terdistribusi normal.

Dari tabel diatas menunjukkan seluruh indikator yang digunakan pada tiap variabel dalam penelitian dinyatakan valid. Hal tersebut ditunjukkan r hitung lebih tinggi dibandingkan r tabel.

Hasil dari uji multikolinieritas bertujuan mengetahui adanya korelasi pada setiap variabel penelitian yang digunakan. Hasil uji multikolinieritas tersedia pada tabel berikut :

Tabel 3. Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
Kesesuaian Tingkat Harga	0.659	1.518	Tidak ada multikolinieritas
Lokasi	0.556	1.797	Tidak ada multikolinieritas
Fasilitas	0.532	1.881	Tidak ada multikolinieritas
Kualitas Produk	0.516	1.938	Tidak ada multikolinieritas

Sumber : Data primer diolah 2022.

Berdasarkan uji multikolinieritas pada tabel diatas menunjukkan seluruh variabel bebas dalam penelitian tidak menunjukkan adanya gejala multikolinieritas. Hasil uji tersebut menunjukkan nilai tolerance lebih besar dari 0.1 dan nilai VIF lebih kecil dari 10. Hal tersebut menunjukkan semua variabel dapat digunakan dalam penelitian.

Uji F untuk mengidentifikasi bahwa variabel bebas memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat. F hitung diuji menggunakan alat bantu SPSS. sedangkan F tabel menggunakan signifikansi sebesar 95% dengan df 1 sebesar 77 ($n-k = 82-5=77$) dan df 2 sebesar 4 ($k-1 = 5-1=4$) sehingga ditemukan F tabel sebesar 2.49.

Tabel 4. Hasil Uji F

Uji	F hitung	F table	Ket.
F	19.835	2.49	Sign.

Sumber: Data primer diolah, 2022.

Hasil dari uji t untuk mengetahui tiap variabel bebas berpengaruh secara parsial terhadap variabel terikat. T tabel menggunakan signifikansi 95% dengan df sebesar 82 ($82-5=77$). maka didapatkan t tabel sebesar 1.664.

Tabel 5 Hasil Uji t

Variabel	t hitung	t table	Ket.
Kesesuaian Tingkat Harga	2.083	1.664	Sign.
Lokasi	2.149	1.664	Sign.
Fasilitas	1.803	1.664	Sign.
Kualitas Produk	2.186	1.664	Sign.

Sumber: Data primer diolah, 2022.

Uji apriori adalah uji perbandingan antara koefisien parameter regresi dengan teori yang bersangkutan. Berdasarkan uji regresi yang telah dilakukan. parameter koefisien pada variabel kesesuaian tingkat harga. lokasi. fasilitas dan kualitas produk dinyatakan lolos dari uji apriori.

Tabel 6 Hasil Uji Apriori

Model	Koefisien	Keterangan
Kesesuaian Tingkat Harga	0.230	Lolos
Lokasi	0.254	Lolos
Fasilitas	0.204	Lolos
Kualitas Produk	0.251	Lolos

Sumber: Data primer diolah, 2022.

Koefisien determinasi menunjukkan tingkat pengaruh pada seluruh variabel bebas penelitian terhadap variabel terikat. Nilai adjusted R^2 menunjukkan sebesar 0,482 yang dapat diartikan bahwa 48,2 % variabel bebas (harga, lokasi, fasilitas dan kualitas produk) dapat menjelaskan keputusan pembelian rumah Non-MBR di

Kabupaten Sleman. Sedangkan 51,8% keputusan pembelian rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya.

Pembahasan

Hasil uji t menunjukkan t hitung kesesuaian harga sebesar 2,083 dan t tabel sebesar 1,664 dengan signifikansi 0,05. Sehingga t hitung lebih besar dari t tabel maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Maka kesimpulannya variabel kesesuaian harga memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman. Sesuai dengan penelitian Utami, Zain, dan Marwata (2015) bahwa pembeli akan mengukur kapasitasnya untuk membayar harga rumah tersebut. Kapasitas membayar uang muka, mempertimbangkan tempo kredit yang diberikan, mengetahui spesifikasi bangunan yang sesuai dengan harga rumah dan sebanding dengan manfaat atau kegunaan rumah dengan harganya. Harga yang murah, rumah yang dapat dikredit, serta harga yang cukup bersaing menjadi pertimbangan konsumen rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman. Sehingga kesesuaian tingkat harga memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

Hasil uji menunjukkan t hitung variabel lokasi sebesar 2,149 dan t tabel sebesar 1,664 dengan signifikansi 0,05. Sehingga t hitung lebih besar dari t tabel maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Maka kesimpulannya variabel lokasi memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman. Lokasi yang mudah diantaranya kemudahan aksesibilitas dan visibilitas akan meningkatkan keputusan pembelian. Hasil tersebut sesuai dengan penelitian Mahardini dan Woyanti (2012) yang menegaskan bahwa lokasi yang mudah akan meningkatkan permintaan perumahan Non-MBR di Kabupaten Sleman. Hasil penelitian Ali dan Khuzaini (2017) menunjukkan hal sama bahwa dengan mempertimbangkan faktor lokasi saat membeli rumah akan membantu pembeli untuk melakukan keputusan pembelian rumah saat melakukan transaksi atau kunjungan calon pembeli. Titik lokasi antara rumah dan lokasi beraktivitas sehari-hari akan dibandingkan oleh pembeli sebelum memutuskan untuk membelinya.

