BAB I.
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Tempat tinggal atau rumah menurut pandangan dari Awwalia (2023) merupakan aspek penting dalam kehidupan. Rumah berfungsi sebagai tempat berlindung bagi semua penghuninya dari berbagai ancaman eksternal, serta memberikan kenyamanan dan keamanan. Kebutuhan akan rumah disaat sekarang ini dianggap sebagai salah satu kebutuhan yang sifatnya mendesak, sifat tersebut didasari oleh pertumbuhan populasi atau adanya akibat dari urbanisasi yang setiap tahunnya selalu meningkat. Sehingga dari kondisi tersebut dapat dikatakan bahwa setiap lapisan masyarakat, baik yang berada di kota maupun di pedesaan, memerlukan sarana perumahan.

Sebahagian menilai rumah juga memiliki nilai emosional yang sangat tinggi, sebab menurut Heriski (2024) rumah dapat menjadi tempat keluarga berkumpul, sarana untuk menjalin hubungan sosial, bahkan oleh hampir semua orang melihat sebuah rumah dimana kenangan-kenangan indah banyak diciptakan. Oleh karena itu, rumah bukan hanya dilihat sebagai struktur fisik, tetapi juga sebagai ruang psikologis yang memberikan rasa aman, nyaman, dan tentram bagi penghuninya. Rumah menjadi tempat di mana individu merasa dihargai, dihormati, dan mampu menjalani kehidupan sehari-hari dengan lebih baik.

Bertambahnya pertumbuhan penduduk telah menjadi salah satu faktor meningkatnya kebutuhan perumahan. Sebagai salah satu kebutuhan dasar bagi setiap orang setelah makan dan pakaian. Sehingga setiap individu akan mengutamakan kebutuhan primer dari pada kebutuhan sekundernya. Fenomena umum yang terjadi saat ini, menurut Azizul (2024) bahwa masih banyak orang yang belum memiliki rumah, ataupun jika mereka telah memiliki akan tetapi tingkat kelayakannya tidak lagi dapat terpenuhi, misalnya keberadaan penghuni yang tidak seimbang dengan luas rumah, atau keberadaan lokasinya sulit untuk dijangkau, dan juga faktor lain seperti berada di lokasi rawan banjir,

Faktor lainnya yang juga menjadi bahan pertimbangan terkait dengn kepemilikan rumah di masyarakat dan kondisi ini masih cukup rentan keberadaannya adalah golongan masyarakat dengan kategori miskin, dimana menurut Bahruddin (2024) dan juga dipertegas oleh Akhsan (2025) bahwa fokus utama dari pemerintah saat ini adalah berupaya untuk melakukan pengentasan kemiskinan, tentu dari berbagai upaya tersebut diantaranya dengan memberikan kemudahan dalam persoalan kebutuhan sandang dan papan, salah satu bentuknya yakni dengan penyediaan perumahan yang dikhususkan pada Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR)

Permasalahan ini juga dikemukakan oleh Noviana (2025) bahwa problematika yang banyak ditemui dihampir semua tempat,

menunjukkan bahwa kebutuhan terhadap perumahan, menjadi sangat urgen, olehnya itu pemerintah melalui berbagai kebijakan mencoba menfasilitasi masyarakat khususnya pada golongan MBR (Masyarakatt Berpenghasilan Rendah) agar dapat memiliki perumahan melalui fasilitas Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi, dan hal tersebut diatur dengan tegas pada Keputusan Menteri PUPR Nomor 242/KPTS/M/2020 tentang Batasan Harga Jual Rumah Umum Tapak dalam Pelaksanaan Kredit/ Pembiayaan Perumahan, serta Besaran Subsidi Bantuan Uang Muka.

Penawaran yang diberikan oleh Pemerintah melalui Fasilitas KPR Bersubsidi tmenurut Indah (2023) adalah sebuah alternatif untuk memberikan dukungan kepada masyarakat terhadap kepemilikan sebuah rumah walaupun dalam bentuk angsuran, sebab hal ini sangat memiliki makna penting dalam kehidupan, karena mereka dapat dikatakan telah memiliki kepastian dan terlepas dari beberapa faktor baik yang bersifat internal keluarga ataupun dari unsur-unsur eksternal.Selain itu, memiliki rumah sendiri diangap pula dapat memberikan kesempatan untuk mengontrol dan melakukan perbaikan serta penataan rumah sesuai dengan keinginan pribadi

Terhadap perkembangan rumah bersubsidi dapat dikatakan telah merata dilakukan oleh beberapa pengembang diseluruh daerah, khususnya terlihat pada wilayah-wilayah yang memiliki ketersediaan lahan masih luas, dan hal ini tidak hanya nampak di wilayah kota-kota

besar, akan tetapi pada kota-kota kecil serta wilayah kabupaten dimana kondisi lahan masih banyak, maka pengembangan rumah bersubsidi akan nampak, termasuk dalam hal ini Kota Parepare yang digolongkan sebagai kota kecil, dimana untuk pengembangan rumah bersubsidi tumbuh sangat pesat karena masih banyaknya lahan yang dapat dimanfaatkan

Pencermatan terhadap pembangunan perumahan dengan fasilitas Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) khusus untuk Kota Parepare, untuk saat ini menjamur diberbagai tempat dengan pengembang yang berbeda pula, dan minat kepemilikan rumah oleh masyarakat juga cukup besar, hal ini dapat dilihat pada semua pengembang perumhanan dan salah satunya adalah PT. Sam Properti Indonesia, dimana sejak berdirinya tahun 2018 telah mampu memasarkan sebanyak 223 unit rumah diberbagai lokasi melalui fasilitas kredit dari Bank BNI Parepare, dan statusnya semua telah berpenghuni.

Keberhasilan dari perusahaan ini memasarkan perumahan dengan fasilitas Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Bank BNI dalam jumlah cukup banyak, tentu didasari oleh beberapa faktor, dan untuk faktor-faktor tersebut juga mungkin menjadi bagian dari pertimbangan masyarakat dalam pengambilan keputusan untuk memiliki rumah melalui jalur Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), Adapun hasil observasi awal yang dilakukan pada PT. Sam Properti Indonesia, khususnya terkait dengan alasan sehingga perumahan yang dibangun dapat terjual

secara cepat bahkan saat ini juga tengah melakukan pengembangan di lokasi lain, diperoleh gambaran bahwa faktor yang paling nampak dan juga hal paling utama ditanyakan oleh konsumen adalah harga atau nilai kredit yang harus dibayarkan, kemudian persoalan lokasi tempat dimana perumahan dibangun, untuk faktor lainnya dapat dikatakan tidak terlalu menjadi bagian dari keputusan mereka untuk memiliki rumah dalam bentuk KPR.

Kasuistik mengenai harga dan lokasi sebagai faktor yang menjadi dasar terhadap keputusan pembelian pada pada PT. Sam Properti Indonesia mungkin tidak jauh berbeda dengan apa yang telah dilakukan oleh pengembang lainnya, hanya saja permasalahan pada perusahaan ini menjadi menarik karena lokasi yang dimaksudkan tidak pada letak strategis dari perumahan, namun lebih kepada unsur ketenangan, dan kelancaran subsidi air PDAM, karena hal tersebut dianggap penting.

Dasar keputusan yang dilakukan oleh konsumen pada PT. Sam Properti Indonesia dapat dikatakan berbeda dengan alternatif lokasi sebagaimana dikemukakan oleh Anton (2024) bahwa alternatif lokasi yang sering menjadi salah satu pertimbangan konsumen yakni melihat letak geografis, dimana kondisinya dekat dengan pusat kota atau setidaknya dekat dengan berbagai fasilitas umum. Sedangkan Tri Mulya (2025) melihat konsep dari sebuah lokasi dianggap mewakili konsep lokasi secara umum dan juga konsep lokasi sesuai dengan

anternatif dari konsumen pada PT. Sam Property Indonesia, dimana pertimbangan lokasi dari seorang konsumen selain memperhatikan aspek geografis, beberapa diantara mereka menjatuhkan pilihannya pada persoalan psikologis, dimana idealnya sebuah perumahan karena aspek ketenangan dan juga kenyamanan.

Lokasi yang dikhususkan pada persepsi perumahan menurut Dhiraj (2025) adalah Lokasi perumahan adalah tempat di mana perumahan dibangun, yang meliputi kriteria keamanan, kesehatan, kenyamanan, keindahan, fleksibilitas, keterjangkauan jarak, dan lingkungan yang berjati diri. Lokasi perumahan harus sesuai dengan rencana tata ruang wilayah (RTRW) dan mempertimbangkan berbagai aspek untuk menciptakan lingkungan hunian yang layak

Sementara untuk faktor lain yang juga menjadi sasaran dalam pengambilan keputusan bagi konsumen untuk melakukan pembelian perumahan dalam bentuk Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), yakni harga atau nilai kredit, dimana harga jika dimaknai secara luas sesuai pandangan dari Rakhmat (2024) adalah sejumlah nilai uang yang dibayarkan oleh pembeli kepada penjual sebagai imbalan atas suatu barang atau jasa. Secara sederhana, harga adalah nilai suatu produk atau layanan yang dinyatakan dalam bentuk uang.

Harga apabila dari sisi kebijakan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) menurut Ravalleny (2024) dapat dimaknai sebagai selisih antara manfaat yang diberikannya dan biaya yang terkait dengan

penggunaannya, yang penting untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan pengguna. Konsep harga ini tentu lebih mengarah kepada persoalan faktor yang mendasari suatu keputusan pembelian, sebab didalamnya mempertimbangkan tentang nilai manfaat dari biaya yang dikeluarkan.

Makna dari Keputusan Pembelian sendiri jika dihubungkan dengan konsep konsumen sebagai pengguna oleh Anna (2024) mengartikan sebagai sebuah proses pengambilan keputusan oleh konsumen untuk membeli suatu produk atau jasa, yang didahului oleh berbagai pertimbangan dan tahapan. Proses ini dapat dikatakan sebagai tahap akhir dari perilaku konsumen dalam proses memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka.

Mencermati berbagai pandangan terkait dengan persoalan Lokasi dan Harga sebagai salah satu faktor dalam pengambilan keputusan, maka dalam kaitannya dengan persoalan moneter, dimana menurut Iwang (2024) bahwa keduanya sangat erat kaitannya dengan persoalan moneter, sebab harga sendiri merupakan satuan moneter, sedangkan lokasi jika dihubungkan dengan keputusan pembelian perumahan, tentu memiliki keterkaitan dengan tingkat kestabilan dari sebuah perusahaan.

Fitriani (2022) dalam kajian penelitiannya juga menguraikan bahwa persoalan moneter sebagai salah satu faktor yang mendukung pengambilan keputusan, tentu juga dipengaruhi oleh pertumbuhan

ekonomi lokal, artinya bahwa minat dari masyarakat memutuskan dalam menentukan pilihan untuk memperoleh tempat tinggal melalui Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) juga dipengaruhi oleh kondisi tingkat pertumbuhan ekonomi sebuah daerah.

Berdasar pada uraian dan penjelasan terkait dengan persoalan pengambilan keputusan konsumen dalam menentukan pilihan dalam hal Pengambilan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) yang dihubungkan dengan Lokasi dan Harga, sehingga dalam penelitian ini masalah yang akan dianalisis akan difokuskan pada “Pengaruh Lokasi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Pada PT. Sam Property Indonesia”

B. Rumusan Masalah

Mencermati fokus kajian yang dijadikan dasar dalam penelitian ini, maka permasalahan yang akan dianalisis yakni :

1. Apakah Lokasi berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia ?
2. Apakah Harga berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia ?
3. Apakah Lokasi dan Harga jika secara bersama-sama dapat berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian

dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasar pada rumusan masalah yang dikaji pada penelitian ini, maka tujuan yang hendak dicapai adalah :

1. Untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia
2. Untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia
3. Untuk mengetahui pengaruh Lokasi dan Harga jika secara bersama-sama terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini antara lain :

1. Manfaat Teoritis
   a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sebuah dukungan konseptual sekaligus sebagai sarana untuk memberikan gambaran tentang pengaruh pengaruh Lokasi dan Harga jika terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR).

b. Penelitian ini juga diharapkan menjadi salah satu sumber rujukan terhadap penelitian-penelitian yang mengkaji tentang pengaruh Lokasi dan Harga jika terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR).

2. Manfaat Praktis

a. Secara praktis diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan informasi khususnya berkaitan dengan pengaruh Lokasi dan Harga jika terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR).

b. Informasi yang disajikan dalam penelitian ini diharapkan pula dapat menjadi sumber rujukan kepada pihak Pengembang Property terhadap dampak dari pengaruh Lokasi dan Harga jika terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR).

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

a. Pengertian Kredit

Kredit menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah : Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga .

Sementara Kredit menurut Andiena (2024) adalah bentuk penundaan pembayaran dari prestasi yang diberikan sekarang, baik dalam bentuk barang, uang, maupun jasa keuntungan atau bunga yang diperoleh dari pemberi kredit yang dianggap layak diperoleh kreditur dan debitur untuk memelihara kelangsungan usaha dan memperluas usahanya

Kredit dalam persepsi yang dikemukakan oleh Rika (2024) adalah penyerahan barang, jasa, atau uang dari satu pihak (kreditor/pemberi pinjaman) atas dasar kepercayaan kepada pihak lain (nasabah atau pengutang/borrower) dengan janji membayar pada penerima kredit kepada pemberi kredit

pada tanggal yang telah disepakati kedua belah pihak. Sehingga dari pernyataan tersebut maka Kredit dapat diartikan sebagai pinjaman uang atau sumber daya lainnya yang diberikan oleh satu pihak kepihak lainnya dengan syarat memenuhi jumlah pinjaman yang harus dikembalika dalam jangka waktu tertentu dengan biaya tambahan atau suku bunga.

b. Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

Peraturan Bank Indonesia Nomor 23/2/PBI/2021 tentang Perubahan Ketiga atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 20/8/PBI/2018 tentang Rasio *Loan To Value* untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* untuk Pembiayaan Properti, dan Uang Muka untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor diatur bahwa Kredit Pemilikan Rumah atau biasa disebut dengan KPR Bank adalah program atau fasilitas pinjam dari bank untuk membeli rumah secara kredit. KPR dianggap sebagai salah satu solusi untuk pembelian rumah dengan cara mencicil, dan program ini membantu masyarakat untuk memiliki rumah idaman sendiri bilamana tidak tersedia uang tunai.

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) menurut Lu'luil (2024) adalah suatu fasilitas kredit yang diberikan oleh perbankan kepada para nasabah perorangan yang akan membeli atau

memperbaiki rumah. bank. Notaris. Pinjaman KPR Insani meliputi pembelian rumah baru, pembelian rumah lama, dan renovasi rumah

Bayu (2025) menguraikan bahwa KPR merupakan singkatan dari Kredit Pemilikan Rumah, adalah sebuah fasilitas kredit yang memungkinkan masyarakat membeli rumah dengan cara mencicil. Ketimbang harus menyiapkan dana tunai yang besar di awal, Dimana masyarakat sebagai konsumen hanya perlu menyediakan uang muka atau *down payment* (DP), kemudian sisanya dicicil dalam jangka waktu tertentu. KPR ini sangat membantu bagi Anda yang ingin memiliki rumah tapi belum memiliki dana tunai yang mencukupi.

c. Jenis-Jenis Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

Peraturan Bank Indonesia Nomor 23/2/PBI/2021 tentang Perubahan Ketiga atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 20/8/PBI/2018, dinyatakan bahwa Kredit Pemilikan Rumah (KPR) memiliki beberapa variasi, tergantung pada tujuan dan jenis properti yang ingin dimiliki. Adapun beberapa jenis KPR yang banyak tersedia saat ini antara lain:

1) KPR untuk Membeli Rumah

Jenis KPR yang paling umum adalah KPR untuk membeli rumah. Dalam hal ini, Anda bisa mengajukan pinjaman ke bank untuk membeli rumah baru atau rumah bekas. Rumah

yang Anda beli akan dijadikan jaminan atas pinjaman tersebut.

