

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan Negara berkembang yang mengalami peningkatan baik dalam berbagai hal, begitu juga dengan perekonomian yang mendorong tumbuh dan berkembangnya sektor pemasaran yang banyak dijadikan peluang bisnis oleh pihak pemerintah ataupun swasta.

Persaingan dalam memasarkan produk perumahan diantara perusahaan pengembang semakin ketat, diantaranya yaitu meningkatkan volume penjualan dengan cara meningkatkan kualitas produk rumah yang dibangun, selain itu juga berusaha memberikan fasilitas perumahan yang baik. Ini dapat menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi tinggi rendahnya minat konsumen dalam hal memutuskan pembelian rumah. Perkembangan teknologi dan perkembangan dunia bisnis saat ini sangat membantu pertumbuhan kota, termasuk didalamnya sektor pembangunan.

Melemahnya daya beli masyarakat akibat inflasi tidak menguntungkan iklim bisnis properti. Masyarakat akan lebih memilih mengeluarkan uangnya untuk kebutuhan yang lebih pokok dibanding kebutuhan papan. Dengan harga property yang sama saja, daya beli sudah menurun, apalagi jika harga property naik, property tidak terbeli, harga property harus terus meningkat untuk mendapatkan keuntungan dan menutupi semua pengeluaran. Padat modal dan padat karya adalah karakter bisnis properti: keputusan membeli property disesuaikan dengan kemampuan membayar yaitu 30% - 40% dari total pendapatan

dalam keluarga. Selama suku bunga perbankan tidak melonjak gila-gilaan, keputusan membeli akan lebih sesuai dengan kantong, pembeli property akan lebih memilih menurunkan kualitas hunianya.

Sebenarnya bisnis perumahan menengah 2015 tetap menjanjikan dan telah melewati masa-masa sulit krisis 2012. Bisnis property boleh jadi pionir pemulihan ekonomi pasca krisis 1998. Tapi, bisnis property tetap tergantung pertumbuhan ekonomi. Tahun 2012 bisnis property lebih baik dibanding 2011, seiring meningkatnya pertumbuhan ekonomi dari 5,5% (2011) menjadi 6,3%(2012), stabilnya kurs rupiah, rendahnya inflasi dan suku bunga. Tahun 2011 properti sangat terpukul oleh kenaikan harga bbm di akhir 2009. Secara umum kondisinya diprediksi tidak jauh berbeda dengan 2012. Ekonomi saat itu sangat baik bagi properti karena tingkat bunga begitu rendah,. Bunga KPR misalnya, berkisar antara 10 – 12% pertahun. Tingkat bunga yang rendah itu mengimbangi kenaikan harga bahan bangunan akibat lonjakan harga minyak dunia, sehingga daya beli konsumen tetap stabil. Karena itu pesan property 2013 diharapkan tetap meningkat dibanding 2012.

Bagi konsumen prediksi prospek ekonomi perlu, karena semakin baik ekonomi, kian murah bunga KPR. Pemilihan kpr pun makin beragam karena bank-bank bersemangat menyalurkan KPR. Situasi ekonomi yang baik juga membuat investor dan deploper lebih yakin membeli dan mengembangkan properti. Bagaimana kalau situasi ekonomi meleset dari perkiraan ? Dalam situasi ekonomi buruk, devloper atau pemilik rumah sangat haus cash flow. Jadi, posisi

konsumen lebih kuat dipasar sehingga bisa meminta diskon yang cukup signifikan, guna mengimbangi bunga bank yang biasanya lebih tinggi.

Sehubungan dengan semakin meningkatnya jumlah populasi penduduk kota pekanbaru, maka kebutuhan akan tempat tinggal secara otomatis juga mengalami peningkatan sebab jumlah kebutuhan penerimaan sejalan dengan jumlah pertumbuhan penduduk. Tempat tinggal juga menjadi simbol kelas sosial, selain fungsi utamanya sebagai sarana pelindung dari panas, hujan maupun privasi, sehingga kita dapat melihat style atau gaya rumah yang beanekaragam dari yang berasitektur biasa sampai yang dibangun dengan keunikan-keunikan tersendiri yang disamping ukuran mulai dari yang paling sederhana sampai dengan ukuran yang tidak terbatas.