Hasil uji t menunjukkan t hitung variabel fasilitas sebesar 1,803 dan t tabel sebesar 1,664 dengan signifikansi 0,05. Sehingga t hitung lebih kecil dari t tabel maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Maka kesimpulannya variabel fasilitas memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman. Konsumen mempertimbangkan fasilitas yang diberikan didalam perumahan, yang dapat bermanfaat dan menunjang kegiatan keseharian penghuni perumahan. Selain itu fasilitas yang berkualitas juga menjadi pertimbangan dalam pembelian rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman. Hal tersebut sesuai dengan penelitian Memah, Tumbel, dan Van (2015) bahwa fasilitas yang bermanfaat dan berkualitas memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Pelanggan akan semakin puas jika semakin lengkap fasilitas yang tersedia pada tingkat harga yang hampir sama (Ali dan Khuzaini, 2017).

Hasil uji t menunjukkan t hitung variabel kualitas produk sebesar 2,186 dan t tabel sebesar 1,664 dengan signifikansi 0,05. Sehingga t hitung lebih besar dari t

tabel maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Maka variabel kualitas produk memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman. Variabel kualitas produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman. Konsumen mempertimbangkan kualitas perumahan Non-MBR di Kabupaten Sleman. seperti *finishing* perumahan. desain perumahan serta keamanan. Hasil tersebut sesuai dengan penelitian Ali dan Khuzaini (2017) yang menyatakan semakin berkualitas perumahan maka akan meningkatkan keputusan pembelian perumahan. Konsumen akan tertarik untuk membeli jika suatu produk memiliki tampilan fisik yang menarik serta kualitas bagus dan tahan lama.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian Determinan Keputusan Pembelian Perumahan Non-MBR di Kabupaten Sleman dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

- a. Variabel kesesuaian tingkat harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman. Sehingga pengembang atau *developer* perumahan Non-MBR di Kabupaten Sleman diharapkan dapat mempertahankan kesesuaian harga agar memiliki trend pembelian perumahan yang naik. Selain itu. sistem pembayaran dan persyaratan dapat lebih dipermudah. semakin mudahnya sistem dan syarat pembelian maka akan lebih meningkatkan pembelian.
- b. Variabel lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman. Bagi pembangunan perumahan baru diharapkan memiliki aksesibilitas. visibilitas yang baik. serta jarak dengan fasilitas publik.
- c. Variabel fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman. Semakin bermanfaat dan berkualitas fasilitas didalam perumahan maka calon pembeli perumahan akan lebih cenderung memilih untuk membeli dibandingkan dengan perumahan yang tidak memiliki fasilitas didalamnya.
- d. Variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah Non-MBR di Kabupaten Sleman. Proses *finishing* serta desain yang bagus menjadi pertimbangan bagi calon pembeli atau penghuni perumahan. Sehingga. apabila semakin terlihat baik proses finishing serta desainnya maka dimungkinkan akan semakin meningkatnya permintaan perumahan. Selain itu perasaan aman juga menjadi pertimbangan. semakin aman perumahan akan semakin tinggi permintaan pembelian perumahan Non-MBR di Kabupaten Sleman.

DAFTAR PUSTAKA

Ali. Muhammad Taufik Rachman dan Khuzaini. (2017). PENGARUH HARGA. KUALITAS PRODUK. LOKASI. DAN FASILITAS TERHADAP

