

BAB 1

PENDAHULUAN.

1.1. Latar Belakang Masalah.

Dalam masyarakat yang adil dan makmur, sudah seharusnya rakyat memiliki tempat tinggal yang layak. Rumah adalah salah satu unsur utama bagi kesejahteraan rakyat. Rumah merupakan kebutuhan akan tempat yang dapat dipergunakan sebagai tempat berteduh, disamping sandang dan pangan. Pada masa sekarang ini, pertumbuhan sektor perumahan di tanah air terbilang sangat pesat pertumbuhannya didorong oleh meningkatnya permintaan masyarakat akan perumahan yang sesuai dengan tingkat kebutuhannya.

Peningkatan jumlah penduduk yang cepat menyebabkan kebutuhan perumahan di kawasan perkotaan meningkat dengan cepat pula. Sesuai dengan hukum ekonomi, peningkatan kebutuhan yang tinggi menumbuhkan fungsi ekonomi. Akibatnya, para pengembang perumahan tumbuh subur di perkotaan, dalam rangka mendukung penyediaan kebutuhan perumahan secara massal, disamping mendapatkan keuntungan ekonomis, sehingga pembangunan perumahan di perkotaan tidak hanya berkembang dari fungsi sosial, tetapi juga dari fungsinya.

Masalah perumahan dan permukiman merupakan masalah tanpa akhir (*the endless problems*). Perumahan dan permukiman merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia dan merupakan faktor penting dalam peningkatan harkat dan martabat manusia serta mutu kehidupan yang sejahtera, dalam masyarakat yang adil dan

makmur. Bukan hanya di kota kota besar saja masalah ini mengemuka, tetapi di kota kecil pun masalah perumahan dan permukiman tersebut menjadi bahan pembicaraan. Perumahan dan permukiman juga merupakan bagian dari pembangunan nasional yang perlu terus ditingkatkan dan dikembangkan secara terpadu, terarah, terencana, dan berkesinambungan.

Seharusnya setiap warga negara Indonesia berhak mendapatkan hak bermukim yang Berdasarkan data dari Kementerian Perumahan Rakyat pada tahun 2015-2016, jumlah permintaan rumah di Jakarta mencapai 42.239, 60.000 dan 70.000 unit/tahun rumah baru, perkiraan penawaran rumah baru hanya 20.000, 16.006, dan 40.000 unit/tahun. Dipihak lain perkiraan jumlah permintaan rumah baru di kota Bekasi menurut Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah Kota Bekasi pada tahun 2009-2011 sekitar 16.847, 15.315 dan 30.000 unit/tahun, sedangkan penawaran rumah baru di kota Bekasi hanya 7.515, 4.592 dan 12.000 unit/tahun .Banyaknya rumah-rumah kumuh (slum dan squater) yang berada dipinggiran kabupaten Bekasi, yang mengidentifikasikan adanya ketidakmampuan penduduk untuk membeli rumah yang memadai, yang menandakan bahwa fungsi sosial perumahan tidak berjalan dengan baik. Sebaliknya, banyak rumah-rumah sedang dan mewah yang tetap menjadi fokus pembangunan oleh beberapa pengembang perumahan, yang menunjukkan bahwa fungsi ekonomi dari perumahan tetap menjadi prioritas utama.

Kebutuhan perumahan yang semakin tinggi dan pembangunan perumahan secara masal cenderung lebih memperkuat fungsi ekonomi dibandingkan dengan fungsi sosialnya, akibatnya, muncul pendekatan produksi rumah masal (mass housing

production) yang cenderung bersifat marketing housing, menggantikan pendekatan pembangunan perumahan yang bersifat housing problem solution, yang menunjukkan semakin kuatnya persepsi perumahan sebagai suatu "komoditas ekonomi" (Sudaryono, 1997: 51). Oleh karena itu, muncullah istilah 'pasar perumahan', yang menunjukkan adanya peluang dan kesempatan memperoleh keuntungan di dalam penyediaan perumahan.

Ada beberapa cara komunikasi **pemasaran** perumahan bagi perusahaan, antara lain, iklan, hubungan masyarakat dan tenaga penjual, informasi yang disampaikan secara optimal yang dilakukan perusahaan pengembang menjadi factor penting untuk menentukan pemilihan masyarakat dalam membeli rumah. Kemampuan dan atribut atribut promosi yang digunakan perusahaan dalam menarik calon pembeli menentukan keberhasilan sebuah kawasan hunian segera terserap pasar atau terbeli oleh masyarakat.