Tingginya pertumbuhan ekonomi di pekanbaru, berbanding lurus dengan peningkatan pertumbuhan penduduknya. Terbukti permintaan akan tempat hunian terus meningkat. Makanya bisnis properti di pekanbaru terus menjamur. Sebab prospektifnya masih menjanjikan. Tingginya permintaan ekonomi atas tempat tinggal atau rumah lengkap dengan fasilitas penduduknya menyebabkan berdirinya perusahaan-perusahaan properti yang menyediakan perumahan atau permukiman terpadu, sehingga masyarakat bisa mendapatkan tempat tinggal yang telah dilengkapi dengan sarana pendukung seperti listrik, air, tempat beribadah dan taman-taman bermain.

Secara umum disebutkan ke depan prospek perumahan dipekanbaru memang masih cukup menjanjikan artinya kebutuhan akan rumah masih sangat

tinggi. Sehingga menjadi bahan pertimbangan bagi para pengusaha developer untuk mengembangkan usahanya dibidang properti.

**Tabel I.1 : Jumlah Penduduk Kota Pekanbaru Tahun 2011-2015**

Tahun	Kepadatan penduduk ( jiwa )		Jumlah
	Laki-laki (jiwa)	Perempuan (jiwa)	
2011	380.993	373.474	750.467
2012	390.456	380.637	771.429
20113	419.456	410.778	830.234
2014	430.123	418.697	848.820
2015	442.748	435.842	878.590

Sumber : BPS Kota pekanbaru, 2016

Pekanbaru sebagai salah satu dengan tingkat pertumbuhan penduduk relatif besar menjadi salah satu pendukung munculnya perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bisnis bidang properti disamping tanah kosong juga masih luas sekitar kota pekanbaru. Peluang ini merupakan kesempatan yang sangat berharga bagi para pengembang perumahan karena merupakan bisnis yang mempunyai prospek yang sangat menguntungkan bagi pihak swasta. Oleh karna itu, peluang ini banyak dimanfaatkan dengan membangun segala jenis maupun tipe rumah.

**Tabel I.2 Daftar Nama Developer Di Kawasan Pekanbaru 2016**

No	Nama Perusahaan	No	Nama Perusahaan
1	PT. Ramah Tamah Putra	46	PT. Cahaya marwah Sejahtera
2	PT.Artha mulia Graha	47	PT. Bintang Property
3	PT.Mitra Bangun Atha	48	PT. Johannes Natapersada
4	PT.Pangestu Jaya Abadi	49	PT. Sinar Mulya Sejahtera
5	PT. Riau Duta Andalan	50	PT. Adlice Mandiri Abadi
6	PT. Bumi Perumindo	51	PT. Odrimari Riau Pratama
7	PT. Tuah Utama Anak Negri	52	PT. Rafindo Muutiara Abadi
8	PT. Wahana Tata Griya	53	PT. Indo Alam Makmur Mandiri
9	PT. Hari Sejahtera Abadi	54	PT. Yepupa Perise
10	PT. Indo Mulia Perdana	55	PT. Win Property