2) KPR untuk Renovasi Rumah

KPR juga dapat digunakan untuk merenovasi rumah. Fasilitas ini tersedia di bank-bank swasta maupun BUMN, di mana Anda bisa mengajukan KPR untuk memperbaiki atau memperluas rumah yang sudah ada.

3) KPR untuk Membeli Tanah

Jika ingin membeli tanah untuk kemudian membangun rumah di atasnya, maka nasabah bisa mengajukan KPR untuk membeli tanah. Ini mirip dengan KPR untuk rumah, hanya saja yang dijadikan jaminan adalah tanah

4) KPR untuk Membeli Apartemen

Selain rumah dan tanah, KPR juga dapat digunakan untuk membeli apartemen. Tingginya permintaan terhadap hunian vertikal seperti apartemen membuat harga unit apartemen terus naik. Namun, dengan KPR, Anda bisa memiliki apartemen dengan cicilan yang terjangkau.

5) KPR Take Over

Jika Anda sudah memiliki KPR di bank lain tetapi ingin mendapatkan suku bunga yang lebih rendah atau kondisi yang lebih menguntungkan, Anda bisa mengajukan KPR

Take Over. Ini adalah proses pemindahan KPR dari satu bank ke bank lain

d. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan KPR

Diketahui bahwa Suku bunga yang ditawarkan oleh KPR meskipun rendah, maka terdapat beberapa bentuk pertimbangan yang dapat dijadikan dasar dalam melakukan transaksi dengan menggunakan model KPR, sehingga menurut padangan dari Andiena (2024) bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi atau menjadi bahan perimbangan dalam mengambil KPR antara lain :

1) Suku Bunga KPR

Meski suku bunga KPR rendah, akan tetapi hal yang perlu diperhatikan bahwa suku bunga ini akan menjadi salah satu faktor utama dalam pembayaran cicilan per bulan pada KPR. Sehingga berdasar pada Itulah mengapa setiap konsumen sebelum melakukan transakis wajib untuk dapat menghitung bunga sejak awal penawaran KPR bila tidak ingin terbebani ketika menerima tagihan.

Adapun suku bunga pada KPR umumnya terdiri dari dua jenis. Pertama, suku bunga *fixed* atau tetap. Jenis suku bunga satu ini memiliki nominal cicilan lebih rendah. Namun, masa berlakunya terbatas untuk 2 sampai dengan 3 tahun pertama.

Sementara itu, jenis kedua adalah suku bunga floating atau mengambang. Untuk jenis ini, aturan yang berlaku berbasis pada aturan Bank Indonesia (BI).

2) Ketersediaan Layanan dan Program KPR

Faktor memilih KPR berikutnya yang perlu menjadi dasar pertimbangan yaitu ketersediaan dan kemudahan dari layanan yang disediakna. Lebih jelasnya bahwa hal yang perlu dperhatikan adalah bagaimana kualitas layanan diukur dengan ketersedian call center KPR, mekanisme pembayaran, hingga informasi tentang perubahan angsuran. Kemudian hal lain yang perlu diketahui yakni apa saja program yang tersedia. Apakah terdapat promo yang bisa digunakan hingga penalti yang akan dikenakan bila terjadi pelanggaran.

3) Uang Muka KPR

Saat ini sudah ada kewenangan dari Bank Indonesia mengenai nominal uang muka atau Down Payment (DP). Yang dapat dimaksimalkan jika ingin jumlah cicilan per bulan lebih kecil. Ini tentu meringankan proses pelunasan KPR di masa mendatang.

4) Kredibilitas Developer

Jumlah bank serta developer yang menawarkan KPR kini semakin menjamur. Ini tentu menambah kebingungan bagi

Konsumen. Khususnya ketika belum memiliki wawasan yang cukup tentang kriteria bank terbaik untuk KPR. Maka dari itu perlu dipastikan rekam jejak developer KPR untuk mengetahui kredibilitasnya.

5) Spesifikasi Rumah

Spesifikasi rumahmenjadi faktor memilih KPR selanjutnya yang harus diperhatikan. Sehingga perlu dilihat berbagai aspek seperti letak lokasi, kondisi lingkungan sekitar, keadaan rumah, hingga jaraknya ke lokasi kerja. atau sering diistilahkan dengan tingkat aksesibilitas

6) Tingkat NPL dari Lembaga Pembiayaan

NPL atau Non Performing Loan merupakan rasio dari tingkat kredit bermasalah. Apabila tingkat NPL lembaga pembiayaan semakin tinggi, maka artinya kesehatan finansialnya kurang memadai.

7) Jangka Waktu Cicilan KPR

Opsi tenor atau jangka waktu cicilan KPR pun termasuk faktor memilih KPR yang perlu menjadi sebuah baha pertimbangan Pasalnya, nominal cicilan yang wajib dibayar turut dipengaruhi oleh jangka waktunya.

8) Masa Pengajuan dan Penyerahan Kunci

Bank memiliki kebijakan berbeda mengenai masa untuk pengajuan KPR. Umumnya, durasi pengajuan berkisar

mulai dari 2 minggu sampai 1 bulan. Konidisi ini juga dapat menjadi bahan pertimbangan f untuk menyesuaikan dengan urgensi kepemilian rumah. Kondisi ini juga mempegaruhi jangka waktu penyerahan kunci kepada konsuman.

9) Nominal Plafon Kredit

Demi memudahkan pengajuan KPR dikabulkan oleh bank, maka hal lain yang perlu diketahui adalah nominal plafon kredit. Faktor ini merupakan limit atau batas maksimal

2. Keputusan Pembelian

a. Pengertian Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian menurut pandangan dari Estu (2024) adalah tindakan dari konsumen untuk mau membeli atau tidak terhadap produk. Berbagai macam faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk, biasanya konsumen selalu mempertimbangkan kualitas, harga dan produk yang sudah dikenal

Proses pengambilan keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh perilaku konsumen. Proses tersebut sebenarnya merupakan proses pemecahan masalah dalam rangka memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumen. Olehnya itu menurut pandangan dari Harahap (2024) bahwa keputusan pembelian adalah proses pemilihan dari dua atau

lebih alternatif pilihan keputusan pembelian, artinya bahwa seseorang dapat membuat keputusan, haruslah tersedia beberapa alternatif pilihan. Keputusan untuk membeli dapat mengarah kepada bagaimana proses dalam pengambilan keputusan tersebut itu dilakukan.

Sedangkan menurut pandangan dari Nurmawat (2025) bahwa pengambilan keputusan konsumen adalah proses pengintegrasian yang mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih, dan memilih salah satu diantaranya. Hasil dari proses pengintegrasian ini adalah suatu pilihan yang disajikan secara kognitif sebagai keinginan berperilaku.

b. Proses Pengambilan Keputusan Membeli

Harahap (2024) mengemukakan bahwa proses unutk pembelian dimulai jauh sebelum pembelian sesungguhnya dan berlanjut dalam waktu yang lama setelah pembelian. Konsumen melewati beberapa tahap untuk semua pembelian yang dilakukannya, tetapi dalam pembelian yang lebih rutin konsumen sering menghilangkan atau membalik urutan beberapa tahap ini.

Terhadap tahapan yang sering menjadi bagian dari proses pengambilan keputusan pleh seorang konsumen secara

umum dapat dibedakan dalam beberap tahap dimana menurut Heri Prabowo (2024) dibagi menjadi :

1) Pengenalan Kebutuhan

   Proses pembelian dimulai dengan pengenalan kebutuhan. Pembeli menyadari suatu masalah atau kebutuhan. Kebutuhan dapat dipicu oleh rangsangan internal atau eksternal ketika salah satu kebutuhan normal seseorang timbul pada tingkat yang lebih tinggi sehingga menjadi dorongan

2) Pencarian Informasi

   Konsumen yang tertarik mungkin akan mencari lebih banyak informasi atau mungkin tidak. Jika dorongan konsumen itu kuat dan produk yang memuaskan kemungkinan akan membelinya, kemudian jika tidak, konsumen biasanya menyimpan kebutuhan itu dalam ingatan dan melakukan pencarian informasi yang memiliki hubungan dengan kebutuhannya. Konsumen dapat memperoleh informasi dari beberapa sumber meliputi sumber pribadi, sumber komersial, sumber publik dan sumber pengalaman

3) Evaluasi Alternatif

   Evaluasi Alternatif adalah bentuk bagaimana konsumen memproses informasi untuk sampai pada pilihan merek.

Konsumen sampai pada sikap terhadap merek yang berbeda melalui beberapa prosedur evaluasi. Bagaimana cara konsumen mengevaluasi alternatif bergantung pada konsumen pribadi dan situasi pembelian tertentu. Konsumen yang sama hanya sedikit melakukan evaluasi atau bahkan tidak mengevaluasi, sebagai gantinya mereka membeli berdasarkan dororngan dan bergantung pada intuisi. Kadang- kadang konsumen membuat keputusan pembelian sendiri, kadang mereka meminta nasihat pembelian kepada teman, pemandu konsumen atau wiraniaga

4) Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian konsumen adalah membeli merek yang paling disukai, tetapi terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi niat dan keputusan pembelian konsumen. diantaranya faktor sikap orang lain dan faktor situasional yang tidak diharapkan.

5) Perilaku Pasca Pembelian

Setelah membeli produk, konsumen akan merasa puas atau tidak puas dan terlibat dalam perilaku pasca pembelian. Hal yang menentukan kepuasan atau ketidakpuasan pembeli terhadap suatu pembelian terletak pada hubungan ekspektasi dan kinerja anggapan produk.

Jika produk tidak memenuhi ekspektasi, maka konsumen akan kecewa sebaliknya jika memenuhi ekspektasi maka konsumen puas dan jika produk melebihi kespektasi, konsumen sangat puas.

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Membeli Konsumen

Keputusan membeli konsumen sangat dipengaruhi oleh empat faktor diantaranya faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis. Penjelasan dari faktor-faktor tersebut menurut Husna (2025) dijelaskan sebagai berikut :

1) Faktor Budaya

Penyebab keinginan dan perilaku seseorang yang paling dasar. Tumbuh di dalam suatu masyarakat seorang anak mempelajari nilai-niali dasar, persepsi, keinginan dan perilaku dari keluarga dan institusi penting lainnya. Setiap kelompok dan masyarakat mempunyai budaya dan pengaruh budaya, pada perilaku pembelian bisa sangat bervariasi dari satu negara ke negara lain. Kegagalan menyesuaikan diri dengan perbedaan ini dapat menghasilkan pemasaran yang tidak efektif atau kesalahan yang memalukan.

2) Faktor Sosial

Perilaku seseorang dipengaruhi oleh banyak kelompok kecil. Kelompok yang mempunyai pengaruh langsung dan

tempat dimana seseorang menjadi anggotanya disebut kelompok keanggotaan. Sebaliknya kelompok referensi bertindak sebagai titik perbandingan atau titik referensi langsung atau tidak langsung dalam membentuk sikap atau perilaku seseorang. Tetapi orang sering kali dipengaruhi oleh kelompok referensi dimana mereka tidak menjadi anggotanya

3) Faktor Pribadi

Situasi ekonomi seseorang akan mempengaruhi pilihan produk. Jika indikator ekonimi menunjukkan resesi, pemasar dapat mengambil langkah-langkah untuk merancang ulang, mereposisi dan menetapkan harga kembali untuk produk mereka secara seksama.

Gaya Hidup Adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan oleh kegiatan, minat dan pendapat seseorang. Gaya hidup menggambarkan seseorang secara keseluruhan yang berinteraksi dengan lingkungan Gaya hidup juga mencerminkan sesuatu di balik kelas sosial seseorang

4) Faktor Psikologis

Setiap orang memiliki banyak kebutuhan salah satunya kebutuhan biologis. Kebutuhan lainnya adalah kebutuhan psikologis yang timbul dari kebutuhan akan pengakuan,

penghargaan atau rasa memiliki. Kebutuhan menjadi motif ketika kebutuhan itu mencapai tingkat intensitas yang kuat. Motif (dorongan) adalah kebutuhan dengan tekanan kuat yang mengarahkan seseorang mencari kepuasan. Teori Freud (dalam kotler & armstrong, 2008) menyatakan bahwa keputusan pembelian seseorang dipengaruhi motif bawah sadar yang bahkan tidak dipahami oleh pembeli.

d. Indikator Keputusan Pembelian

Indikator yang dapat digunakan dalam mengukur dari keputusan pembelian seorang konsumen menurut pandangan dari Nurmawati (2025) adalah :

1) Kemantapan pada Produk : Konsumen merasa yakin dan puas dengan produk tersebut sehingga memutuskan untuk membelinya.
2) Rekomendasi: Konsumen merekomendasikan produk tersebut kepada orang lain karena merasa puas dengan kualitasnya
3) Pilihan Produk: Konsumen memilih produk tertentu dari berbagai alternatif yang tersedia
4) Pilihan Merek: Konsumen memilih merek tertentu yang dianggap terbaik di antara merek lain.
5) Pilihan Penjual: Konsumen memilih penjual tertentu yang dianggap terpercaya dan memberikan pelayanan terbaik.

3. **Lokasi Perumahan**

a. Pengertian Lokasi Perumahan

Salah satu kunci menuju sukses dalam pengelolaan pada industri perumahan adalah lokasi, dimana menurut pandangan dari Arief (2023) lokasi dimulai dengan memilih komunitas. Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik, dan sebagainya. Sehingga berdasar pada konsep tersebut maka Amir Salipu, dkk (2023) menyatakan bahwa lokasi dapat dimaknai sebagai pendorong biaya dan pendapatan, olehnya itu lokasi seringkali memiliki kekuasanaan untuk membuat strategi bisnis perusahaan sebab lokasi yang strategis bertujuan untuk memaksimalkan dari perusahaan.

Mustofa (2023) menguraikan bahwa Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan produk yang memiliki nilai ekonomi. Sehingga lokasi sangat berhubungan dengan keputusan yang dibuat oleh perusahaan, sebagai tempat mengendalikan aktivitas perusahaan, lokasi berfungsi sebagai tempat pertemuan antara berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan

Pemilihan Lokasi adalah salah satu masalah tingkat strategis dalam sistem logistik dari segi waktu dan biaya,

metode pemilihan lokasi sudah menjadi sebuah topik tersendriri karena tipe masalah lokasi adalah kompleks dan melibatkan banyak kepentingan. Lokasi adalah tempat fasilitas beroprasi. Gudang , pabrik, toko dan lainnya adalah fasilitas yang membutuhkan lokasi, setiap tipe fasilitas mempunyai karakteristik tersendiri lokasinya, dari gambaran tersebut maka menurut Widana (2025) lokasi merupakan suatu keputusan perusahaan untuk menetapkan suatu usaha tersebut berdiri dengan sesuai harapan produk dan jasa dengan mudah di konsumsi pelanggan yang bertujuan untuk memberikan keuntungan maksimal.