- KEPUTUSAN PEMBELIAN RUMAH. Ilmu Dan Riset Manajemen 6 (9): 1–20. [https://doi.org/0006-8993\(86\)90862-0](https://doi.org/0006-8993(86)90862-0) [pii].
- Angipora. M. (2012). DASAR-DASAR PEMASARAN. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- BPS. 2018. KABUPATEN SLEMAN DALAM ANGKA 2018. at: <http://sleman.kab.bps.go.id/statictable/2017/11/15/253/> . 30 Desember 2019.
- Firdaus. Awang. (2005). ANALISIS PENGARUH JARAK KE JALAN LINGKAR LUAR TERHADAP NILAI JUAL PROPERTI PERUMAHAN DI KECAMATAN DEPOK SLEMAN YOGYAKARTA. Jurnal Survey dan Penilaian. Vol. 001. Jakarta
- Ghozali. Imam. (2016). APLIKASI ANALISIS MULTIVARIETE DENGAN PROGRAM IMB SPSS 23. 8thed. Semarang: Badan penerbit Universitas Diponegoro.
- Gujarati. Damodar N.(2006). DASAR-DASAR EKONOMETRIKA Jilid 2. Jakarta: Erlangga.
- Gujarati. Damodar N.(2013). DASAR-DASAR EKONOMETRIKA Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Heru. (2005). PREFERENSI KONSUMEN DALAM MEMBELI RUMAH DI PERUMAHAN CANDI INDAH DAN PURI SEWON ASRI DIY . Skripsi Universitas Diponegoro
- Kamus Bahasa. (2008). KAMUS BAHASA INDONESIA. Pusat Bahasa Departemen Pendidikan. Vol. 91. Jakarta.
- Kotler. Philip dan Armstrong. Gary. (2014). PRINCIPLES OF MARKETIN. 12th Edition. Jilid 1 Terjemahan Bob Sabran. Jakarta : Erlangga.
- Lamb. C. W. (2011). PEMASARAN. Jakarta: Salemba Empat.
- Lupiyoadi. R. (2011). MANAJEMEN PEMASARAN JASA EDISI PERTAMA. Jakarta: Salemba Empat.
- Mahardini. Ismi. and Nenik Woyanti. (2012). ANALISIS PENGARUH HARGA. PENDAPATAN. DAN FASILITAS TERHADAP PERMINTAAN RUMAH SEDERHANA (STUDI KASUS PERUMAHAN PURI DINAR MAS SEMARANG). Diponegoro Journal Of Economic 1 (2009): 1–11.
- Marisa. Nisa. (2013). ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN TERHADAP KAWASAN PERUMAHAN MUSTIKA PLAMONGAN ELOK SEMARANG. Jurnal Sains Pemasaran Indonesia XII (3): 301–16.
- Memah. Deisita. Altje Tumbel. dan Paulina Van Rate. (2015). ANALISIS STRATEGI PROMOSI, HARGA, LOKASI DAN FASILITAS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN RUMAH DI CITRALAND MANADO. Jurnal EMBA 3 (1): 1263–73.
- Nasution. M. N. (2011). MANAJEMEN MUTU TERPADU. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 21/PRT/M/2016 tentang KEMUDAHAN DAN/ATAU BANTUAN PEROLEHAN RUMAH BAGI MASYARAKAT BERPENDHASILAN RENDAH
- Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 48/PRT/M/2015 tentang SKEMA SELISIH ANGSURAN KREDIT/ PEMBIAYAAN PEMILIKAN RUMAH BAGI MASYARAKAT BERPENDHASILAN RENDAH DENGAN MENGGUNAKAN

- PENDAPATAN BADAN LAYANAN UMUM PUSAT PENGELOLAAN DANA PEMBIAYAAN PERUMAHAN.
- Peraturan Menteri PUPR Nomor 552/KPTS/M/2016. 2016 tentang BATASAN PENGHASILAN KELOMPOK SASARAN KPR BERSUBSIDI. Batasan Harga Jual Rumah Sejahtera Tapak dan Satuan Rumah Sejahtera Susun serta Besaran Subsidi Uang Muka Perumahan.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2016 tentang PENYELENGGARAAN PERUMAHAN DAN KAWASAN PEMUKIMAN
- PT Bank Tabungan Negara (Persero). (2016). "ANNUAL REPORT 2016." In . <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>.
- Schiffman. J. dan K. Kanuk. (2007). CONSUMER BEHAVIOUR. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- SNVT Penyedia Perumahan DIY. (2017). BASIS DATA PERUMAHAN DAN KAWASAN PERUMAHAN. Yogyakarta: Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat.
- Soejoto. Ady. Harti. dan Lukman Hakim. (2016). EKONOMI MIKRO. Jakarta: Peunesa Media.
- Suharno. A. (2010). FRONT OFFICE MANAGEMENT. Yogyakarta: Andi. Offset.
- Sutianingsih. (2010). KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM MEMBELI PERUMAHAN. Riset Manajemen dan Akuntansi Vol 1 Nomor 2 (November): 93–107.
- Swastha. B. (2012). MANAJEMEN PEMASARAN MODERN EDISI KEDUA. Yogyakarta: Liberty.
- Synder. J.C. dan J.C. Anthony. (2011). PERENCANAAN KOTA EDISI KEDUA. Jakarta: Erlangga.
- Tjiptono. F. (2011). STRATEGI PEMASARAN. Yogyakarta: Andi Offset.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2011 Tentang PERUMAHAN DAN KAWASAN PERUMAHAN.
- Utami. Anissa Budi. Fortuna Hamid Zain. dan Marwata. (2015). PENGARUH HARGA . PENDAPATAN DAN LOKASI TERHADAP TAHAP II BEKASI BARAT. Jurnal Penelitain dan Pengembangan Humaniora 12 (2): 91–98.
- Zain. H. (2012). BAURAN PEMASARAN DAN LOYALITAS KONSUMEN. Bandung: Alfabeta.