No	Nama Perusahaan	No	Nama Perusahaan
11	PT. Bahtera Karya Mandiri	56	PT. Mitra sukses Inti Perkasa
12	PT. Jaya Agung Prima	57	PT. Argo Pertama Dwi Putri
13	PT.Kallahora Sumatra Indonesia	58	PT. Sultan Karya mandiri
14	PT. Asta Karya	59	PT. Bangun Cipta Damai
15	PT. Uno Graha Mandiri	60	PT. Pertama Graha Indah
16	PT. Mulya Insan Perkasa	61	PT. Cendana Harapan Raya
17	PT. Putra Rindu Serumpun	62	PT. Anugerah Riau Mustika
18	PT. Graha Citra melayu	63	PT. Mutiara Mulia Abadi
19	PT. Cempaka Mandiri	64	PT. Florida Konstrasindo
20	PT. Diva Cipta Karya	65	PT. Tri Anugerah Pratama
21	PT. Putri Pesona Nirmala	66	PT. Pratama Griya Makmur
22	PT. Aliva Citra Mulya	67	PT. Daisera Sejati
23	PT. Graha Athaya Pratama	68	PT. Triple Riau Mandiri
24	PT. Cimindo Harapan Sejati	69	PT. Prima Kencana Riau
25	PT. Kumala Hayati Abadi	70	PT. Titian Sejahtera Lestari
26	PT. Graha Riau persindo	71	PT. Tunas Sentosa Manunggal
27	PT. Riau Bangun Persada	72	PT. Bungo Riau mandiri
28	PT. Cipta Insan Persada	73	PT. Budi Bunda Sentosa
29	PT. Cikara Bangunindo	74	PT. Mutiara Sinrani
30	PT. Serambi Mekah	75	PT. Sejahtera Lilyana Jaya
31	PT. Cahaya Bukti Mutiara	76	PT. Ekaredi Mitra Nusa
32	PT. Catur Putra mandiri	77	PT. Surya Pamaindo Megatren
33	PT. Rio Indo Sejahtera	78	PT. Berlian Samudra
34	PT. Perdana Atma Jaya	79	PT. Mitra Griya Mandiri
35	PT. Riau Mitra Sukses	80	PT. Tamako Raya Perdana
36	PT.Suro Anjungan Rahmat Jaya	81	PT. Lima Karsa Sarana Bakti
37	PT. Bima Fabelia	82	PT. Kartama Raya
38	PT. Cipta Griya Dinamika	83	PT. Bangun Cipta Agung
39	PT. Riau Cipta Nugraha	<b>84</b>	<b>PT. Melayu Kuantan Mandiri</b>
40	PT. Megah Sentosa Pratama	85	PT. Guna Griya Abadi
41	PT. Sinnar Mentari Propertindo	86	PT. Dasha Guna Citra Mulya
42	PT. Solarindo Internusa	87	PT. Graha Riau Gemilang
43	PT. Wahyu Bangun Utama	88	PT. Prima Jaya Lavalin
44	PT. Trilogo Mandiri Graha	89	PT. Gatra Bangun Karya
45	PT. Polygon Alam Surya	90	PT. Diasa Kawanindo

Sumber :DPD REI Pekanbaru, 2016

Dari data jumlah anggota developer yang tergabung dalam DPD REI RIAU ( Dewan Pimpinan Daerah Real Estate Indonesia) untuk wilayah pekanbaru ada 90 perusahaan. Melihat setuasi ini para perlaku bisnis properti berlomba-lomba untuk memenuhi permintaan pasar. Keadaan ini menimbulkan persaingan yang tajam antara perusahaan, baik karena pesaing yang semakin bertambah, volume produk yang semakin meningkat, maupun bertambahnya perkembangan penduduk dari daerah lain. Hal ini memaksa perusahaan untuk lebih memperhatikan lingkungan yang dapat mempengaruhi perusahaan, agar perusahaan mengetahui bauran pemasaran seperti apa dan bagaimana yang harus diterapkan dalam perusahaan. Oleh sebab itu persaingan sangat penting bagi keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan, dimana pesaing dengan menggunakan pendekatan pasar adalah perusahaan-perusahaan yang memuaskan kebutuhan pelanggan yang sama. Sehingga perusahaan harus lebih cermat membaca serta mengantisipasi keadaan pasar sehingga dapat menciptakan produk yang berkualitas, memberikan pelayanan yang berkualitas yang dapat memuaskan konsumen sehingga dapat memenangkan persaingan. Dipilihlah PT. Melayu Kuantan Mandiri yang berdiri pada tahun 2005 sebagai tempat penelitian karena PT.Melayu Kuantan Mandiri ini sebagai developer perumahan yang membangun perumahan diujung jalan Suka Karya Pekanbaru dengan jumlah perumahan paling banyak di antara perumahan lainnya yang ada di sekitar ujung jalan Suka Karya.

Kunci utama untuk memenangkan persaingan adalah dengan memahami serta memuaskan kebutuhan konsumen, agar konsumen tidak beralih keperusahaan lain dan perusahaan harus mengerahkan segala upaya dalam

memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen agar memperoleh laba. Perusahaan berupaya untuk mengantisipasi persaingan dan meningkatkan jumlah penjualan memerlukan suatu strategi bauran pemasaran yang tepat.

**Philip Kotler & Keller (2007:18)**, menyatakan bahwa bauran pemasaran (marketing mix) adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus menerus mencapai tujuan perusahaannya dipasar sasaran yang meliputi (product), harga (price), promosi (promotion), seluruh distribusi/ tempat (place).