Joko Prayogi (2024) menjelaskan bahwa lokasi termasuk salah satu hal yang perlu dipertimbangkan saat membeli rumah. Pengembang biasanya akan menentukan lokasi strategis dekat dengan sarana agar rumah yang mereka jual laku dipasaran. Menurut teori lokasi, semakin dekat dengan CBD (Central Business Distrik) maka akan semakin mahal harga tanah dan pemasarannya. Sedangkan bila dilihat dari sudut pandang konsumen, konsumen akan membeli rumah untuk mendapatkan lokasi yang terjangkau agar mendapatkan kemudahan dan kenyamanan dalam hidupnya Dalam penelitian, lokasi berkaitan dengan kesesuaian tempat tinggal dengan keinginan konsumen

b. Kelengkapan Prasarana

Prasarana menurut SNI 03-1733-2004 Tentang Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan di Perkotaan, merupakan kelengkapan fisik dasar dari komplek perumahan dan bangunan yang menunjang fungsi kawasan perumahan sebagai kawasan hunian. Agar lingkungan perumahan berkembang menjadi lebih baik dibutuhkan keseimbangan antara tingkat pelayanan prasarana dengan tingkat kebutuhan dari masyarakat dan pemanfaatan

Sehingga kategori prasarana menurut SNI 03-1733-2004 prasarana dalam lingkungan perumahan adalah sebagai berikut.

1) Jalan, merupakan infrastruktur lingkungan berupa jalan jalan setapak dan jalan kendaraan memiliki standar lebar badan jalan minimal 1,5 meter dan 3,5 meter.
2) Air Limbah, infrastruktur untuk pembuangan limbah permukiman yaitu tangki septik dan resapan
3) Air Hujan, setiap lingkungan perumahan harus dilengkapi dengan sistem drainase air hujan, sehingga lingkungan perumahan bebas dari genangan air.
4) Air Bersih, rumah dan lingkungan perumahan harus mendapatkan air bersih dan sistem saluran air ledeng harus tersedia

5) Penyediaan listrik untuk perumahan, satu unit rumah minimal dialokasikan 450 VA dan untuk penerangan jalan umum (PJU)

Sementara prasarana menurut Undang-Undang pasal 47 Nomor 1 tahun 2011 tentang perumahan dan kawasan permukiman terdiiri dari.

1) Pembangunan prasarana dilakukan oleh pemerintah pusat, pemerintah daerah, dan/atau setiap orang.
2) Pembangunan prasarana wajib dilakukan sesuai rencana, rancangan, dan perizinan.
3) Pembangunan prasarana harus memenuhi syarat yaitu kapasitas pelayanan dengan jumlah rumah sesuai, terdapat keterpaduan dengan lingkungan hunian, serta terdapat standar teknis pembangunan prasarana.

c. Kelengkapan Sarana

Sarana menurut SNI 03-1733-2004 tentang Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan di Perkotaan (2004), adalah semua fasilitas penunjang yang mendukung kegiatan penghuni dalam aspek sosial, budaya dan ekonomi. Olehnya itu pengembang kawasan perumahan harus membangun sarana yang memenuhi persyaratan untuk meningkatkan kualitas penghuni dan disesuaikan dengan Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat Momor 32 Tahun 2006.

Macam sarana sesuai dengan SNI 03-1733-2004 terdiri dari : Sarana pendidikan; Sarana Kesehatan; Sarana Peribadatan; Sarana perbelanjaan; Sarana kebudayaan dan rekreasi; Sarana olahraga dan daerah terbuka; dan Sarana pelayanan umum.

Sementara maksud dari keberadaan sarana tersebut sesuai dengan Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat Momor 32 Tahun 2006 betujuan untuk meningkatkan mutu kehidupan dan penghidupan, harkat, derajat, dan martabat masyarakat penghuni permukiman yang sehat dan teratur. Selain itu tujuan didirikan sarana juga untuk mewujudkan kawasan kota yang ditata secara lebih baik sesuai dengan fungsinya sebagaimana ditetapkan dalam rencana tata ruang kota yang bersangkutan.

d. Tingkat Keamanan

Tingkat Keamanan Amir Salipu (2034), menguraikan bahwa perencanaan perumahan di Indonesia biasanya tidak secara eksplisit menambahkan aspek keamanan pada risiko pencurian sebagai salah satu kriteria perencanaan. Tidak amannya suatu hunian rumah akan membuat penghuni memodifikasi lokasi huniannya dengan berbagai cara seperti dengan penambahan kamera pengintai atau Closed Circuit Television (CCTV).

Faktor keamanan sering dijadikan salah satu parameter kepuasan penghuni. Hal ini juga ditegaskan dalam SNI 03-1733-2004 yang menyebutkan bahwa terdapat elemen yang memberikan keamanan seperti jumlah akses kendaraan yang semakin banyak dan blok yang semakin panjang akan dianggap semakin tidak aman dan menghasilkan tingkat keamanan yang lebih rendah.

e. Aksesibilitas

Pemilihan lokasi perumahan oleh seseorang menurut Noviana (2025) tidak terlepas dari pertimbangan faktor aksesibilitas yaitu kemudahan transportasi dan kedekatan jarak. Kemudahan transportasi seperti ketersediaan angkutan umum akan mempermudah mencapai lokasi tempat tinggal, semakin baik pelayanan transportasi akan mempengaruhi pertumbuhan suatu lingkungan permukiman

Penilaian dari aksesibilitas bisa berupa jarak dari Central Business Distrik (CBD), kemudahan mendapat pelayanan dari transportasi umum yang menuju lokasi kebutuhan masyarakat atau bisa juga dilihat dari lebar jalan yaitu semakin sempit lebar jalan suatu lahan, sesuai standar pada SNI 03-1733-2004, dimana dalam standar ini ditegaskan bahwa dapat dinilai dari ketersediaan angkutan umum, kondisi

jalan dan jarak ke pusat keramaian

f. Indikator Lokasi Perumahan

Indikator terhadap sebuah lokasi perumahan yang baik sesuai dengan pernyatan yang diruangkan dalam SNI 03-1733-2004 terdiri dari :

1) Aksesibilitas: Kemudahan mencapai tempat kerja, pusat perbelanjaan, fasilitas pendidikan, dan kesehatan; sksesibilitas terhadap transportasi umum, seperti jalan raya, stasiun kereta api, atau halte bus.; Ketersediaan tempat parkir yang memadai dan aman;
2) Fasilitas Umum: Ketersediaan air bersih, listrik, dan jaringan telekomunikasi. Fasilitas pendidikan, seperti sekolah dan perguruan tinggi; Fasilitas kesehatan, seperti rumah sakit dan puskesmas; Fasilitas hiburan dan rekreasi
3) Keamanan: Tingkat kejahatan yang rendah. dan Keamanan lingkungan yang terjaga, seperti adanya sistem keamanan lingkungan (siskamling).
4) Lingkungan: Bebas banjir dan rawan bencana lainnya. ; Ketersediaan ruang terbuka hijau dan area hijau; Kualitas udara dan air yang baik.
5) Infrastruktur: Kondisi jalan yang baik dan memadai. Jaringan drainase yang baik untuk mencegah banjir. Sistem pengelolaan sampah yang baik

4. **Harga Perumahan**

a. Pengertian Harga

Harga menurut D. Karya (2024) merupakan nilai atau uang yang diberikan sebagai imbalan atas penawaran tertentu dengan fungsi untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan seseorang. Secara sederhana harga merupakan ukuran nilai yang ditukarkan pelanggan membeli suatu penawaran, jadi harga merupakan sejumlah uang yang di bebankan kepada suatu produk (barang atau jasa) atau jumlajh nilai yang harus dibayar konsumen demi memperoleh manfaat dari produk Harga menurut pandangan dari Erwin (2024) merupakan sejumlah uang yang dibebankan kepada suatu produk atau layanan jasa, artinya bahwa harga merupakan jumlah nilai yang harus dibayar oleh seorang konsumen demi memiliki atau mendapatkan keuntungan dari sebuah produk atau jasa.

Sehingga dari penjelasan tersebut Noor Hamidah (2023) menjelaskan bahwa harga perumahan adalah nilai uang yang harus dibayarkan untuk membeli atau memiliki sebuah unit rumah. Harga ini mencerminkan nilai ekonomi dari properti tersebut, yang dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti lokasi, luas bangunan, fasilitas, kondisi properti, dan juga kondisi pasar properti secara umum, serta pengaruh lainnya yakni kinerja kredit sebagai implementasi harga pada perumahan.

b. Faktor Penentu Harga Perumahan

Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi harga perumahan menurut Noor Hamidah (2023) antara lain:

1) Lokasi:

   Lokasi yang strategis, dekat dengan pusat bisnis, fasilitas umum, dan transportasi cenderung memiliki harga yang lebih tinggi.

2) Luas Bangunan dan Tanah:

   Semakin luas bangunan dan tanah, umumnya harga akan semakin tinggi. Olehnya itu harga perumahan sangat tergantung pada Type yang dipilih

3) Fasilitas:

   Keberadaan fasilitas seperti kolam renang, taman bermain, keamanan 24 jam, dan lain-lain juga dapat meningkatkan harga.

4) Kondisi Properti:

   Properti yang baru dibangun atau dalam kondisi baik biasanya dihargai lebih tinggi daripada properti yang perlu renovasi.

5) Kondisi Pasar:

   Kondisi pasar properti yang sedang naik atau mengalami peningkatan permintaan akan menyebabkan harga properti juga meningkat.

c. Tujuan Penetapan Harga

Pada dasarnya penentuan harga tidak sembarangan, akan tetapi harus sesuai dengan anjuran ataupun metode yang telah ada. Olehnya itu menurut Erlinda (2025) terdapat empat metode dalam penetapan harga, antara lain :

1) Berbasis biaya Pada umumnya berbasis biaya ini merupakan aspek penting karena mampu mempengaruhi penawaran maupun biaya.
2) Berbasis permimtaan Pada berbasis permintaan adalah metode yang menekankan pada berbagai jenis faktor yang mempengaruhi selera anda, maka hal tersebut akan mempengaruhi akan kemampuan dan kemauan pelanggan untuk bertransaksi.
3) Berbasis laba Berbasis laba merupakan keseimbangan biaya antara pendapatan. Maka dalam berbasis laba ini memiliki tiga pendekatan yaitu target profit pricing (penetapan harga berdasarkan target keuntungan yang didapat), target return on sales pricing (penetapan harga berdasarkan penjualan) dan target return on investment pricing.
4) Berbasis persaingan Pada berbasis persaingan ini penetapan harga ditetapkan dengan mengikuti cara pesaing melakukan penetapan harga. Dalam hal tersebut memiliki tiga metode pendekatan yaitu : sistem penjualan

dibawah harga atau dikenal dengan diskon, memberi harga yang jauh tinggi tapi kualitas produk jauh lebih baik dan menyamakan harga yang tujuannya agar para pesaing tidak terlalu besar.

d. Indikator Harga

Indikator harga yang dijadikan dasar pada konteks kepemilikan perumahan, maka oleh Noor Hamidah (2023), bahwa indikator pembentuk harga pada industri perumahan terdiri dari :

1) Keterjangkauan harga, Konsumen bisa menjangkau harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Produk biasanya ada beberapa jenis dalam satu tipe harganya juga berbeda dari yang termurah hingga yang termahal
2) Kesesuaian harga dengan kualitas produk Harga sering dijadikan sebagai indikator kualitas bagi konsumen, orang sering memilih harga yang lebih tinggi diantara dua barang karena mereka melihat adanya perbedaan kualitas..
3) Daya Saing harga Konsumen sering membandingkan harga suatu produk dengan produk lainnya. Dalam hal ini mahal murahnya suatu produk sangat dipertimbangkan oleh konsumen pada saat akan membeli produk tersebut.
4) Kesesuaian harga dengan manfaat, dimana konsumen memutuskan membeli suatu produk jika manfaat yang

dirasakan lebih besar atau sama dengan yang telah dikeluarkan untuk mendapatkannya. Jika konsumen merasakan manfaat produk lebih kecil dari uang yang dikeluarkan maka konsumen akan beranggapan bahwa produk tersebut mahal dan konsumen akan berpikir dua kali untuk melakukan pembelian ulang.

5) Persepsi Harga:

Persepsi konsumen terhadap harga, termasuk keterjangkauan, kesesuaian dengan kualitas, dan daya saing, juga mempengaruhi keputusan pembelian

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian Terdahulu yang dapat dijadikan dasar dalam pengelolaan penelitian ini antara lain :

Tabel 2.1
Peneitian Terdahulu

1	*Penulis*	**Achmad Budi Prasetyo, M. Pudjihardjo**
	Tahun Penelitian	2024
	Judul Penelitian	***Menganalisis Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Kredit Pemilikan Rumah***
	Variabel Penelitian	*Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Kredit Pemilikan Rumah*
	Temuan Penelitian	Harga Rumah berpengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan KPR. Yang dimana hal tersebut sesuai dengan fakta lapangan, dimana tingginya harga rumah menggambarkan segala jenis fasilitas yang akan didapatkan dan memiliki peningkatan nilai yang lebih besar sebagai bentuk investasi responden di masa depan. Pendapatan Nasabah, Harga Rumah, Suku Bunga, Uang Muka, dan Jangka Waktu Pinjaman secara bersama-sama atau secara simultan berpengaruh positif dan sigifikan terhadap permintaan KPR

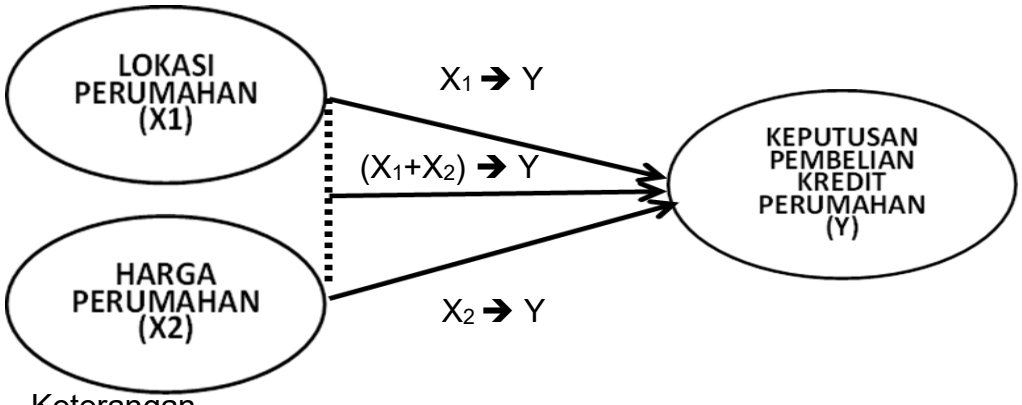
2	*Penulis*	**Riska Maulidya Alfasyah**
	Tahun Penelitian	2024
	Judul Penelitian	***Pengaruh Harga Rumah, Luas Bangunan, Kematangan Ekonomi, Pertumbuhan Ekonomi dan Inflasi Terhadap Permintaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi Program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) (Studi Kasus FLPP Tahun 2022 di Jawa Barat)***
	Variabel Penelitian	*Harga Rumah, Luas Bangunan, Kematangan Ekonomi, Pertumbuhan Ekonomi dan Inflasi Permintaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi*
	Temuan Penelitian	*Harga Rumah Tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan KPR,* *Harga Rumah dalam Regresi Spasial Error Model (SEM): Tidak berpengaruh signifikan dalam model, namun terdapat indikasi pengaruh spasial yang ditunjukkan oleh indeks Moran's I.* Luas Bangunan Tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan KPR FLPP. Regresi Spasial Error Model (SEM): Tidak berpengaruh signifikan dalam model, namun terdapat indikasi pengaruh spasial yang ditunjukkan oleh indeks Moran's I.
3	*Penulis*	**Emi Salmah, Iwan Harsono, Baiq Ismiwati, Baiq Saripa Wijimulawiani, Tuti Handayani.**
	Tahun Penelitian	2024
	Judul Penelitian	***Determinan Permintaan Perumahan Di Kota Mataram***
	Variabel Penelitian	Determinan, Permintaan Perumahan
	Temuan Penelitian	Berdasarkan hasil estimasi ditemukan bahwa terdapat dua variabel yang berpengaruh yaitu Jumlah penduduk berpengaruh negative dan signifikan terhadap permintaan rumah. Artiya semakin tinggi jumlah penduduk, maka semakin tinggi pula permintaan perumahannya. DRB per kapita memiliki hubungan positif terhadap variabel permintaan rumah. Jika PDRB per kapita naik secara relatif, jumlah permintaan rumah juga akan mengalami peningkatan Tingkat Inflasi memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap permintaan rumah, yang diwakili oleh realisasi pembangunan Rumah Layak Huni (RLH)
4	*Penulis*	**Joko Prayogi, Indra Surya Nova Yessyca Naipospos**
	Tahun Penelitian	2024