Namun sayangnya di negara kita persoalan Perumahan belum dapat terselesaikan, masih banyak persoalan persoalan yang belum dapat teratasi dengan baik, sehingga **proses pemasaran** perumahan mejadi terkendala seperti, penataan lingkungan dan permukiman masih harus diperbaiki. Pembangunan perumahan dan permukiman yang kurang terpadu, terarah, terencana, dan kurang memperhatikan kelengkapan prasarana dan sarana dasar.

Menjadi sebuah keniscayaan bahwa peranan developer tidak hanya memasarkan perumahan dan membangun fisik lingkungan tetapi juga berperan didalam Pembangunan sumberdaya manusia dan kelembagaan masyarakat yang saat

ini masih belum optimal khususnya menyangkut kesadaran akan pentingnya hidup sehat.

Jakarta merupakan salah satu kota dengan tingkat kebutuhan rumah yang sangat tinggi. Penduduk kota Jakarta dari tahun ke tahun terus bertambah. Selain karena kelahiran, banyaknya pendatang dari daerah lain membuat Jakarta semakin padat. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik, jumlah pertumbuhan penduduk kota Jakarta mencapai rata-rata 8.782.031 jiwa. Pertumbuhan jumlah penduduk kota Jakarta dengan Persentase rata-rata per tahun 2,48%. Hal ini terjadi juga pada Kabupaten Bekasi sebagai kota penyanggah Jakarta, penduduknya pun ikut terus bertambah. Berdasarkan Badan Pusat Statistik, jumlah pertumbuhan penduduk kota Bekasi mencapai rata-rata 2.052.901 jiwa. Pertumbuhan jumlah penduduk Kabupaten Bekasi dengan persentase rata-rata per tahun 11,65%.

Tabel 1. Pertumbuhan Penduduk

No.	Tahun	Jakarta	% Ratarata	Bekasi	% Ratarata
1.	2005	9.041.605	-	1.453.394	-
2.	2006	8.961.680	-0,88	1.773.470	22,02
3.	2007	7.554.461	-15,70	1.795.945	1,28
4.	2008	7.616.838	0,83	1.800.746	0,28
5.	2009	8.523.838	11,91	2.584.427	43,52
6.	2010	9.588.198	12,47	2.336.489	-9,59
7.	2011	10.187.595	6,25	2.625.838	12,38
	Rata-rata	8.782.031	2,48	2.052.901	11,65

Sumber : Badan Pusat Statistik

Pertambahan penduduk di Jakarta ini menyebabkan meningkatnya kebutuhan akan perumahan. Di sisi lain, semakin lama ketersediaan lahan untuk tempat tinggal semakin sempit, mengakibatkan harga tanah dan rumah semakin mahal dan bahkan tidak lagi terjangkau sehingga akhirnya mereka memilih Kabupaten Bekasi sebagai alternative sebagai tempat tinggal.

Informasi tentang pasar perumahan yang jelas dan akurat harus diberikan kepada para pengembang perumahan, mengingat peran pengembang perumahan yang secara langsung akan berpengaruh terhadap ekonomi suatu wilayah, karena di dalam pengembangan perumahan melibatkan tenaga kerja yang relatif cukup besar; pinjaman dana bank; pembebasan lahan dan penyediaan material. Jika terjadi kegagalan dalam pemasaran perumahan yang berakibat bangkrutnya banyak pengembang perumahan, maka dampak yang muncul akan sangat mempengaruhi ekonomi sebuah wilayah.

Pada tanggal 24 Agustus 2016, Pemerintah Indonesia melalui Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian mengeluarkan suatu siaran pers mengenai “Rumah Murah Untuk Rakyat” yang menjadi bagian dari Paket Kebijakan Ekonomi XIII dimana bertujuan untuk meningkatkan akses masyarakat untuk mendapatkan rumah.

Untuk mendukung paket kebijakan ekonomi tersebut, Pemerintah Indonesia mengeluarkan Peraturan Pemerintah No. 64 tahun 2016 tentang Pembangunan Perumahan Masyarakat Berpenghasilan Rendah yang diharapkan menjadi payung hukum dalam mempercepat penyediaan perumahan terjangkau bagi Masyarakat

Berpenghasilan Rendah (MBR). Badan Pusat Statistik (BPS) menyebutkan bahwa sampai dengan Desember 2016, terdapat lebih kurang 11,8 juta keluarga yang belum mempunyai rumah.