Setiap perusahaan selalu berharap produknya dapat diterima oleh pasar. Salah satu ciri bahwa produk mereka diterima adalah dilakukannya pembelian oleh konsumen terhadap produk tersebut. Berbagai cara dapat ditempuh untuk mencapai tujuan tersebut, salah satunya adalah dengan memahami kebutuhan dan keinginan pasar untuk dijadikan dasar merumuskan bauran dalam merangsang proses pengambilan keputusan pembelian konsumen.

Di dalam rencana umum tata ruang dan tata wilayah kota pekanbaru (RTRW) pada pasal 32 menyebutkan bahwa untuk wilayah penduduk(wp) sebagai mana yang dimagsut pada pasal 11 ayat (2) dan pasal 29 menyebutkan bahwa untuk tata ruang dan wilayah permukiman penduduk untuk wilayah I terdiri dari kecamatan Senapelan, Pekanbaru kota, Suka Jadi, dan Sail. wulayah penduduk II terdiri atas Rumbai dan Rumbai Pesisir. Wilayah penduduk III terdiri atas kecamatan Bukit Raya dan Senayan Raya. Dan wilayah penduduk IV terdiri atas kecamatan Tampan , Payung Sekaki, dan Marpoyan Damai.

Di Pekanbaru pembangunan perumahan lebih dominan kedaerah kecamatan Tampan yaitu Panam , karena dengan alasan masih banyak lokasi kosong yang bisa dijadikan perumahan baru terutama dijalan Suka Karya atau

yang lebih dikenal dengan sebutan simpang Kualu, apabila kita masuk ke jalan Suka Karya pasti kita akan melihat banyak perumahan yang berdiri disana bahkan perumahan tetap dibuat oleh pengembang walaupun sudah bukan wilayah pekanbaru yang notabennnya ujung jalan Suka Karya adalah wilayah kampar, ini terjadi karena potensi perkembangan pemukiman di jalan Suka Karya sangat pesat sehingga para Developer perumahan berlomba untuk membangun perumahan baru yang ada di jalan Suka Karya. Adapun daftar nama PT. Developer yang ada di jalan Suka Karya Pekanbaru yang mempunyai profesi yang sama yaitu jual beli rumah antara lain:

**Tabel.1.3:Daftar Nama Perumahan Yang Ada Di Jalan Suka Karya Perbatasan dengan Kampar.**

No	Nama Perusahaan	Alamat perumahan
1	PT. Jaya Agung Prima	Perumahan Puri Indah Kualu , di Jln. Saus Suka Karya Pekanbaru
2	PT. Win Property	Perumahan Cluster Palma Homes, jln. Dwi guna Suka Karya Pekanbaru
3	PT. Melayu Kuantan Mandiri	Perumahan Malay Asri 2, di Jln. Suka Karya Pekanbaru

Sumber: Badan Perusahaan Statistik Pekanbaru 2016

Dari tabel diatas adalah perumahan atau nama Developer perumahan yang membuat perumahan tepat diujung wilayah Pekanbaru yang berada di jalan Suka Karya, batas antara Pekanbaru dan wilayah kampar di jalan Suka Karya adalah sebuah sungai kecil, ketiga perumahan ini dibangun didekat pinggiran sungai kecil tersebut, perumahan itu diantaranya adalah perumahan Puri indah kualu yang berada jalan saus Suka Karya, perumahan ini dibawah naungan PT. Jaya Agung Prima, selanjutnya perumahan Cluser palma homes yang berada di jalan Dwi guna Suka Karya, perumahan ini dikembangkan oleh PT. Win Property. dan



Perumahan ,malay asri 2 beralamat di jalan Suka Karya yaitu dibawah naungan PT. Melayu Kuantan Mandiri

Apabila ditinjau dari segi lokasi perumahan puri indah kualu dan perumahan Cluser palma homes letaknya lebih strategis dari pada perumahan malay asri 2, dikatakan strategis perumahan tersebut dekat dengan akses pusat pembelanjaan seperti supermarket, pendidikan dan kesehatan. Sedangkan perumahan malay asri 2 lebih jauh untuk menjangkau akses tersebut dikarenakan perumahan malay asri 2 letaknya paling sudut dari perumahan lainnya. Dari tabel di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada PT. Melayu Kuantan Mandiri dalam pengembangan Perumahan Malay asri 2 yang terletak di jalan Suka Karya Panam Pekanbaru.