	Judul Penelitian	***Pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Pembelian Rumah di Residence Johor City***
	Variabel Penelitian	Lokasi Keputusan Pembelian
	Temuan Penelitian	Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara lokasi terhadap keputusan pembelian rumah. Lokasi yang strategis dengan akses yang mudah membuat konsumen tertarik untuk membuat keputusan dalam menggunakan produk,
5	*Penulis*	**Widana,I.K.G.W., M.P. Ariasih,**
	Tahun Penelitian	2024
	Judul Penelitian	***Peran Lokasi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Di PT Umah Mesari.***
	Variabel Penelitian	*Peran Lokasi, Harga, Keputusan Pembelian Rumah*
	Temuan Penelitian	*Lokasi dan harga secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian rumah*. Lokasi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah Harga secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah

C. Kerangka Konseptual

Berdasar pada Kajian Permasalahan yang akan dianalisi pada penelitian ini, Kerangka Konseptual yang dibangun dapat dilihat pada Gambar berikut :

Gambar 1
Kerangka Konseptual



Keterangan

X_1 ➔ Y : Pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia

X_2 ➔ Y : Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia

(X_1+X_2) ➔ Y : Pengaruh Lokasi dan Harga jika secara bersama-sama terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia

C. Hipotesis

Dasar Pengambilan Keputusan untuk Uji Hipotesis adalah

1. **H_0 diterima dan H_a *di tolak* jika nilai $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ atau nilai Sig hasil analisis > Sig (α) = 0.05**
2. **H_0 ditolak dan H_a diterima jika nilai $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ atau nilai Sig hasil analisis < Sig (α) = 0.05**

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini berdasar pada rumusan masalah yakni :

H_1 = Diduga Lokasi berpengaruh secara signifikan terhadap Kepuasan Kerja pada Pegawai Kantor Kesyahbandaran Dan Otoritas Pelabuhan Kelas III Parepare

H_2 = Diduga Harga berpengaruh secara signifikan terhadap Kepuasan Kerja pada Pegawai Kantor Kesyahbandaran Dan Otoritas Pelabuhan Kelas III Parepare

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian menurut Elia Ardyan, dkk (2023) adalah sebuah metode utama yang digunakan peneliti untuk mencapai tujuan, juga demi menentukan jawaban atas permasalahan yang diajukan. Berdasar pada penjelasan tersebut sesuai dengan permasalahan dan tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini maka pendekatan yang dipilih yakni melalui metode kuantatif,

Sugiyono (2022) bahwa Metode Kuantitatif adalah metode yang berlandaskan pada filsafat *positivisme*, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian.

Lokasi penelitian menurut Sugiyono (2022) adalah tempat penelitian sosial yang dapat mengungkapkan keadaan yang sebenarnya dari objek yang diteliti. Berdasar pada penjelasan terkait dengan pemilihan Lokasi Penelitian, dan merujuk pada fenomena serta permasalahan yang akan dianalisis maka lokasi dari penelitian ini adalah Pengelolaan KPR (Kredit Kepemilikan Perumahan) pada PT. Sam Property Indonesia.

2. Waktu Penelitian

Sesuai dengan estimasi waktu yang direncanakan, maka untuk melakukan penelitian ini diperkirakan selama 3 (Tiga) bulan dimulai dari tahapan perencanaan, penyebaran kuisioner, hingga pengolahan dan analisis data Penelitian, dimulai pada bulan November 2024 sampai dengan Februari 2025

C. Jenis dan Sumber Data

Data secara umum dapat dartikan sebagai kumpulan dari fakta yang bisa berbentuk angka, simbol, maupun tulisan yang diperoleh melalui proses pengamatan dan bisa dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi, dimana sumbernya dapat diperoleh dari manapun yang terpercaya. (Untung, 2024). Jenis Data yang digunakan dalam penelitian ini menurut Azhari (2024) dibagi menjadi :

1. Jenis Data Berdasarkan Sifatnya

Jenis data berdasarkan sifatnya dapat dibagi 2 (Dua) yakni :

a. Data Kuantitatif

Data Kuantittaif merupakan data yang berwujud angka atau bilangan yang diperoleh dari hasil isian kusioner atau data berupa angka yang dapat distatistikkan Data ini umumnya diolah memakai teknik perhitungan matematika.

b. Data Kualitatif

Merupakan data yang berbentuk selain angka yang dikumpulkan dengan cara wawancara, analisis dokumen,

observasi, pemotretan gambar atau perekaman video. Umumnya data kualitatif pada akhirnya dituangkan dalam bentuk kata per-kata. Sekalipun data kualitatif tidak berbentuk angka namun bukan berarti tidak dapat digunakan pada analisis statistik,

2. Jenis Data Berdasarkan Sumbernya

Jenis data berdasarkan sumbernya adalah subyek dimana data diperoleh, sebab jika sumber tidak tepat akan mengakibatkan data yang terkumpul tidak relevan. Sesuai dengan jenis data berdasarkan sumbernya dapat dibagi menjadi :

a. Data Primer

Data primer menurut Sugiyono (2022) adalah data penelitian yang di peroleh secara langsung dari sumber pertama (tidak melalui perantara), baik individu maupun kelompok dan dapat digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian.

Berdasar pada penjelasan tersebut, maka dalam penelitian ini data primer yang digunakan diperoleh melalui menkanisme survey yang merupakan metode pengumpulan data melalui menyebarkan kuisioner sesuai dengan sampel yang diperoleh dari hasil perhitungan jumlah populasi.

b. Data Skunder

Data Skunder menurut Sugiyono (2022) adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumbernya, data-data

tersebut dapat berupa dokumentasi, referensi buku-buku, dan sumber-sumber lain yang berkaitan dengan masalah atau variabel yang diteliti.

D. Teknik Pengumpulan Data

Metode atau teknik pengumpulan data menurut Azhari (2024) merupakan langkah strategis yang dapat digunakan dalam sebuah penelitian. Teknik ini menjadi salah satu aspek penting dalam karena bertujuan untuk menghasilkan data yang valid, reliabel, dan relevan.

Pada penelitian ini pengumpulan data dilakukan melalui beberapa metode antara lain :

1. Metode Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, olehnya itu observasi yang dapat dilakukan pada sebuah penelitian dalam rangka mengamati perilaku dari objek yang diteliti (unsur manusia, proses kerja, dan responden).

Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini lebih diorientasikan untuk mencermati kondisi tentang Pengaruh Lokasi dan Harga terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia.

2. Penyebaran Angket/Kuesioner.

Penyebaran angket atau kuisioner menurut Elia (2023) adalah metode pengumpulan data dengan cara memberikan

seperangkat pertanyaan yang secara logis berhubungan dengan masalah penelitian, dan tiap pertanyaan merupakan jawaban-jawaban yang mempunyai makna dalam menguji hipotesis. Daftar pertanyaan tersebut dibuat cukup terperinci dan lengkap agar mudah dijawab oleh responden

Pertanyaan atau pernyataan kuesioner diukur dengan menggunakan skala Likert yang dimodifikasi sebagai berikut:

1 = Sangat Tidak Setuju (STS)
2 = Tidak Setuju (TS)
3 = Kurang Setuju (KS)
4 = Setuju (S)
5 = Sangat Setuju (SS)

Skala Likert menurut Sugiyono (2022) digunakan karena mempunyai banyak kemudahan dalam menyusun pertanyaan, memberi skor/nilai yang lebih tinggi tarafnya mudah dibandingkan dengan skor/nilai yang lebih rendah, disamping itu juga mempunyai reliabilitas tinggi dalam mengurutkan intensitas sikap tertentu.

3. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Studi kepustakaan yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah mempelajari sumber-sumber berupa tulisan-tulisan atau buku-buku serta kajian-kajian yang berhubungan dengan penelitain. Adapun metode yang digunakan yakni : Pengkajian sumber rujukan (Buku dan Referensi) dan Pengumpulan data berupa jurnal atau berita

yang dianggap dapat mendukung kajian penelitian melalui jaringan internet.

E. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi menurut Sugiyono (2022) adalah keseluruhan objek atau subjek yang memiliki karakteristik tertentu dan akan diteliti oleh peneliti, sering pula diuraikan bahwa populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti. Olehnya itu dalam populasi yang dimaksudkan adalah Penghuni Penggunan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia, dimana jumlah sampel yang digunakan yakni sebanyak 80 orang

2. Teknik Pengambilan Penentuan Jumlah Sampel

Sampel dapat diartikan sebagai bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh suatu populasi. Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *Probability Sampling* yakni teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel melalui metode Simple Random Sampling (Sugiyono 2022)

Penentuan jumlah sampel tentunya harus memperhatikan alat analisis yang digunakan, dimana dalam penelitian ini

menggunakan pendekatan SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*), sehingga untuk melakukan analisis data dengan menggunakan alat analisis ini, maka persyaratan yang mestinya diperhatikan menurut Puji Yuniarti (2023) bahwa penelitian yang menggunakan analisis multivariate, seperti korelasi atau regresi berganda, maka jumlah responden minimal 10 kali dari jumlah variabel yang diteliti.

Melihat Populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 55 orang pegawai, sehingga merujuk pada persyaratan yang dikemukakan oleh Puji Yuniarti (2023), dapat dikatakan telah terpenuhi, sebab indikator setiap konstruk sebanyak 5 (Lima) sementara jumlah Sampel yakni sebanyak 80 atau melebihi 10 Kali indikator variabel sebagaimana disyaratkan.

F. Definisi Operasional

Berdasarkan kerangka konseptual yang dijadikan sebagai acuan dalam penelitian dimana diketahui bahwa variabel yang akan dikaji terbagi kedalam 2 (dua) kelompok yakni Variabel Bebas atau Variabel Independen dan Variabel Terikat atau Variabel Dependen. Penjelasan dari masing-masing variabel tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

1. *Variabel* Bebas atau Variabel *Independen*

Variabel bebas atau Variabel *Independen* merupakan variabel yang mempengaruhi variabel dependen (Sugiyono, 2022), dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai Variable *Independen* adalah :

a. Lokasi Perumahan (X1)

Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan produk yang memiliki nilai ekonomi.

Indikator yang digunakan mengukur Lokasi Perumahan dalam penelitian antara lain :

1) Aksesibilitas: Kemudahan mencapai tempat kerja, pusat perbelanjaan, fasilitas pendidikan, dan kesehatan; sksesibilitas terhadap transportasi umum, seperti jalan raya, stasiun kereta api, atau halte bus.; Ketersediaan tempat parkir yang memadai dan aman;
2) Fasilitas Umum: Ketersediaan air bersih, listrik, dan jaringan telekomunikasi. Fasilitas pendidikan, Fasilitas kesehatan, Fasilitas hiburan dan rekreasi
3) Keamanan: Tingkat kejahatan yang rendah. dan Keamanan lingkungan yang terjaga, seperti adanya sistem keamanan lingkungan (siskamling).
4) Lingkungan: Bebas banjir dan rawan bencana lainnya. ; Ketersediaan ruang terbuka hijau dan area hijau; Kualitas udara dan air yang baik.
5) Infrastruktur: Kondisi jalan yang baik dan memadai. Jaringan drainase yang baik untuk mencegah banjir. Sistem pengelolaan sampah yang baik

b. Harga Perumahan (X2)

Harga perumahan adalah nilai uang yang harus dibayarkan untuk membeli atau memiliki sebuah unit rumah. Harga ini mencerminkan nilai ekonomi dari properti tersebut,

Indikator yang digunakan mengukur Harga Perumahan dalam penelitian antara lain :

1) Keterjangkauan harga, Konsumen bisa menjangkau harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Produk biasanya ada beberapa jenis dalam satu tipe harganya juga berbeda dari yang termurah hingga yang termahal
2) Kesesuaian harga dengan kualitas produk Harga sering dijadikan sebagai indikator kualitas bagi konsumen, orang sering memilih harga yang lebih tinggi diantara dua barang karena mereka melihat adanya perbedaan kualitas..
3) Daya Saing harga Konsumen sering membandingkan harga suatu produk dengan produk lainnya. Dalam hal ini mahal murahnya suatu produk sangat dipertimbangkan oleh konsumen pada saat akan membeli produk tersebut.
4) Kesesuaian harga dengan manfaat, dimana konsumen memutuskan membeli suatu produk jika manfaat yang dirasakan lebih besar atau sama dengan yang telah dikeluarkan untuk mendapatkannya. Jika konsumen merasakan manfaat produk lebih kecil dari uang yang

dikeluarkan maka konsumen akan beranggapan bahwa produk tersebut mahal dan konsumen akan berpikir dua kali untuk melakukan pembelian ulang.

5) Persepsi konsumen terhadap harga, termasuk keterjangkauan, kesesuaian dengan kualitas, dan daya saing, juga mempengaruhi keputusan pembelian

2. Variable Terikat atau Variabel *Dependen*

Variabel Terikat atau variabel dependen, menurut Sugiyono (2022) sangat dipengaruhi oleh keberadaan dari variabel Bebas. Sehingga Variabel Terikat dalam penelitian ini adalah Keputusan Pembelian Perumahan dengan Model KPR pada PT. Sam Property Indonesia

Keputusan pembelian menurut pandangan adalah tindakan dari konsumen untuk mau membeli atau tidak terhadap produk. Berbagai macam faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk, biasanya konsumen selalu mempertimbangkan kualitas, harga dan produk yang sudah dikenal Indikator yang digunakan pada keputusan pembelian, terdiri dari :

a. Kemantapan pada Produk : Konsumen merasa yakin dan puas dengan produk tersebut sehingga memutuskan untuk membelinya.
b. Rekomendasi: Konsumen merekomendasikan produk tersebut kepada orang lain karena merasa puas dengan kualitasnya

c. Pilihan Produk: Konsumen memilih produk tertentu dari berbagai alternatif yang tersedia

d. Pilihan Merek: Konsumen memilih merek tertentu yang dianggap terbaik di antara merek lain.

e. Pilihan Penjual: Konsumen memilih penjual tertentu yang dianggap terpercaya dan memberikan pelayanan terbaik.

