

BAB I

PENDAHULUAN

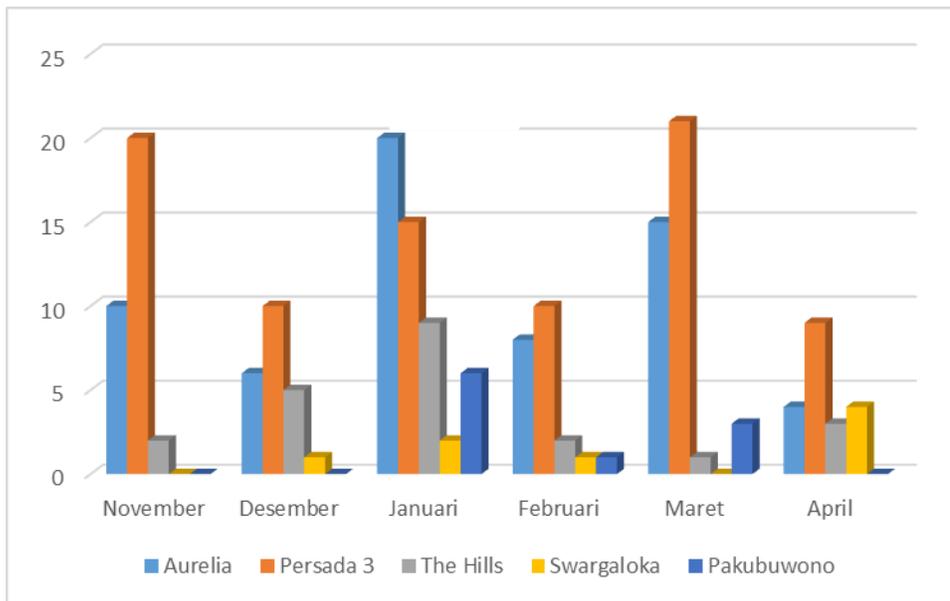
1.1. Latar Belakang Masalah

Pada zaman modern seperti saat ini, perkembangan diberbagai bidang usaha sangatlah cepat ini dikarenakan perkembangan zaman yang semakin maju dan meningkat. Salah satu bisnis yang saat ini berkembang pesat yaitu bisnis properti. Kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal menjadikan peluang usaha yang sangat diminati oleh para pembisnis properti. Pada peluang usaha properti ini tidak hanya fokus pada membangun rumah dan menjualnya saja tetapi banyak hal yang diperlukan seperti kualitas produk, harga, serta lokasi letak perumahan tersebut cukup strategis atau tidak.

Rumah atau tempat tinggal merupakan salah satu kebutuhan primer manusia disamping kebutuhan sandang dan pangan. Dikatakan sebagai kebutuhan primer dikarenakan ada unsur yang harus dipenuhi guna menjamin kelangsungan hidup manusia. Dimana kebutuhan dasar ini akan menentukan taraf kesejahteraan sekaligus kualitas hidup manusia itu sendiri karena itu suatu hunian pada hakekatnya dapat berpengaruh terhadap kualitas kehidupan orang – orang yang tinggal didalamnya.

Bisnis perumahan semakin berkembang pesat sejalan dengan pertumbuhan penduduk. Bisnis perumahan atau biasa disebut property, saat ini menjadi lahan bisnis yang cukup diminati oleh para pengembang bisnis property. Hal ini ditandai dengan semakin banyaknya perusahaan yang menyediakan perumahan sebagai hunian penduduk. Semakin banyak bisnis perumahan maka semakin tinggi pula tingkat persaingan para developer dalam memasarkan produknya kepada konsumen.

PT Yeoboland Alfazza Propertindo merupakan salah satu perusahaan Agency di Kabupaten Bekasi sebagai Agency yang berada dekat dengan Kawasan Industri MM2100 PT. Yeoboland Alfazza Propertindo memiliki potensi pasar utama yang cukup besar yakni para karyawan pabrik. Dimana dalam melaksanakan kegiatannya menghadapi persaingan dengan Agency lain untuk memasarkan produk kepada konsumen. Untuk mengatasi persaingan tersebut, PT. Yeoboland Alfazza Propertindo menerapkan kualitas produk, penawaran harga yang cukup menjual untuk merebut pasar, dan lokasi letak perumahan yang cukup strategis.



Gambar 1. 1 Laporan Penjualan PT. Yeoboland Alfazza Propertindo
 Sumber Data diolah : PT. Yeoboland Alfazza Propertindo

Berdasarkan Uraian diatas, penulis merasa tertarik untuk meneliti dan kemudian menuangkan dalam bentuk penulisan karya ilmiah dengan judul “ Pengaruh Lokasi, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Minat Beli Konsumen di PT. Yeoboland Alfazza Propertindo”

1.2. Identifikasi Masalah

Permasalahan yang muncul, diidentifikasi oleh penulis sebagai berikut:

1. Lokasi perumahan yang sulit dijangkau atau tidak strategis dapat menjadi hambatan bagi konsumen untuk membeli produk.
2. Kurangnya variasi produk dan Kualitas produk yang tidak sesuai
3. Perbedaan spesifikasi bangunan yang berpengaruh terhadap harga
4. Penetapan harga yang tidak kompetitif antara produk lain dapat membuat konsumen enggan untuk membeli produk.

1.3. Pembatasan Masalah

Hasil identifikasi masalah yang ada di PT. Yeoboland Alfazza Propertindo menunjukkan bahwa permasalahan yang ada cukup banyak. Guna mencegah mengembangnya penelitian maka penulis membatasi masalah agar terperinci dan jelas lebih terarah. Oleh sebab itu penulis membatasi penelitian ini hanya pada pengaruh lokasi, kualitas produk, dan harga terhadap minat beli konsumen di PT. Yeoboland Alfazza Propertindo.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah ada pengaruh lokasi terhadap minat beli konsumen?
2. Apakah ada pengaruh kualitas produk terhadap minat beli konsumen?
3. Apakah ada pengaruh harga terhadap minat beli konsumen?
4. Apakah ada pengaruh simultan antara lokasi, kualitas produk, dan harga terhadap minat beli konsumen?

1.5. Tujuan Penelitian

Melihat rumusan masalah diatas maka penelitian ini mempunyai beberapa tujuan, yang dapat penulis sampaikan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap minat beli konsumen
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap minat beli konsumen
3. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap minat beli konsumen
4. Untuk mengetahui pengaruh interaksi antara lokasi, kualitas produk, dan harga terhadap minat beli konsumen.

1.6. Manfaat Penelitian

Peneliti ini akan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Peneliti dapat memahami apa saja manfaat yang didapat, lalu bagaimana memecahkan masalah tersebut lewat penelitian yang telah dilakukan.
2. Mengulik lebih dalam sejumlah manfaat yang bisa didapat dari hasil penelitian yang sudah dibuat

3. Menambah wawasan ilmu pengetahuan bagi penulis khususnya dibidang manajemen pemasaran.
4. Manfaat praktis sebagai bahan evaluasi untuk mengetahui kekurangan kekurangan apa yang perlu diperbaiki dalam bidang manajemen pemasaran.

1.7. Sistematika Penulisan

Guna memahami lebih lanjut laporan ini, maka materi-materi yang tertera pada laporan skripsi ini dikelompokkan menjadi beberapa subbab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan itu sendiri.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan skripsi serta beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel dan teknik analisis data penelitian

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran obyek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk pihak obyek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal, rujukan yang secara sah digunakan dalam menyusun penelitian ini.