PT. Melayu Kuantan Mandiri merupakan sebuah perusahaan yang berdiri pada tahun 2005 yaitu perusahaan bergerak dibidang Developer yang berkantor di jalan Suka Karya No. 201 Pekanbaru. PT. Melayu Kuantan mandiri telah belajar banyak hal dari pengalaman selama bergelut di bidang jasa properti di kota pekanbaru dengan berbagai tantangan dan rintangan yang semuanya mampu dilewati dengan baik, walaupun banyaknya persaingan di bidang properati tetapi sudah matang dan dewasa untuk mengerti kebutuhan dan keinginan masyarakat kota pekanbaru (konsumen) , akan jasa layanan yang terbaik karena hal itu telah menjadi kebutuhan masyarakat kota berkembang.

Dalam pemasaran rumah-rumah ini perusahaan mengurus segala kelengkapan surat-surat yang dibutuhkan dalam proses pembelian dan mengurusinya sampai tiba ditangan konsumen. PT. Melayu Kuantan Mandiri

Pekanbaru adalah perusahaan lokal yang bergerak dibidang properti, perdangan dan jasa yang berdomisili di pekanbaru. Berikut adalah visi dan misi PT. Melayu Kuantan Mandiri:

### **Visi**

menjadi salah satu perusahaan di Riau yang mampu bersaing dan diakui keberadaannya dalam mensukseskan visi Riau 2020.

### **Misi**

membangun dan mengembangkan perumahan yang peduli kepada lingkungan didaerah pekanbaru khususnya dan Riau umumnya. PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru berkomitmen memberikan yang terbaik bagi masyarakat dengan pelayanan yang tulus, santun, ramah dan profesional.

Perusahaan ini bergerak langsung dalam kegiatan produksi dan pemasarannya jadi PT. Melayu Kuantan Mandiri saat ini sedang mengembangkan perumahan yang ada dijalan Suka Karya nama perumahannya adalah perumahan Malay Asri 2 .Perumahan Malay Asri 2 mulai dibangun pada tahun 2011, hingga saat ini jumlah rumah yang sudah dibangun dan dijual adalah 150 sementara keseluruhan total unit yang akan dibangun pada perumahan malay asri 2 adalah berjumlah 210 unit dan hingga kini masih ada 60 unit rumah lagi yang belum terjual. Untuk melihat data perkembangan unit perumahan yang telah terjual selama 5 tahun terakhir dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel I.3: Tingkat Penjualan Rumah PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru Pada perumahan Malay Asri 2 Priode 2011-2015**

Tahun	Penjualan Rumah		Realisasi (%)
	Target (unit)	Realisasi (unit)	
2011	25	21	70
2012	35	14	35
2013	50	31	77.5
2014	50	43	86
2015	50	41	82
Total	210	150	70.1 %

Sumber: Kantor PT. Melayu Kuantan Mandiri, 2016

Dari tabel diatas, maka dapat dideskripsikan bahwa realisasi penjualan Rumah pada PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru dari tahun 2011-2015 mengalami fluktuasi. Penjualan pada perumahan malay asri 2 tidak pernah mencapai target penjualannya, terlebih pada tahun 2012 yang hanya mampu menjual 14 unit rumah, perumahan malay asri 2 sudah berjalan selama 5 tahun lebih tetapi belum semua unit rumahnya terjual. PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru dalam membangun perumahan malay asri 2 membangun keseluruhan unit adalah 210 unit rumah dengan rincian 100 tipe 45 dan 110 tipe 40.

**Tabel I.4: Data Tipe Perumahan Dan Jumlah Konsumen Yang Membeli Rumah Pada PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru Tahun 2011-2015.**

Tahun	Konsumen		jumlah
	Type 40	Type 45	
2011	11	10	21
2012	8	6	14
2013	20	11	31
2014	25	18	43
2015	21	20	41
Total	85	65	150

Sumber: Kantor PT. Melayu Kuantan Mandiri, 2016

Dari tabel diatas, maka dapat dideskripsikan bahwa terdapat 150 konsumen yang membeli rumah hunian di PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru dari 2011-2015 dengan rincian 85 unit type 40 dan 65 unit type 45.