G. Teknik Analisis Data

1. Uji Kualitas Data Penelitian

a. Uji Validitas

Uji Validitas menurut Azhari (2024) digunakan untuk mengukur valid tidaknya suatu kuesioner. Adapun dasar pengambilan keputusan dalam uji ini, bisa dilakukan melalui beberapa cara yaitu:

1) Membandingkan Nilai r_{Hitung} dengan Nilai r_{Tabel}
   a) Jika nilai $r_{Hitung} > r_{Tabel}$, maka item soal angket tersebut dinyatakan valid.
   b) Jika nilai $r_{Hitung} < r_{Tabel}$,, maka item soal angket tersebut dinyatakan tidak valid.
2) Membandingkan Nilai *Sig.(2-tailed)* dengan Probabilitas 0,05
   a) Jika nilai Sig.(2-tailed) < 0,05 dan *Pearson Correlation* bernilai positif, maka item soal angket tersebut valid.
   b) Jika nilai Sig.(2-tailed)<0,05 dan Pearson Correlation bernilai negatif, maka item soal angket tidak valid.
   c) Jika nilai Sig. (2-tailed) > 0,05, maka item soal angket tersebut tidak valid.

b. Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas menurut Azhari (2024) digunakan untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari variabel, sehingga dikatakan reliabel jika jawaban dari responden terhadap pernyataan adalah konsisten. Dasar pengambilan keputusan pengujian dapat diketahui dengan analisis berikut :

1) Apabila variabel yang diteliti mempunyai *cronbach's alpha* (α) > r_{tabel} maka variabel tersebut dikatakan reliabel
2) Sebaliknya *cronbach's alpha* (α) < r_{tabel} maka variabel tersebut dikatakan tidak reliabel.

Tingkat Reliabilitas dengan metode *Cronbach Alpha* diukur berdasarkan skala yan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3.1
Tingkat Reliabilitas Berdasarkan Nilai Alpha

Alpha	Tingkat Reliabilitas
0,00 sampai dengan 0,20	Kurang Reliabel
0,21 sampai dengan 0,40	Agak Reliabel
0,41 sampai dengan 0,60	Cukup Reliabel
0,61 sampai dengan 0,80	Reliabel
0,81 sampai dengan 1,00	Sangat Reliabel

Sumber : Sugiyono (2022)

2. Uji Asumsi Klasik (Uji Normalitas)

Uji Normalitas menurut Azhari (2024) bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Seperti diketahui bahwa uji t dan f mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Kalau ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid. Pengujian untuk Uji Normalitas dilakukan melalui analisis *Test of Normality Kolmogorov-Smirnov*,

Dasar pengambilan keputusan menurut Sugiyono (2022) dapat dilakukan dengan membandingkan nilai Probabilitas *(Asymtotic Significance)* dengan nilai Sign 0,05*,* Sehingga pernyataan keputusan untuk Uji Normalitas adalah:

a. Jika probabilitas > 0,05 maka distribusi dari model regresi adalah normal.
b. Jika probabilitas < 0,05 maka distribusi dari model regresi adalah tidak normal.

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda menurut Sugiyono (2022) digunakan untuk mengetahui pengaruh dari variabel Independen terhadap variabel dependen. Selain itu juga analisis regresi digunakan untuk menguji kebenaran hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini. Adapun persamaan untuk melakukan Analisis Regresi Linear Berganda yakni :

$$Y= a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Di mana:

Y	=	Variabel Keputusan Pembelian
X1	=	Lokasi Perumahan
X2	=	Harga Perumahan
β_1, β_2,	=	Koefisien Regresi Variabel Independen
a	=	Konstanta

Dasar pernyataan terhadap hasil analisis regresi linear berganda dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Terhadap Nilai Konstanta yang diperoleh menunjukkan Keputusan Pembelian, sehingga jika nilai koefesien regresi untuk Lokasi dan Harga Perumahan Kerja memiliki nilai 0,

maka dapat dinyatakan bahwa nilai untuk Kepuasan Kerja sebesar Nilai Konstanta diperoleh.

b. Berdasarkan persamaan koefisien regresi menunjukan bahwa Lokasi dan Harga Perumahan, mempunyai arah regresi positif dengan Nilai Keputusan Pembelian sebagaiman ditunjukkan pada nilai β_1, dan β_2, yang berarti bahwa apabila Lokasi dan Harga Perumahan mengalami peningkatan 1% maka Kepuasan Kerja dinyatakan meningkat sebesar persentase dari nilai nilai β_1, dan β_2, dengan asumsi bahwa variabel independen yang lain konstan

4. **Uji Hipotesis**

Untuk menilai ketepatan fungsi regresi sampel dalam menaksir nilai aktual dapat diukur dari nilai statistik t, nilai statistik F dan nilai koefisien determinasi. Terhadap hasil peneliitian ini Uji ketepatan fungsi regresi akan diukur melalui Tiga model alat ukur yakni melalui Uji T (Uji Parsial), Uji Koefesien Determinasi, dan Uji F (Simultan) adapun penjelasan masing-masing yakni :

a. Uji T (Uji Parsial)

Uji t atau Uji Parsial bertujuan untuk mengetahui hubungan pengaruh dari variable yang dihipotesiskan, menurut Sugiyono (2022) pengujian secara parsial dapat dilakukan dengan cara membandingkan tingkat segnifikan hasil pengujian dengan nilai signifikan yang dijadikan standar. Uji T

juga melakukan pengujian terhadap koefisien nilai t hitung dengan hasil analisis.

Uji T (T-Test) dilakukan dengan membandingkan antara t_{tabel} dengan menggunakan tingkat kesalahan 0,05. Kriteria yang digunakan adalah sebagai berikut:

1) H_0 diterima dan H_a ditolak jika nilai $\mathrm{t_{hitung}} \leq \mathrm{t_{tabel}}$ atau nilai sig hasil analisis > Sig (α) = 0.05
2) $\mathrm{H_0}$ ditolak dan $\mathrm{H_a}$ diterima jika nilai $\mathrm{t_{hitung}} \geq \mathrm{t_{tabel}}$ atau sig hasil analisis < Sig (α) = 0.05

Cara pengujian parsial terhadap variable independen dan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1) Jika nilai signifikan t dari hasil analisis masing-masing variable lebih kecil dari nilai signifikan 5% (0,05), maka secara parsial variable independen berpengaruh terhadap variable dependen.
2) Jika nilai signifikan t dari masing–masing variable lebih besar dari nilai segnifikan yang digunakan yaitu sebesar 5 % (0,05) maka secara parsial varibael independen tidak berpengaruh terhadap variable dependen.

b. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji R Square (R^2) atau Uji Determinan menurut Azhari (2024) bertujuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi dari variabel dependen. Nilai koefisien determinan adalah antara 0 dan 1, Koefisien Determinasi (R^2) menurut Sugiyono (2022) digunakan untuk

mengetahui prosentasi perubahan Variabel Dependen (Y) yang disebabkan oleh Variabel Independen (X).

Jika R^2 semakin besar, maka prosentase perubahan Variabel Dependen (Y) yang disebabkan oleh Variabel Independen (X) semakin tinggi. Jika R^2 semakin kecil, maka prosentase perubahan akan menunjukkan pengaruh sebaliknya. Adapun tingkat Korelasi atau Determinan dapat diukur dengan menggunakan skala berikut :

1) Jika Hasil Uji Determinan < 0 maka dapat dinyatakan tidak terdapat Korelasi antara Variabel dalam penelitian
2) Jika Hasil Uji Determinan 0 s.d 0,49 maka dapat dinyatakan bahwa Korelasi antara Variabel Independen dengan Variabel Dependen dianggap lemah
3) Jika Hasil Uji Determinan = 0,50 maka dapat dinyatakan bahwa Korelasi antara Variabel Independen dengan Variabel Dependen dapat dianggap Moderat
4) Jika Uji Determinan 0,51 s.d 0,99 maka dapat dinyatakan bahwa Korelasi antara Variabel Independen dengan Variabel Dependen dianggap Kuat
5) Jika Uji Determinan > 1 maka dapat dinyatakan bahwa Korelasi Variabel Independen dengan Variabel Dependen dianggap sempurna

c. Uji Simultan (Uji F)

Uji F adalah bentuk pengujian yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari variabel bebas

yakni variabel X1 dan X2, secara bersama-sama terhadap variabel dependen (Y). Adapun dasar pengambilan keputusan untuk Uji F atau Uji Simultan ini adalah :

1) Berdasarkan nilai Signifikansi
   a) Apabila diproleh Nilai Signifikansi > Nilai Sig α = 0,05, pada Hasil Uji F maka dapat dinyatakan bahwa H_0 diterima dan H_a ditolak artinya jika secara bersama-sama Variabel X1 dan X2 tidak memiliki hubungan yang signifikan terhadap Variabel Y
   b) Jika diproleh Nilai Signifikansi pada Hasil Uji F atau Uji Simultan < Nilai Sig α = 0,05, dinyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima artinya jika secara bersama-sama Variabel X1 dan X2 memiliki hubungan yang signifikan terhadap Variabel Y
2) Membandingkan nilai F_{Hitung} dengan nilai F_{Tabel}
   a) Jika diproleh Nilai F_{Hitung}< F_{Tabel} pada Hasil Uji F atau Uji Simultan, maka pernyataan yang dapat diambil bahwa H_0 diterima dan H_a ditolak artinya jika secara bersama-sama Variabel X1 dan X2 tidak memiliki hubungan pengaruh terhadap Variabel Y
   b) Jika diproleh Nilai F_{Hitung} pada Hasil Uji F atau Uji Simultan < F_{Tabel} , maka dapat dinyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima artinya jika secara b
   sama Variabel X1 dan X2 memiliki hubun
   pengaruh terhadap Variabel Y

BAB IV
GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Gambaran Singkat PT. Sam Property Indonesia

PT. Sam Property Indoneaia adalah salah satu Developer di Kota Parepare yang berdiri sejak Tahun 2018, dimana Direktur dari perusahaan ini adalah Sulthan Muin. Perusahaan ini dalam melakukan pemasaran terhadap perumahan yang dibangun telah bekerja sama dengan PT. Bank Negara Indonesia (BNI) dalam penyaluran kredit perumahan baik yang bersifat Subsidi maupun Non Subsidi.

Kegiatan pembangunan perumahan dari PT. Sam Property Indoneaia, dari Tahun 2018 hingga Tahun 2022, dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Lokasi Pertama di Jl.Bambu Runcing dengan nama Perumahan MILENIAL RESIDENCE, pada lokasi ini terdapat 72 unit dan semua unit dinyatakan telah laku semua
2. Lokasi Kedua berada di Jl.industri Kecil dengan nama Perumahan PURI MILENIAL pada lokasi ini terdapat jumlah rumah sebanyak ada 82 unit dan dinyatakan telah laku laku semua
3. Lokasi Ketiga di Jl. Bambu Runcing dengan nama PURI EDELWEISS, pada lokasi ini terdapat jumlah rumah sebanyak ada 71 unit dan dinyatakan telah laku laku semua

Adapun jenis penjualan terhadap perumahan yang dibangun oleh PT. Sam Properti Indonesia, khusus pada Perumahan PURI MILENIAL dilakukan dengan model transaksi Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dengan Bank Persepsi sebagai pemberi kredit yakni Bank Negara Inodenesia (BNI).

B. Gambaran Lokasi Pembangunan Perumahan

1. Milenial Residence

Lokasi : Jl.Bambu Runcing

Jumlah Unit : **72 Unit**

Terjual : **72 Unit**



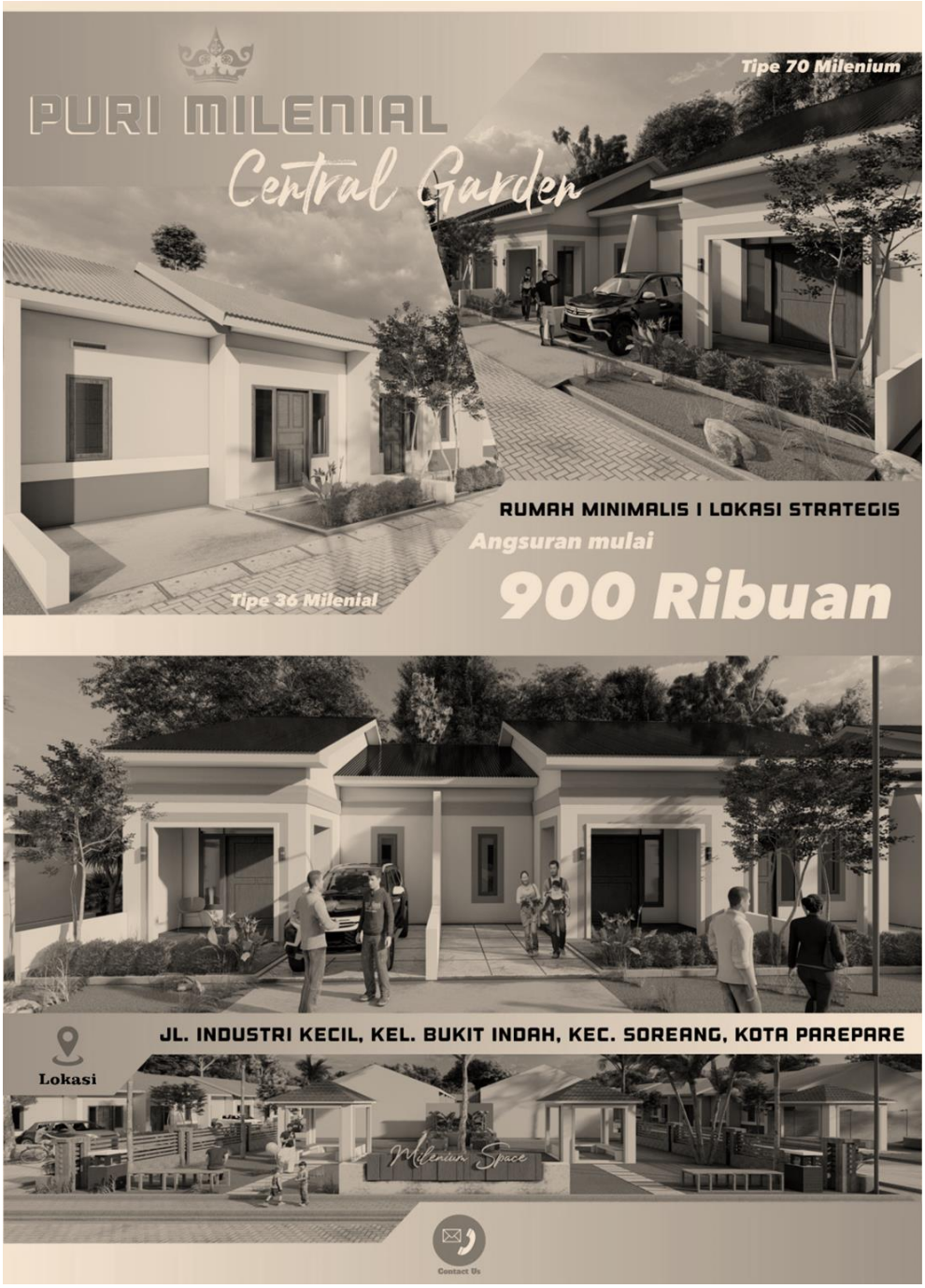
Awalnya pada Lokasi ini hanya diprogramkan sebanyak 60 Unit, namun, seiring perkembangan, dijadikan menjadi 72 Unit

2. Puri Milenial

Lokasi : Jl. Industri Kecil

Jumlah Unit : **82 Unit**

Terjual : 80 Unit (2 Unit Dimiliki oleh Developer)



