

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kebutuhan merupakan segala sesuatu yang harus dipenuhi oleh seseorang untuk keberlangsungan hidupnya, dari sesuatu yang paling penting untuk keberlangsungan hidupnya sampai sesuatu untuk kepuasan dirinya sendiri. Kebutuhan terdiri dari tiga macam, yaitu kebutuhan primer, kebutuhan sekunder, dan kebutuhan tersier. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok atau kebutuhan yang wajib dipenuhi. Kebutuhan primer terdiri dari pangan (makanan), sandang (pakaian) dan papan (rumah). Rumah merupakan suatu kebutuhan pokok bagi kehidupan masyarakat, sehingga dengan meningkatnya jumlah penduduk maka akan meningkat pula kebutuhan akan perumahan. Setiap tahun minat masyarakat untuk membeli rumah akan semakin meningkat, sehingga mendorong pihak swasta untuk berlomba-lomba mendirikan komplek perumahan.

Kebutuhan primer papan yang berupa rumah sudah menjadi kebutuhan dengan proporsi utama. Namun, di Indonesia masih menghadapi persoalan dimana banyak masyarakat Indonesia tidak memiliki dana yang cukup untuk membeli rumah. Misalnya, rata-rata penghasilan rumah tangga per bulan hanya sebesar Rp 1.200.000. Penghasilan ini dipakai seluruhnya untuk membiayai pengeluaran selama sebulan penuh, sehingga kelompok masyarakat ini tidak memiliki dana yang cukup untuk berinvestasi dan membeli rumah dan begitu juga yang memiliki rata-rata penghasilan sebesar Rp 2.600.000 dan rata-rata

pengeluaran sebesar Rp 1.800.000. Hal tersebut menyebabkan banyaknya permintaan pembiayaan pembelian melalui lembaga keuangan yang disebabkan oleh keterbatasan dana yang dimiliki oleh nasabah untuk memiliki sebuah rumah. Sebenarnya pemerintah telah melakukan kebijakan untuk masyarakat yang tidak memiliki rumah yaitu dengan adanya program rumah subsidi. Namun rumah subsidi ini diperuntukan untuk masyarakat berpenghasilan rendah. Masyarakat berpenghasilan rendah, yang selanjutnya disingkat MBR, adalah masyarakat yang mempunyai keterbatasan daya beli sehingga perlu mendapat dukungan pemerintah untuk memperoleh rumah. Pemerintah menyalurkan subsidi perumahan ini melalui lembaga keuangan (perbankan) baik melalui lembaga keuangan konvensional maupun lembaga keuangan syariah berupa penerapan Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (KPR FLPP). KPR FLPP yaitu merupakan program pembiayaan yang dibuat oleh pemerintah untuk masyarakat yang belum pernah memiliki rumah dan Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR). Adapun keuntungan yang diperoleh dari KPR FLPP ini diantaranya yaitu berupa bantuan uang muka sebesar Rp.4.000.000,- (empat juta rupiah) dan mendapat subsidi bunga sebesar 2,5%. Jadi dalam KPR FLPP ini besar bunga yang akan dibebankan pada konsumen hanya 5% dan bunga flat selama maksimal 20 tahun dengan perkiraan besar angsuran perbulan Rp.900.000,- (sembilan ratus ribu rupiah).

Menurut Peraturan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi No. 7 Tahun 2013 terdapat beberapa definisi terkait upah minimum, salah satunya mengatakan bahwa upah minimum adalah upah bulanan terendah yang terdiri atas upah pokok

termasuk tunjangan tetap yang ditetapkan oleh gubernur sebagai jaring pengaman. Menurut Undang- Undang No. 78 Tahun 2015 tentang Pengupahan, sebagaimana pada Bab II Tentang Kebijakan Pengupahan pasal 3 ayat (1) menyatakan bahwa kebijakan pengupahan diarahkan untuk pencapaian penghasilan yang memenuhi penghidupan yang layak bagi Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi No. 7 Tahun 2013 pekerja/buruh. Sesuai dengan peraturan di atas maka setiap kota memiliki upah minimum yang berbeda sesuai dengan ketetapan dari gubernurnya, untuk di Kota Medan UMK/UMP (upah minimum kota/provinsi) pada tahun 2019 ialah sebesar Rp 2.969.824 dan pada tahun 2018 ialah sebesar Rp 2.749.074. Maka dengan adanya program pembiayaan KPR FLPP sangat membantu masyarakat yang memiliki penghasilan rendah untuk memiliki rumah.

Perumahan Tiara Ara Condong merupakan kompleks Rumah Sehat Sederhana (RSH) berjumlah 153 (seratus lima puluh tiga) unit yang dibangun oleh PT. Medan Informatika Teknologi berlokasi di Kecamatan Stabat, Kabupaten Langkat, Provinsi Sumatera Utara. Dalam melakukan penjualan rumah tersebut PT. Medan Informatika Teknologi menawarkan 2 (dua) metode pembayaran yang dapat dilakukan oleh konsumen yaitu dengan cara *Cash* dan Kredit. Harga yang ditawarkan oleh Pihak Developer yaitu sebesar Rp.130.000.000,- (seratus tiga puluh juta rupiah) dengan *Down Payment* atau uang muka mulai dari 5% atau sebesar Rp.6.500.000 (enam juta lima ratus ribu rupiah).