Harga sangatlah berperan penting didalam pencapaian suatu tujuan pemasaran sebuah perumahan. disekitar perumahan malay asri 2 terdapat tiga perumahan yang sejenis yaitu terletak diujung pekanbaru jalan Suka Karya adapun harga yang di tawarkan oleh pihak developer perumahan sesuai dengan tipe bangunan yang ada di jalan Suka Karya ujung yaitu sebagai berikut:

**Tabel.1.4: Harga Yang Ditawarkan Oleh Developer di jalan Suka Karya Pekanbaru**

No	Nama Developer	Nama Perumahan	Harga Perumahan Sesuai Tipe	
			Tipe 40	Tipe 45
1	PT.Jaya Agung Prima.	Perumahan Puri Indah Kualu	Rp. 210.000.000	Rp. 245.000.000
2	PT. Win Property	Perumahan Cluster Palma Homes	Rp. 215.000.000	Rp. 250.000.000
3	PT.Melayu Kuantan Mandiri.	Perumahan Malay Asri 2	Rp. 225.000.000	Rp. 270.000.000

Sumber. Data olahan penelitian 2016

Dari tabel diatas dapat deskripsikan yaitu harga perumahan puri indah kualu untuk tipe 40 adalah Rp. 210.000.000 dan tipe 45 adalah Rp. 245.000.000, sedangkan untuk perumahan Cluser palma homes untuk tipe 40 mematok harga sebesar Rp. 215.000.000 dan untuk tipe 45 sebesar Rp. 250.000.000, dan perumahan Malay Asri 2 untuk tipe 40 adalah Rp. 225.000.000 dan tipe 45 adalah Rp. 270.000.000. maka apabila ditinjau dari segi harga, harga yang ditawarkan oleh PT. Melayu Kuantan mandiri sangatlah tinggi di banding dengan para kompetitornya disekitar perumahan malay asri 2, maka dari itu PT. Melayu Kuantan Mandiri merasa kesulitan didalam memasarkan produk perumahanya.

Didalam kompetisi bisnis persaingan adalah hal yang tidak heran untuk di dengar begitu pula yang terjadi pada perusahaan developer yang ada di pekanbaru lebih tepatnya di lokasi jalan Suka Karya pekanbaru ini dengan memberikan diskon kepada konsumen yg tidak wajar sehingga konsumen tidak bisa berfikir jernih untuk memilih yang di inginkan. Dalam melakukan penjualan perumahan PT. Melayu Kuantan Mandiri melakukan promosi penjualan dengan menyebar brosur perumahan kepada masyarakat pekanbaru dan sekitarnya, penyebaran brosur dilakukan di pusat perbelanjaan dan tempat keramaian lainnya. PT. Melayu Kuantan Mandiri dalam memasarkan perumahan malay asri 2 selama ini belum menggunakan media iklan lain seperti iklan di tv lokal, koran, baliho atau membuka stand di pusat perbelanjaan, selama ini hanya mengandalkan brosur yang disebar dan juga iklan gratis dari orang-orang yang secara tidak langsung menyarankan untuk membeli perumahan malay asri 2.

Kualitas bangunan juga menjadi salah satu faktor yang harus diperhatikan dalam membangun produk perumahan karena kualitas bangunan yang baik dengan harga terjangkau yang akan diminati oleh pasar pada saat ini, terlebih persaingan yang sangat ketat saat ini membuat devloper perumahan harus memutar kepala untuk bisa mensukseskan perumahan yang digarap. Berikut penulis sajikan perbandingan spesifikasi produk perumahan malay asri 2 dengan perumahan puri indah kualu sebagai berikut.