3. Puri Edelweiss

Lokasi : Jl. Bambu Runcing

Jumlah Unit : 71 Unit

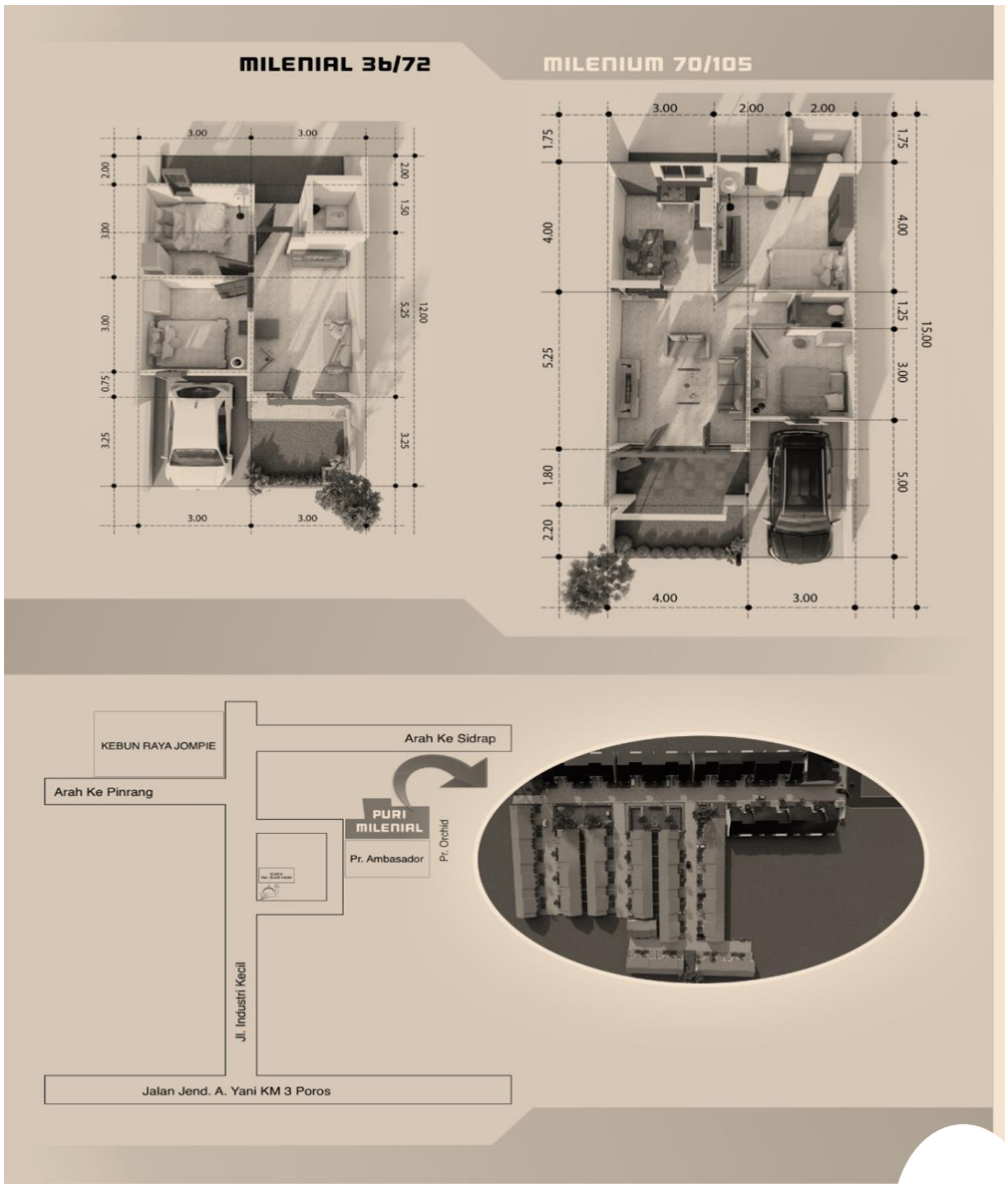
Terjual : 71 Unit



C. Site Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian terhadap pembangunan perumahan yang dilakukan oleh PT. Sam Property Indonesia, ditempatkan pada

Puri Melineal dengan jumlah penghuni sebanyak 80 Orang, dimana untuk site lokasi ini adalah



BAB V
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deksripsi Hasil Penelitian.

1. Jumlah Responden

Mengukur tingkat Pengaruh Lokasi dan Harga Perumahan Terhadap Keputusan Pembelian melalui Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Properti Indonesia, ditempatkan di Puri Milineal yang beralamat di Jl. Industri Kecil dengan jumlah responden sebanyak 80 Orang.

Berdasar pada data jumlah penghuni pada Perumahan Puri Milenial yang merupakan salah satu dari 3 (Tiga) Lokasi dari PT. Sam Properti Indonesia, dan setelah dilakukan analisis terhadap jumlah Kusioner yang dibagikan dan dinyatakan valid untuk diolah serta dijadikan alat analisis, yakni jumlahnya sebanyak 80 buah Kusioner, untuk selanjutnya diolah menggunakan alat analisis *SPSS (Statistikal Package for the Social Sciens).*

2. Karakteristik Responden

Karakteristik Responden dalam penelitian ini sesuai dengan hasil isian kuisioner dari penghuni Puri Milene]ial yakni sebanyk 80 orang penghuni, maka untuk karakterisitik responden yang diukur yakni Jenis Kelamin, Pekerjaan, Usia , dan Tingkat Pendidikan, dimana hasil oleh data yang dilakukan, maka penjabarannya dapat dilihat pada Tebel berikut :

Tabel 5.1
Karakteristik Responden

Karakteristik Responden	Frequency	Percent

Jenis Kelamin	Laki-Laki	44	55,00
	Perempuan	36	45,00
Umur	31-35 Tahun	15	18,75
	36-40 Tahun	23	28,75
	41-45 Tahun	27	33,75
	51 Tahun Keatas	14	17,50
Jenjang Pendidikan	S1	17	21,25
	SMA/SMK	63	78,75
Pekerjaan	Pegawai Negeri	2	2,50
	Pegawai Swasta	17	21,25
	Wiraswasta	61	76,25
	Total Karyawan	**80**	

Data diolah Berdasarkan Isian Kusioner

Gambaran terhadap hasil olah kusioner untuk melihat karakteristik responden sebagaimana diuraikan pada Tabel 5.2. maka hal mendasar yang perlu diperhatikan yakni Tingkat Pendidikan dan Jenis Pekerjaan, dimana dari gambaran yang diperoleh bahwa untuk Pengguna KPR pada PT. Sam Property Indonesia khususnya pada Puri Milenial terdapat 63 Orang dengan jenjang Pendidikan SMA/SMK dan hanya terdapat 17 orang yang memiliki jenjang pendidikan S1 (Sarjana) hal ini menunjukkan bahwa mereka dengan pendidikan sarjana juga memilih untuk memiliki rumah melalui jalur KPR, tentu hal ini dikarenakan oleh berbagai faktor serta pertimbangan.

Sementara dari sisi pekerjaan, maka dapat dilihat bahwa mereka dengan pekerjaan Wiraswasta lebih dominan untuk mengambil rumah dengan model KPR dibanding dengan mereka yang bekerja sebagai pegawai swasta, bahkan untuk mereka yang memiliki pekerjaan sebagai Pegawai Negeri hanya 2 Orang.

B. Analisis Data Hasil Penelitian

1. Uji Kualitas Data

a. Uji Validitas

Titik tolak yang dijadikan dasar pengambilan keputusan dalam menentukan valid atau tidaknya hasil pengisian kuisioner yang dilakukan oleh responden dan untuk menentukan apakah hasil pengisian tersebut dapat dijadikan acuan sebagai alat ukur pada sebuah penelitian, maka dapat dinilai melalui dua cara yakni :

1) Membandingkan Nilai r_{Hitung} dengan Nilai r_{Tabel}
   a) Jika nilai r_{Hitung} (*Pearson Corelation*) > r_{Tabel}, maka item pertanyaan pada kuisioner dinyatakan valid.
   b) Jika nilai r_{Hitung} (*Pearson Corelation*) < r_{Tabel}, maka item pertanyaan pada kuisioner dinyatakan tidak valid.
2) Membandingkan nilai Sig (2-Tailed) hasil analisis dengan Nilai Sig (α) = 0,05
   a) Jika nilai Sig (2-Tailed) < Nilai Sig (α) = 0,05 maka item pertanyaan pada kuisioner dinyatakan valid.
   b) Jika nilai Sig (2-Tailed) > Nilai Sig (α) = 0,05 maka item pertanyaan pada kuisioner dinyatakan tidak valid.

Merujuk pada salah satu dasar pengambilan keputusan untuk mengukur tingkat validitas suatu penelitian yakni dengan memperbandingkan antara nilai r_{Tabel}, maka langkah yang harus dilakukan lebih awal adalah menentukan nilai Derajat Kebebasan (DK) atau *Degree of Freedom* (DF) sebagai acuan

untuk menentukan nilai r_{Tabel} pada Tabel Distribusi Nilai r, adapun persamaan yang dapat digunakan adalah :

df= (N-2)/ α = 0,05 atau df= (80-2)/ α = 0,05

df= 78/α = 0,05

Berdasar pada hasil perhitungan tersebut maka dapat dikatakan bahwa nilia r_{Tabel} dari penelitian ini berada pada angka **78** untuk nilai *Degree of Freedom* (DF), sementara untuk nilai signifikansi yakni 0,05. Sehingga dari nilai yang tercantum pada sebaran di r_{Tabel} maka angka yang diperoleh adalah **0.22**

Nilai r_{Tabel} tersebut nantinya akan dijadikan acuan untuk diperbandingkan dengan nilai r_{Hitung} yang ditunjukkan pada Nilai *Pearson Corelation,* demikian pula untuk Nilai Signifikansi hasil analisis yang ditunjukkan pada nilai dan nilai *Sig. (2-Tailed)* juga diperbandingkan dengan Nilai Sig (α) = 0,05, sebagai dasar dalam menetapkan tingkat validitas masing-masing indikator.

Hasil Uji Validitas untuk setiap Indikator dari Variabel yang dijadikan sebagai alat analisis pada penelitian ini dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.2
Uji Validitas Kuisioner Penelitian

Variabel Penelitian	Indi kator	Sig. (2-Tailed)	Sig α = 0,05	Pearson Corelation	r Tabel	Interpre stasi
	X1.1	.000	**0.05**	.804**	**0.22**	Valid

Lokasi Perumahan	X1.2	.000		.778**		Valid
	X1.3	.000		.759**		Valid
	X1.4	.000		.779**		Valid
	X1.5	.000		.803**		Valid
Harga Perumahan	X2.1	.000		.826**		Valid
	X2.2	.000		.774**		Valid
	X2.3	.000		.818**		Valid
	X2.4	.000		.777**		Valid
	X2.5	.000		.833**		Valid
Keputusan Membeli	Y1	.000		.823**		Valid
	Y2	.000		.789**		Valid
	Y3	.000		.795**		Valid
	Y4	.000		.789**		Valid
	Y5	.000		.837**		Valid

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Sumber : Diolah dengan Menggunakan SPSS 25 Tahun 2025 .

Berdasarkan hasil uji validitas yang ditampilkan pada Tabel 5.2 menunjukkan bahwa semua indikator untuk masing-masing variabel dapat dinyatakan Valid dan telah memenuhi unsur yang dituangkan pada dasar pengambilan keputusan dimana nilai *Pearson Corelation* lebih besar dari r_{Tabel} dan *Sig. (2-Tailed)* lwbih kecil dari nilai signifikansi 0,05. Sehingga atas dasar ini maka setiap indikator dapat dinyatakan **Valid**.

Pembuktianya bahwa semua indikator dinyatakan Valid dapat dilihat dari hasil perbandingan berikut :

1) Hasil analisis untuk nilai r_{Hitung} pada *Pearson Corelation* diperoleh nilai antara **0.759** hingga **0.837**, sementara nilai r_{Tabel} berada pada angka **0.22** Jika diperbandingkan antara keduanya maka disimpulkan bahwa Nilai $r_{Hitung} > r_{Tabel}$ atau semua Indikator dinyatakan **Valid**.

2) Hasil analisis untuk *Sig. (2-Tailed)* diperoleh nilai **0.000**, untuk semua indikato artinya bahwa nilai tersebut masih lebih kecil dibadning dari Nilai Sig (α) = 0,05. Sehingga berdasarkan perbandingan tersebut mempertegas bahwa semua Indikator dinyatakan **Valid.**

b. Uji Realibilitas

Dasar pengambilan keputusan untuk uji realibilitas menurut Sugiyono (2022) dapat diketahui dengan mencermati hasil perbandingan berikut ::

1) Apabila Variabel yang diteliti mempunyai *Cronbach's Alpha* (α) > $\boldsymbol{r_{tabel}}$ maka dapat dikatakan Reliabel
2) Sebaliknya jika nilai *Cronbach's Alpha* (α) < $\boldsymbol{r_{tabel}}$ maka maka dapat dikatakan tidak Reliabel.

Adapun hasil analisis untuk Uji Realibilitas dari masing-masing variabel dapat dilihat pada Tabel berikut

Tabel 5.3
Uji Realibilitas

	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Lokasi Perumahan	.470	.222	.751
Harga Perumahan	.621	.407	.585
Keputusan Pembelian KPR	.602	.398	.601

Sumber : Diolah dengan Menggunakan SPSS 25 Tahun 2025

Merujuk pada dasar pengambilan keputusan untuk menilai Tingkat Realibilitas atau Tingkat Kehandalan dari masing-masing variabel, maka hasil analisis pada Tabel 5.3

menunjukkan bahwa nilai *Cronbach's Alpha if Item Deleted* dari setiap variabel berada pada range antara **0,585-0,751.** Hasil analisis tersebut jika diperbandingkan dengan nilai $\boldsymbol{r_{tabel}}$ yang diperoleh dari sebaran Distribusi nilai r yakni **0.22**, artinya bahwa Nilai *Cronbach's Alpha if Item Deleted* semua Variabel lebih besar dari nilai $\boldsymbol{r_{tabel}}$, sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa semua indikator yang digunakan untuk mengukur variabel **Realibel.**

Tingkat Reliabilitas Berdasarkan Nilai Alpha masing-masing indikator dalam mengukur setiap variabel, sesuai dengan pandangan Sugiyono (2022), maka dapat dinyatakan bahwa untuk Variabel Lokasi Perumahan dan Keputusan Pembelian dapat dikategorikan **Reiabel,** sementara untuk Harga Perumhana dapat dikategorikan **Cukup Realibel**.

2. Uji Normalitas

Dasar pengambilan keputusan Uji Normalitas melalui *Test of Normality Kolmogorov-Smirnov* adalah :

a. Jika *Asymp. Sig. (2-tailed)* > 0,05 maka dapat dinyatakan bahwa data residual telah terdistribusi normal, artinya Uji Regresi dapat dilakukan.
b. Jika *Asymp. Sig. (2-tailed)* < 0,05 maka dapat dinyatakan bahwa data residual tidak terdistribusi normal, sehingga perlu

dilakukan pengkajian ulang terhadap sebaran hasil isian kusioner

Hasil Uji Normalitas dengan model *Test of Normality Kolmogorov-Smirnov* dapat dilihat pada Tabel berikut

Tabel 5.4
Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		55
Normal Parameters[a,b]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.07641333
Most Extreme Differences	Absolute	.096
	Positive	.096
	Negative	-.048
Test Statistic		.096
Asymp. Sig. (2-tailed)		.066[c]

a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.
c. Lilliefors Significance Correction.
d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber : Diolah dengan Menggunakan SPSS 25 Tahun 2025

Analisis Uji Normalitas melalui model *Test of Normality Kolmogorov-Smirnov* sebagaiman dituangkan pada Tabel 5.6 menunjukkan bahwa sebaran dari variabel pengganggu atau residual dalam penelitian ini memiliki nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* yakni **0,66,** artinya nilai ini jika merujuk pada dasar pengambilan keputusan untuk mengukur Nilai Normalitas dari penyebaran nilai Residual hasil isian kusioner dinyatakan **Lebih Besar** dari Nilai Signifikansi (α) = 0,05.