Perkembangan ekonomi mengakibatkan timbulnya persoalan yang sangat kompleks dalam perusahaan. Hal ini memerlukan pemikiran yang semakin mendasar bagi seorang pimpinan perusahaan dalam mengambil kebijaksanaan,

sehingga segala aktifitas perusahaan dapat memberi keuntungan yang maksimum atau paling tidak perusahaan tersebut dapat bertahan untuk melanjutkan usahanya. Oleh karena itu pihak perusahaan perlu menganalisa kegiatan dalam promosi yang berkaitan dengan minat beli masyarakat. Kegiatan promosi sangat menentukan terhadap besar kecilnya keuntungan yang akan diperoleh perusahaan. Dalam melakukan kegiatan promosi suatu perusahaan membutuhkan dana untuk membiayai aktifitas yang dilakukan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan. Pada umumnya perusahaan akan berusaha memperbesar pendapatan dibanding biaya-biaya yang dikeluarkannya.

Promosi merupakan faktor penting dalam mewujudkan tujuan penjualan suatu perusahaan. Agar konsumen bersedia menjadi pembeli. Disinilah perlunya mengadakan promosi yang terarah, karena diharapkan dapat memberikan pengaruh positif terhadap meningkatnya penjualan. Dengan promosi perusahaan dapat mengkomunikasikan produk kepada konsumen. Keunggulan-keunggulan dari produk dapat diketahui oleh konsumen dan bisa membuat konsumen tertarik untuk mencoba dan kemudian akan mengambil keputusan untuk membeli suatu produk tersebut. Jadi promosi merupakan salah satu aspek yang penting dalam manajemen pemasaran karena dengan promosi bisa membuat konsumen yang semula tidak tertarik terhadap suatu produk bisa berubah pikiran dan menjadi tertarik pada produk tersebut. Perusahaan menggunakan promosi untuk memicu transaksi, sehingga konsumen mau membeli suatu merek tertentu serta mendorong tenaga penjualan untuk secara agresif menjualnya.

Selain itu promosi mampu merangsang permintaan akan suatu produk. Dengan promosi tersebut diharapkan konsumen mau mencoba produk tersebut dan mendorong konsumen yang sudah ada agar membeli produk lebih sering lagi sehingga akan terjadi pembelian ulang dan volume penjualan produk suatu perusahaan akan meningkat. Setiap akan melakukan keputusan pembelian, konsumen melakukan evaluasi mengenai sikapnya. Kepercayaan digunakan konsumen untuk mengevaluasi sebuah merk, kemudian dia akan dapat mengambil keputusan membeli atau tidak, untuk seterusnya konsumen akan loyal atau tidak.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis mencoba untuk menganalisa tentang **“Pengaruh Penerapan Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Dan Promosi Terhadap Minat Perumahan Tiara Ara Condong Pada PT. Medan Informatika Teknologi”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan diatas, maka dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

1. Syarat – syarat yang diajukan sangat banyak untuk melakukan KPR FLPP dan prosesnya masih kurang cepat.
2. Strategi promosi yang dilakukan oleh pihak Perumahan Tiara Ara Condong pada PT Medan Informatika Teknologi belum maksimal.
3. Masih kurangnya minat beli konsumen dalam membeli Perumahan Tiara Ara Condong pada PT Medan Informatika Teknologi.

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka penelitian ini dibatasi pada minat beli rumah pada Perumahan Tiara Ara Condong pada PT. Medan Informatika Teknologi dilihat dari diterapkannya Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah dan Promosi.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka diambil suatu rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dapat mempengaruhi minat beli terhadap Perumahan Tiara Ara Condong pada PT Medan Informatika Teknologi ?
2. Apakah promosi dapat mempengaruhi minat beli terhadap Perumahan Tiara Ara Condong pada PT Medan Informatika Teknologi ?
3. Apakah Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dan promosi dapat mempengaruhi minat beli Perumahan Tiara Ara Condong pada PT Medan Informatika Teknologi ?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah ;

1. Untuk mengetahui Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) terhadap minat beli Perumahan Tiara Ara Condong pada PT Medan Informatika Teknologi.

2. Untuk mengetahui promosi terhadap minat beli Perumahan Tiara Ara Condong pada PT. Medan Informatika Teknologi.
3. Untuk mengetahui Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dan promosi terhadap minat beli Perumahan Tiara Ara Condong pada PT. Medan Informatika Teknologi.

1.6 Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Penelitian diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman serta ilmu pengetahuan yang telah didapat selama masa perkuliahan dalam dunia nyata dilingkup pemasaran sehubungan dengan “Pengaruh Penerapan Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dan Promosi Terhadap Minat Beli Perumahan Tiara Ara Condong pada PT. Medan Informatika Teknologi”

2. Bagi Perusahaan Perumahan Tiara Ara Condong

Hasil penelitian ini menjadi bahan pertimbangan dan masukan bagi perusahaan khususnya dalam hal “Pengaruh Penerapan Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dan Promosi Terhadap Minat Beli Perumahan Tiara Ara Condong pada PT. Medan Informatika Teknologi”

3. Bagi Akademis

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan tambahan atau referensi untuk penelitian lebih lanjut.