**Tabel I.5: Perbandingan Spesifikasi Perumahan Malay Asri 2 Dengan Perumahan Puri Indah Kualu**

No	Spesifikasi	Malay asri 2	Perumahan puri indah kualu
1	Pondasi	Bata stoff beton	Sloff bertulang
2	Atap	Baja ringan	Baja ringan
3	Pintu	Balam	Meranti
4	Seng	Multiroof	Multiroof
5	Kusen	Resak/sejenis	Kulim/sejenis
6	Kamar mandi	Kloset jongkok	Kloset duduk
7	Listrik	1300watt	1300watt
8	Dinding	Bata	Bata banting
9	Pohon pelindung		Mangga
10	Cat	Calitex	Nippon

Sumber : Olahan penelitian 2016

Dari tabel diatas dapat kita simpulkan bahwa perumahan malay asri 2 masih kalah kualitasnya dengan perumahan puri indah kualu terlihat pada spesifikasi diatas dengan perbandingannya perumahan malay asri2 tergolong masih standar kualitasnya sedangkan perumahan puri indah kualu ditinjau dari kualitasnya lebih tinggi ditimbang perumahan malay asri 2 seperti pintu, kusen,kamar mandi, dan pohon pelindung. perumahan yang bagus tentu akan dipilih oleh konsumen dalam membeli rumah.

Berdasarkan uraian diatas, penulis menemukan beberapa fenomena mengenai strategi penjualan yang dilakukan oleh PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru, yang apabila dikaitkan dengan menurunnya tingkat penjualan rumah dan tingkat tercapainya target penjualan pada tahun 2015, hal tersebut disebabkan oleh:

1. Kualitas produk bangunan perumahan Malay Asri 2 tergolong masih standard, seperti pintu, kusen, pohon pelindung, dan cat juga belum menggunakan cat yang berkelas seperti jotun dan sejenisnya.

2. Perumahan Malay Asri 2 mematok harga lebih tinggi di banding dengan perumahan lain disekitanya dibanding dengan developer perumahan sejenis yang berada di sekitar ujung Pekanbaru di jalan Suka Karya, Perumahan Malay Asri 2 harganya paling mahal.
3. Lokasi pembangunan perumahan yang dilakukan PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru pada perumahan Malay Asri 2 kurang strategis/ kurang *marketable*, dimana aksesibilitas atau kemudahan transportasi dicapai oleh konsumen sangat jauh terhadap perumahan tersebut, Lokasi pembangunan perumahan Malay Asri 2 berada di ujung wilayah pekanbaru yang berada di jalan Suka Karya, di bandingkan dengan perumahan lain perumahan Malay Asri 2 kurang strategis karena berada jauh dari tempat perbelanjaan sarana pendidikan akses jalan menuju perumahan juga belum dilakukan aspal atau semenisasi.
4. Promosi yang dilakukan oleh PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru dalam memasarkan perumahan Malay Asri 2 hanya sebatas menggunakan brosur saja, tidak melakukan iklan di baliho, tv, koran dan lain sebagainya.

Sehubungan dengan fenomena di atas, PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru harus lebih sadar akan kebutuhan serta keinginan konsumen. Melihat adanya sesuatu kesenjangan yang terjadi dalam persaingan bisnis perumahan. Dengan ini peneliti tertarik mengadakan penelitian yang berjudul : “**Analisis Pelaksanaan Bauran Pemasaran Perumahan Pada PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru**”.

## B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dan fenomena yang terjadi dilatar belakang, maka penulis mengajukan masalah pokok dalam penelitian “**Bagaimanakah Analisis Pelaksanaan Bauran Pemasaran Perumahan Pada PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru?**”

## C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

### 1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui dan menganalisis pelaksanaan bauran pemasaran produk perumahan pada PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis hambatan pelaksanaan bauran pemasaran produk perumahan pada PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru

### 2. Manfaat Penelitian

- a. Manfaat penelitian bagi perusahaan  
Sebagai bahan masukan bagi perusahaan property yang ada khususnya PT. Melayu Kuantan Mandiri Pekanbaru dalam menyusun kebijakan perumahan serta pengembangan kualitas dan peningkatan volume penjualan dimasa yang akan datang.
- b. Manfaat penelitian bagi peneliti  
Memperoleh pengetahuan yang lebih mendalam dalam bidang pemasaran terutama mengenai bagaimana memasarkan rumah dan bagaimana perusahaan yang benar sesuai dengan perilaku konsumen.



c. Manfaat penelitian bagi pihak lain

Sebagai tambahan referensi bagi rekan-rekan yang memerlukan sumber data dalam melakukan penelitian dengan tajuk dan objek yang sama.