Sehingga pernyataan yang dapat diambil bahwa dari hasil Uji Asumsi Klasik melalui Uji Normalitas bahwa sebaran dari

variabel pengganggu atau residual secara umum telah terdistribusi secara normal, dengan demikian maka Pelaksanaan Uji Regresi dapat dilakukan.

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Hasil analisis untuk Uji Regresi Linear Berganda dalam rangka melihat pola hubungan antara Variabel Independen dengan Variabel Dependen dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.5
Analisis Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.375	2.390		1.412	.162
	Lokasi Perumahan	.207	.107	.189	1.933	.057
	Harga Perumahan	.605	.113	.526	5.366	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian KPR

Sumber : Diolah dengan Menggunakan SPSS 25 Tahun 2025

Berdasarkan hasil analisis untuk Uji Regresi Linear Berganda sebagaimana yang ditampilkan pada Tabel 5.5 maka pernyataan atau kesimpulan yang dapat diambil terhadap hasil analisis tersebut dijabarkan melalui persamaan berikut :

$$Kepuasan\ Pegawai = -3.375 + \mathbf{0.207}\ (X_1) + \mathbf{0.605}\ (X_2) + e$$

Uraian dari persamaan tersebut dapat diartikan sebagai berikut :

a. Nilai Konstanta (a) yang diperoleh yakni sebesar **3.375.** Sehingga jika tidak terdapat kenaikan pada nilai β atau diasumsikan 0 (Nol) untuk Lokasi dan Harga Perumahan, maka dapat dikatakan bahwa Keputusan Pembelian melalui KPR

pada PT. Sam Property Indonesia akan mengalam kenaikan sebesar **3.375.**

b. Berdasarkan persamaan koefisien regresi yang diperoleh bahwa Lokasi Perumahan yang ditunjukkan oleh nilai β_1 adalah **0.207,** sehingga dapat diasumsikan jika Lokasi Perumahan mengalami kenaikan 1 point, maka dapat dikatakan bahwa Keputusan Pembelian melalui KPR akan mengalami peningkatan sebesar **0.207,** jika diasumsikan Harga Perumahan dianggap tidak mengalami kenaikan atau konstant**.**

Nilai yang diperoleh pada β_1 juga dapat nyatakan dalam pernyataan lain bahwa Lokasi Perumahan menunjukkan nilai positif, sehingga disimpulkan bahwa Lokasi Prumahan dapat memberikan dampak positif pada Keputusan Pembelian KPR

c. Persamaan koefisien regresi untuk Harga Perumahan yang ditunjukkan oleh nilai β_2 sebesar **0.605,** dapat diasumsikan jika Harga Perumahan mengalami peningkatan 1 point, maka dapat dikatakan bahwa Keputusan Pembelian KPR pada PT. Sam Property Indonesia akan mengalami peningkatan sebesar 0**.605** jika Lokasi Perumahan dianggap tidak mengalami kenaikan atau konstant**.**

Nilai yang diperoleh pada β_2 juga dapat diasumsikan bahwa Harga Perumahan dapat memberikan dampak positif pada Kepuasan Pegawai

4. Uji Hipotesis

a. Uji Hipotesis Melalui Uji T (Uji Parsial)

Mendasari perbandingan dalam pegambilan keputusan pada uji hipotesis melalui pola pendekatan nilai t_{Tabel}, maka satu alat ukur yang dijadikan dasar adalah melihat nilai t_{Tabel} pada Distribusi Nilai T, dan untuk menentukan nilai t_{Tabel}, digunakan persamaan berikut :

$$t_{Tabel} = \alpha/2 ; n - k - 1$$

Dimana
α = Nilai Signifikansi 0,05
n = Jumlah Responden
k = Jumlah Variabel

Merujuk pada persamaan tersebut, maka dasar penentuan titik nilai t_{Tabel} pada Distribusi Nilai T dapat dilakukan model perhitungan berikut :

$$t_{Tabel} = 0{,}05/2 ; 80 - 3 - 1 = \mathbf{0{,}025 ; 76}$$

Hasil perhitungan ini dapat diartikan bahwa untuk menentukan nilai t_{Tabel} maka Nilai Signifikansi Uji Dua arah yang digunakan adalah 0,025. Sementara Titik Derajat Kebebasan (DK) atau *Degree of Freedom* (DF) berada pada angka 51. Sehingga Distribusi Nilai t adalah = **1.992.** Berdasar pada hasil analisis melalui uji Regresi Linear Berganda yang ditunjukkan pada Tabel 5.5 maka keputusan yang dapat diambil untuk masing-masing Hipotesis dapat diuraikan sebagai berikut :

1) **H_1 = *Diduga Lokasi Perumahan berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia***

Hasil Uji Hipotesis untuk pola hubungan pengaruh *Work-Life Balance* terhadap Kepuasan Kerja sesuai yang tertuang pada Tabel 5.5 menunjukkan bahwa Nilai t_{Hitung} sebesar **1.933**, sementara untuk Nilai Signifikansinya yakni **0,057.** Sehingga merujuk pada hasil analisis tersebut dapat dijelaskan bahwa :

a) Sesuai nilai signifikansi yang diperoleh dari hasil analisis Uji Regresi yakni **0,057** artinya lebih besar dari nilai signifiikansi **0,05,** maka dapat dinyatakan bahwa Lokasi Perumahan tidak memiliki dampak signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

b) Sementara untuk melihat hubungan pengaruh antara Lokasi Perumahan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dapat dilihat dari hasil analisis t_{Hitung} . yakni **1.933** atau lebih kecil dari nilai t_{Tabel} = **1,992,** sehingga dapat dinyatakan bahwa Lokasi Perumahan dengan Keputusan Pembelian dengan Model Kredit

Kepemilikan Rumah (KPR) tidak memiliki hubungan pengaruh antara keduanya.

c) Mempertimbangkan kedua hasil analisis yang digunakan dalam mengukur pola hubungan pengaruh antara Harga Perumahan dengan Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), maka dapat disimpulkan bahwa Harga Perumahan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR).

Berdasar pada hasil analisis tersebut, maka kesimpulan yang dapat diperoleh untuk Hipotesis ini, dinyatakan bahwa bahwa Ho Diterima dan Ha Ditolak, atau dengan kata lain Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini tidak diterima atau tidak sesuai dengan hasil analisis.

2) H_2 = *Diduga Harga Perumahan berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia*

Hasil Uji Hipotesis untuk pola hubungan pengaruh Harga Perumahan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) sesuai yang tertuang pada Tabel 5.5 menunjukkan bahwa Nilai t_{Hitung} sebesar **5.366**, sementara Nilai Signifikansinya yakni **0.000.** Sehingga merujuk pada hasil analisis maka sesuai

dengan dasar pengambilan keputusan dalam melihat pola hubungan pengaruh dapat diuraikan sebagai berikut :

a) Sesuai nilai signifikansi yang diperoleh dari hasil analisis Uji Regresi yakni **0.000** artinya lebih kecil dari nilai signifiikansi **0,05,** maka dapat dinyatakan bahwa Harga Perumahan memiliki dampak yang signifikan terhadap tingkat Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)
b) Sementara untuk melihat hubungan pengaruh antara Harga Perumahan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), dapat dilihat dari hasil analisis t_{Hitung} . yakni sebesar **5.366** atau lebih besar dari nilai t_{Tabel} = **1.992,** sehingga dapat dinyatakan bahwa Harga Perumahan dan Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) memiliki hubungan pengaruh yang sangat kuat.
c) Mempertimbangkan kedua hasil analisis yang digunakan dalam mengukur pola hubungan pengaruh antara Harga Perumahan dengan Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), maka dapat disimpulkan bahwa Harga Perumahan memiliki pengaruh yang signifikan

terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), dengan demikian maka untuk hipotesis ini dinyatakan bahwa Ho ditolak dan Ha diterima, atau dengan kata lain bahwa Hipotesis yang diajukan diterima.

b. Uji Hipotesis melalui Uji F (Uji Simultan)

Hasil Uji Hipotesis dengan pendekatan Uji F atau Uji Simultan untuk melihat pola hubungan pengaruh Lokasi dan Harga Perumahan jika secara bersama-sama terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), maka hasil analisisnya dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.6
Analisis Uji F atau Uji Simultan

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	224.880	2	112.440	25.419	.000[b]
	Residual	340.608	77	4.423		
	Total	565.487	79			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian KPR
b. Predictors: (Constant), Harga Perumahan, Lokasi Perumahan

Sumber : Diolah dengan Menggunakan SPSS 25 Tahun 2025

Untuk memperoleh nilai F_{Tabel} dapat dilakukan dengan menggunakan persamaan berikut :

Df = k; n-(k+1)

Dimana
n = Jumlah Responden
k = Jumlah Variabel Independen

Df = 2; 80-(2 + 1)

Df = 2 ; 77

Sehingga dari hasil tersebut ditetapkan bahwa nilai F_{Tabel} berdasarkan Tabel Dstribusi nilai F diperoleh **3.12**

Berdasar pada hasil analisis Uji Annova yang tertuang dalam Tabel 5.8 dan juga hasil perhitungan untuk memperoleh nilai F_{Tabel} maka pernyataan yang dapat diambil terhadap Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut :

H_3 = ***Lokasi dan Harga jika secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia***

Hasil Uji Hipotesis untuk pola hubungan pengaruh Lokasi dan Harga perumahan jika secara bersama-sama terhadap Kepuasan Kerja Pegawai sesuai yang tertuang pada Tabel 5.6 menunjukkan bahwa Nilai F_{Hitung} = **25.419**, dan untuk Nilai Signifikansinya = **0.000.**

Sehingga merujuk pada hasil analisis tersebut maka sesuai dasar pengambilan keputusan dalam melihat hubungan pengaruh dengan Uji Simultan, dapat diuraikan sebagai berikut :

a) Sesuai nilai signifikansi yang diperoleh dari hasil analisis Uji Anova yakni **0.000** artinya lebih kecil dari nilai signifiikansi **0,05,** maka dapat dinyatakan bahwa Lokasi dan Harga

Perumahan jika secara bersama-sama memiliki dampak yang signifikan terhadap tingkat Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

b) Sementara untuk melihat hubungan pengaruh antara Lokasi dan Harga Perumahan jika secara bersama-sama terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), dapat dilihat dari hasil analisis t_{Hitung} . yakni sebesar **25.419** atau lebih besar dari nilai t_{Tabel} = **3.12,** sehingga dapat dinyatakan bahwa Lokasi dan Harga Perumahan dan Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) memiliki hubungan pengaruh yang sangat kuat.

c) Mempertimbangkan kedua hasil analisis yang digunakan dalam mengukur pola hubungan pengaruh antara Lokasi dan Harga Perumahan jika secara bersama-sama terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), maka dapat disimpulkan bahwa Lokasi dan Harga Perumahan jika secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), dengan demikian maka untuk hipotesis ini dinyatakan bahwa Ho ditolak dan Ha diterima, atau dengan kata lain bahwa Hipotesis yang diajukan diterima.

5. Koefisien Determinasi atau Uji *R Square* (R^2)

Koefisien Determinasi atau Uji *R Square* (R^2) menurut Sugiyono (2022) digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan dari variabel Independen (X) yakni Lokasi dan Harga Perumahan menjelaskan korelasi hubungan dengan Variabel Dependen (Y) yaitu Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Properti Indonesia

Adapun hasil analisis untuk Uji Determinasi dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel berikut

Tabel 5.7
Analisis Uji Determinasi (R^2)

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.631[a]	.398	.382	2.10321

a. Predictors: (Constant), Harga Perumahan, Lokasi Perumahan
b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian KPR

Sumber : Diolah dengan Menggunakan SPSS 25 Tahun 2025

Hasil Uji Determinasi (*Uji R Square-R^2*) sebagaimana ditampilkan pada Tabel 5.7, menunjukkan bahwa nilai *R Square* yang diperoleh adalah **0,398** atau jika hasil tersebut dipersentase maka nilainya adalah **39,8%**. Hasil Analisis Uji Determinasi ini dapat diartikan bahwa Lokasi dan Harga Perumahan tingkat kemampuannya dalam menjabarkan Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Properti Indonesia sebesar **39.8%,** sementara selebihnya yakni **60,2%**

dijabarkan oleh beberapa variabel lainnya yang tidak menjadi bagian dalam penelitian ini.

Tingkat Korelasi didasarkan pada Nilai *R Square* hasil analisis Uji Determinasi yakni sebesar **0,398**, maka menurut pandangan dari Azhari (2024) bahwa jika hasil uji dterminasi berada pada rentang 0 Jika Hasil Uji Determinan 0 s.d 0,49 maka dapat dinyatakan bahwa Korelasi antara Variabel Independen dengan Variabel Dependen dianggap lemah, sehingga dapat dinyatakan untuk Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Properti Indonesia, lebih dominan dipengaruhi oleh faktor lain dibanding dengan Lokasi dan Harga Perumahan

C. Pembahasan.

1. Lokasi Perumahan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia.

Hasil analisis uji parsial dalam penelitian ini menunjukkan bahwa pilihan dari penghuni Puri Mileneal pada PT, Sam Property Indonesia dalam Keputusan untuk melakukan Pembelian melalui model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) secara umum tidak terpengaruh oleh faktor lokasi, walaupun dari hasil uji regresi memperlihatkan ada pengaruh secara positif namun dianggap tidak signifikan.

Terdapat banyak pertimbangan yang membuat seseorang menentukan pilihannya selain melihat lokasi dimana perumahan tersebut, berada, sebagaimana dikemukakan oleh Bahruddin (2024) bahwa kondisi perekonomian yang rendah akan menjadi dasar seseroang untuk melakukan pembelian perumahan, dan tentunya hal yang dipertimbangkan adalah kemampuan untuk melanjutkan kredit di kemudian hari.

Sebagaimana dalam indikator yang digunakan pada Lokasi Perumahan, dimana ukuran yang digunakan lebih mengarah pada persoalan ketersediaan sarana dan prasarana, namun dari sisi lain terkadang seseorang dalam mempertimbangkan untuk membeli unit perumahan sebuah lokasi karena melihat tingkat kenyamanan dan mungkin juga ketenangan, sebab terkadang orang saat ini mulai menghindari kebisingan kendaraan, atau hiruk pikuk suasana keramaian, sehingga memilih lokasi rumah yang tenang untuk beristirahat.

Hanya saja hal ini tidak berlaku pada semua orang, dimana hasil dari beberapa penelitian seperti yang dikemukakan oleh Joko Prayogi (2024) dan Widana (2024) menguraikan bahwa Lokasi memiliki pengaruh yang signifikan, sementara Tri Mulya (2025) memiliki beberapa pandangan terhadap persoalan lokasi perumahan, dimana diuraikan bahwa untuk lokasi perumahan

selain pertimbangan letak geografis, maka banyak pula pembeli memilih sebuah lokasi didasarkan oleh aspek psikogi.

Gambaran-gambaran tersebut menunjukkan bahwa untuk lokasi terdapat berbagai bentuk perimbangan yang mendasari selain ditinjau dari aspek sarana dan prasarana, sebab pada pilihan pengguna KPR pada PT. Sam Peroperti Indonesia, dimana dari lokasi Puri Milenial yang dapat dikatakan sedikit jauh dari akses pusat keramaian, namun dari segi penjualan lokasi inilah yang dikategorika paling cepat terjual.

2. Harga Perumahan berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia

Perilaku seorang pembeli terhadap sebuah produk, sebelum melakukan transaksi tentu hal pertama yang sering dipertanyakan adalah harga, dan terkadang harga inilah yang membuat merek untuk memutuskan membeli atau tidak, hanya saja konsep ini selamanya berlaku dari sisi pandangan orang lain, sebab beberapa orang tidak terlalu mengambil pusing atau peduli pada persoalan harga, akan tetapi mereka lebih melihat dari sisi kualitas.

Perlakuan tersebut tentunya dapat saja berlaku pada persoalan Keputusan melakukan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), akan tetapi dari beberapa hasil penelitian ditemukan bahwa nilai pengaruh dari harga memang cukup besar, akan tetapi banyak pula hal yang mendasari.

Akhsan (2024) melihat bahwa persoalan yang banyak mendasari seseorang untuk memilih melakukan pembelian perumahan dengan model Kredit Kepemilikan Rumah, karena persoalan perekonomian, dan hal ini mengaskan pernyataan dari Fitriani (2022) bahwa pertumbuhan ekonomi dari suatu daerah dapat dikatakan sebagai pemicu terhadap timbulnya keputusan pembelian rumah dengan model Kredit Kepemilikan Rumah.

Penegasan serupa juga diuraikan oleh Emi Salmah (2024) yang mencermati bahwa tingginya animo masyarakat untuk melakukan pembelian rumah melalui jalur Kredit Kepemilikan Rumah tentu sangat dipengaruhi oleh tingkat Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB), dimana hal ini merupakan salah satu ukuran dalam melihat pertumbuhan ekonomi masyarakat, olehnya itu dapat dipertegas bahwa pengaruh harga terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Perumahan Rakyat (KPR) merupakan bagian dari persoalan keterjangkauan harga.

Kondisi inilah yang dipertegas oleh Achmad (2024) bahwa persoalan harga adalah tolok ukur terhadap kemampuan dari seseorang untuk memutuskan pembelian, tentunya harga yang dimaksud dalah nilai kredit, dimana jika sebuah perumahan memberikan limit kredit tinggi, maka hal ini akan memiliki dampak yang signifikan terhadap minat kepemilikan rumah dari seseorang, dan pastinya mereka akan mencari alternatif lain.

Sementara menurut pandangan dari Riska (2025) melihat bahwa persoalan harga justeru tidak memiliki pengaruh pada keputusan pembelian rumah melalui model Kredit Kepemilikian Rumah, justeru dalam penelitian ini melihat pertumbuhan eknomi menjadi dasar tingginya minat masyarakat dalam melakukan pembelian perumahan, diuraikan pula bahwa pertumbuhan ekonomi pada dasarnya memiliki nilai keterkaitan dengan harga akan tetapi segmennya berbeda, dimana seseorang dalam mempertimbangkan untuk melakukan pembelian dengan melihat prospek pertumbuhan ekonomi mereka kedepan, sebab nanti dikhawatirkan mereka tidak sanggup melanjutkan kredit.

3. Lokasi dan Harga Perumahan secara bersama-sama mampu memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Sam Property Indonesia

Lokasi dan Harga Perumahan, dapat dikatakan sebagai salah satu bagian dari pertimbangan seseorang untuk dapat mempertimbangkan dalam melakukan pembelian melalui Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR). Joko Prayogi (2024) dan Ahmat (2024) menunjukkan bahwa dari masing-masing unsur baik Lokasi dan Harga, keduanya memiliki peran besar dalam mendukung minat kepemilikan rumah sehingga menjadi dasar Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR).

Pertumbuhan ekonomi yang menurut Bahar (2024) dan Akhsan (2024) dimana keduanya menguatkan pernyataan dari

Fitriani (2022) secara umum dapat mengisyaratkan bahwa persoalan Harga dan Lokasi menjadi sebuah hal yang memiliki pengaruh cukup besar, apabila dorongan pertumbuhan ekonomi tumbuh dengan baik.

BAB VI
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasar pada Hasil Penelitian dan Pembahasan terkait dengan Pengaruh Lokasi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Pada PT. Sam Property Indonesia, maka kesimpulan yang dapat diambil yakni :

1. Lokasi Perumahan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Pada PT. Sam Property Indonesia, dimana hal ini didasari pada pertimbangan bahwa lokasi dimana kegiatan dari penelitian ini dilakukan menunjukkan letaknya jauh dari pusat fasilita dan keramaian, hal ini menandakan bahwa fokus dari pengguna perumahan lebih mengutamakan persoalan psikologi dalam pengambilan keputusan pembelian.
2. Harga Perumahan berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Pada PT. Sam Property Indonesia, dimana rata-rata mereka dalam menentukan pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Pada PT. Sam Property Indonesia, maka unsur harga menjadi faktor utama yang diperhitungkan
3. Lokasi dan Harga Perumahan jika secara bersama-sama akan sangat berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian dengan Model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Pada PT. Sam Property Indonesia, hal ini didasarkan pada pertimbangan bahwa kedua hal ini adalah bagian penting yang selalu menjadi pertimbangan bagi

mereka yang akan melakukan pembelian perumahan dalam bentuk apapun.

B. Saran-saran

Hal-hal yang dapat disarankan khususnya bagi Pengelola atau Manajemen PT. Sam Property Indonesia terkait dengan hasil yang diperoleh dalam penelitian ini antara lain :

1. Persoalan Lokasi yang dianggap tidak terlalu berpengaruh, akan tetapi hal ini tetap harus menjadi pertimbangan utama dari pihak developer, terlebih lagi untuk menyesuaikan persoalan lokasi sesuai ketetapan dalam SNI 03-1733-2004
2. Terhadap Harga, sebaiknya dalam pengalokasian limit kredit pihak developer juga harus mempertimbangkan tentang kondisi dari pertumbuhan ekonomi lokal
3. Terhadap penelitian selanjutnya, dimana keterbatasan dari hal-hal yang dikaji dalam penelitian, secara umum belum mampu memberi gambaran konseptional utuh dalam hal pengambilan keputusan pembelian dengan model Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) khususnya penggalian terkait dengan peran dari pihak perbankan dan juga kondisi moneter secara regional dan nasional.

DAFTAR PUSTAKA

Achmad Budi Prasetyo, M. Pudjihardjo. 2024. Menganalisis Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Kredit Pemilikan Rumah. Journal Of Development Economic And Social Studies. Volume 3 NO 4 Tahun 2024

Akhsan Ahmad Imran,. 2025. Pengaruh Kemiskinan Dan Pendidikan Terhadap Indeks Pembangunan Manusia Di Kota Parepare Cateris Paribus Journal Volume 5 Nomor 1 Maret 2025

Amir Salipu, Anggia R. Nurmaningtyas, dkk. 2023 Pengantar Perumahan Dan Permukiman Tinjauan Tentang Standar dan Aturan Dalam Perencanaan Pemukiman Modern dan Tradisional. Depublish Digital (Penerbit Grup Budi Utomo) Yogyakarta

Andiena Nindya Putri, Bukhari Muslim, Muhamad Syafii, Meyta Longkutoy, 2024. Perbankan Dan Lembaga Keuangan Prinsip, Praktek, Dan Perspektif, PT Media Penerbit Indonesia

Anna Wulandari Heru Mulyanto. 2024. Keputusan Pembelian Konsumen. Penerbit PT Kimshafi Alung Cipta.

Anton Kurniawan, Firmansyah. 2024. Pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Pembelian Rumah di Bukit Indah Residence Pangkalan Balai. Remik: Riset dan E-Jurnal Manajemen Informatika KomputerVolume 8, Nomor 2, April 2024

Arief Sabaruddin., 2023. Ekosistem Perumahan. Penerbit PT. Kanisius

Awwalia. 2023. Pengaruh harga dan lokasi terhadap keputusan pembelian pada Mie Banyumas Yamin Parung Serab Kota Tangerang Banten. Universitas Pamulang.

Azhari, Muhammad Taufiq, dkk, 2024. Metode Penelitian Kuantitatif. PT. Sonpedia Publishing Indonesia, Jambi.

Azizul Hudha, Dahlan Gunawan. 2023. Pengaruh Digital Marketing, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Perumahaan Winner Sweet Home Managerial Zone: Management Study Program (S1) Batam University Volume 13, Issue 3, December 2023, Pages 121-128

Bahruddin, Hasdiana, Febye Alfia Azzahra. 2024. Pengaruh Pendidikan Dan Pengangguran Terhadap Kemiskinan Di Kabupaten Polewali Mandar Cateris Paribus Journal Volume 4 Nomor 1 Maret 2024

Bayu Arie Fianto, Kindy Miftah, Noven Suprayogi, 2025. Perbankan Syariah: Teori, Praktik, dan Dinamika Global. Raja Grafindo Persada. Jakarta

D. Karya, Nazifah Husainah, R. Rudi Alhempi. 2024. Manajemen Strategi. PT. Takaza Innovatix Labs. Sumatera Barat

Dhiraj Kelly Sawlani, 2025. Kelayakan Kebijakan Penyediaan Perumahan Bagi Masyarakat Berpendapatan Rendah Di Indonesia : Studi Kasus Program Tapera. Scopindo Media Pustaka Indonesia

Efrita Soviyanti, Zulia Khairani. 2025. Manajemen Pemasaran. LPPM Unilak

Elia Ardyan, dkk. 2023. Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif : Pendekatan Metode Kualitatif dan Kuantitatif di Berbagai Bidang. PT. Sonpedia Publishing Indonesia, Jambi.

Emi Salmah, Iwan Harsono, Baiq Ismiwati, Baiq Saripa Wijimulawiani, Tuti Handayani. 2024. Determinan Permintaan Perumahan Di Kota Mataram. Elastisitas : Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol. 6, No. 1, Maret 2024.

Erlinda Tehu, Etvin Rizal Tamher. 2025. Mengenal Tren Pemasaran. PT. Takaza Innovatix Labs. Sumatera Barat

Erwin, Degdo Suprayitno, dkk. 2024. Manajemen Pemasaran: Teori dan Strategi. PT. Green Pustaka Indonesia. Yogyakarta.

Estu Mahanani, dkk. 2024. Perilaku Konsumen Konsep dan Implementasi. Ureka Media Aksara, Maret 2024

Fitriani, Yasri Tarawiru, Nur Wildayanti.B. 2022. Pengaruh Realisasi Anggaran Pendapatan Dan Belanja Daerah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Enrekang. Journal AK-99 ISSN : 2775-6726 Volume 2 Nomor 2, November 2022

Harahap, M. Guffar. 2023. PERILAKU KONSUMEN Teori dan Praktik. Penerbit PT Sada Kurnia Pustaka

Heri Prabowo. 2024. Perilaku Konsumen, Penerbit: Widina Media Utama

Heriski Ramadan Moh., Erni yuningsih, Endang Silaningsih. 2024. Harga dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian di Perumahan Griya Alam

Nusantara Tipe 36/72. Journal of Management and Bussines (JOMB)Volume 6, Nomor3, Mei–Juni2024

Husna Leila Yusran, dkk. 2025. Perilaku Konsumen :: Membangun Strategi Pemasaran. PT. Sonpedia Publishing Indonesia,

Indah Jilan Nizar Masali, Melizubaida Mahmud, Ardiansyah Ardiansyah, Usman Moonti, Irwan Yantu, Sudirman. 2023. Pengaruh Harga Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian Pada Perumahan Griya Dulomo. JEBE,: JOURNAL of ECONOMIC and BUSINESS EDUCATION Volume (1), Issue (2) May 2023

Iwang Adhi Suryawan, Sudharto P Hadi, Ngatno. 2024. Pengaruh Harga, Lokasi Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Produk Maybelline (Studi Pada Konsumen Maybelline Paragon Mall Semarang). Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis, Vol. 13, No. 1, 2024

Joko Prayogi, Indra Surya Nova Yessyca Naipospos. 2024 Pengaruh Lokasi terhadap Keputusan Pembelian Rumah di Residence Johor City, Jurnal Insitusi Politeknik Ganesha MedanJuripol, Volume 7 Nomor 2 Februari 2024.

Keputusan Menteri PUPR Nomor 242/KPTS/M/2020 tentang Batasan Harga Jual Rumah Umum Tapak dan Satuan Rumah Susun Umum dalam Pelaksanaan Kredit/Pembiayaan Perumahan, serta Besaran Subsidi Bantuan Uang Muka Perumahan

Lutviana Antin P. 2024. Pengaruh Fasilitas, Harga Dan Lokasi Terhadap Keputusan Konsumen Dalam Memilih Indekost (Studi Kasus Pengguna Indekost Di Kelurahan TuahMadani Kota Pekanbaru). Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Lu'luil Maknuun, 2024. AKUNTANSI PERBANKAN, Literasi Nusantara Abadi

Moulvi Dermawan, Annisa A Junia. 2024 Pengaruh Harga,Kualitas Produk,Dan Lokasi Terhadap Minat Beli Konsumen di Indomaret Daan Mogot 30. Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan, Maret 2024, 10 (5), 588-601

Mustofa Amirul Hadi. 2023. Penilaian Properti Rumah Kediaman (Residential Property Appraisal). Depublish Digital (Penerbit Grup Budi Utomo) Yogyakarta

Noor Hamidah, dan Mahdi Santoso, 2023. Pengantar Perumahan dan Permukiman Depublish Digital (Penerbit Grup Budi Utomo) Yogyakarta

Noviana Pramesti Putri, Waluyo Nuswantoro, Almuntofa Purwantoro. 2025. Model Pengaruh Variabel Fasilitas, Harga, Kualitas Bangunan, Lokasi, Pendapatan dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Subsidi di Kabupaten Katingan. Serambi Enginering Volume X, No.3, Juli 2025 Hal 13859 - 13866

Nurmawati, 2025. Perilaku Konsumen & Keputusan Pembelian, Penerbit Media Nusa Kreatif

Peraturan Bank Indonesia Nomor 23/2/PBI/2021 tentang Perubahan Ketiga atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 20/8/PBI/2018 tentang Rasio *Loan To Value* untuk Kredit Properti, Rasio *Financing To Value* untuk Pembiayaan Properti, dan Uang Muka untuk Kredit atau Pembiayaan Kendaraan Bermotor

Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat Momor 32 Tahun 2006

Puji Yuniarti, Wiwin Wianti, Ratih Setyo Rini, Zahra, 2023. Metode Penelitian Sosial. PT. Nasya Expoanding Magement (PT. NEM). Bojong Jawa Tengah

Rakhmat Dwi Pambudi. 2024. EKONOMI INDUSTRI Pendekatan Teori dan Aplikasi. PT. Cahya Ghani Recovery Jawa Tengah

Rika Desiyanti, 2024 Manajemen Perbankan Penerbit LPPM Universitas Bung Hatta

Riska Maulidya Alfasyah, 2024. Pengaruh Harga Rumah, Luas Bangunan, Kematangan Ekonomi, Pertumbuhan Ekonomi Dan Inflasi Terhadap Permintaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi Program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) (Studi Kasus FLPP Tahun 2022 di Jawa Barat). Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

SNI 03-1733-2004 Tentang Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan Di Perkotaan

Sugiyono. 2022. Metode Penelitian Kuantitatif, Cetakan Ke-3. Bandung : Alfabeta, CV

Tri Mulya Hanipah, Purwanti. 2025. Pengaruh Harga dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Perumahan Vertihome Cibinong Bogor Greenpark Group Jurnal PERKUSI: Pemasaran, Keuangan dan Sumber Daya Manusia Volume 5, Number 2, April, 2025, pp. 447-458

Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan

Undang-Undang Nomor 1 tahun 2011 Tentang Perumahan Dan Kawasan Permukiman

Untung Lasiyono, dan Edy Sulistiyawan, 2024. Metode Penelitian Kuantitatif. CV. Mega Press Nusantara, Sumedang Jawa Barat.

Widana,I.K.G.W., M.P. Ariasih, 2024. Peran Lokasi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Di PT Umah Mesari. Bisma: Jurnal Manajemen, Vol. 10 No. 3, Desember 2024