Faktor pembiayaan menjadi factor penting bagi sebagian konsumen atau masyarakat, masyarakat atau konsumen berpendapat bahwa kemudahan pembiayaan pembelian rumah itu penting dalam pembelian rumah, hal yang mendukung dan terkait dengan pembiayaan adalah besaran uang muka dan cicilan rumah yang terjangkau yang dapat membuat ketertarikan untuk membeli rumah walaupun harga dan lokasi rumah tidak sebaik pilihan lain Untuk mendukung pelaksanaannya, pemerintah telah mengeluarkan berbagai kebijakan berupa **subsidi/Insentif Pemerintah** sebagai pendukungnya, misalnya dengan menyediakan paket pinjaman kredit dengan subsidi suku bunga sehingga cicilan dan uang muka menjadi ringan pembebasan pajak PPn dan BPHTB berdampak pada harga jual menjadi rendah, standarisasi harga jual dan kualitas bangunan berimplikasi kepada menghindari terjadinya fluktuasi harga jual ditingkat konsumen karena pihak pengembang atau developer dapat menentukan harga jual semuanya mereka dengan berbagai alasan. .

Sementara itu, harga berbagai komponen pembangunan perumahan yang meningkat, seperti harga lahan dan material bangunan, serta semakin berkurangnya daya beli masyarakat menjadikan **Harga jual** rumah semakin sulit terjangkau oleh sebagian besar masyarakat. Hal ini disebabkan Adanya persepsi bahwa rumah tidak hanya dilihat dalam fungsi sosial, tetapi cenderung pada fungsi ekonomi, serta mengindikasikan adanya ketimpangan didalam pemenuhan antara kebutuhan

(demand) yang cenderung bersifat sosial, dan produk yang disediakan (supply) yang cenderung bersifat ekonomis.

Berdasarkan fakta-fakta di atas, peluang **pemasaran** dan pembangunan perumahan dengan **harga jual** yang terjangkau bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) masih sangat terbuka. Di sisi produsen, produk perumahan yang inovatif diharapkan mampu memenuhi kebutuhan konsumen dan pangsa pasar yang besar. Selain itu, dengan pembangunan dan pengembangan perumahan dengan harga yang terjangkau diharapkan dapat memberikan kontribusi sosial kepada negara khususnya untuk Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR).

Kabupaten Bekasi dengan penduduk berjumlah lebih dari 1,3 juta jiwa dengan pertumbuhan rata-rata 1,34 % pertahun, ditunjang oleh ketersediaan potensi lahan belum terbangun, bahan baku di sekitar dan potensi tenaga kerja yang ahli trampil untuk mendukung kegiatan investasi, serta kondisi kota yang kondusif yang ditandai dengan kondisi yang relatif aman, merupakan salah satu kota besar di Indonesia yang memiliki potensi di sektor perumahan untuk menarik investasi di bidang perumahan, dan merupakan pasar yang sangat menarik bagi para pengembang perumahan untuk menanamkan investasinya. tidak kurang dari 93 perumahan telah dibangun oleh lebih

dari 15 pengembang perumahan sejak tahun 1975 (Laporan REI, 2016). Perbandingan jumlah pengembang dan jumlah perumahan terbangun menunjukkan bahwa banyak pengembang yang menganggap bahwa Kabupaten Bekasi memiliki

potensi pasar dan investasi yang baik di sektor perumahan, sehingga mereka cenderung menanamkan investasi di lebih dari satu perumahan.

Suatu produk dapat memuaskan konsumen bila dinilai dapat memenuhi atau melebihi keinginan dan harapannya. **Kualitas rumah** juga merupakan hal yang paling mendasar dari kepuasan konsumen dan kesuksesan dalam bersaing di setiap perumahan dalam memberikan kualitas yang lebih baik akan memberikan dampak langsung terhadap kepuasan konsumen karena **kualitas rumah** yang baik dan sesuai yang diinginkan atau sesuai harapan konsumen merupakan hal yang seharusnya menjadi perhatian semua perusahaan pengembang, konsumen berharap perusahaan dapat memberikan kualitas rumah yang baik berupa Design rumah sesuai dengan yang dijanjikan, bahan atau spesifikasi bangunan yang digunakan sesuai standar yang telah disepakati namun sayangnya banyak perusahaan pengembang yang tidak menepati hal hal tersebut yang menyangkut kualitas rumah yang dijanjikan.

Terdapat beberapa hal atau faktor atau Atribut-atribut rumah yang menjadi dasar preferensi atau pertimbangan konsumen dalam **memutuskan membeli** rumah dapat dibagi dalam dua kategori, yaitu: pertama atribut fisik (terlihat), yang meliputi lokasi, dan fasilitas umum dan fasilitas sosial, dan kedua atribut non-fisik (tidak terlihat), yang meliputi fasilitas pembiayaan kredit pemilikan rumah (“KPR”), kredibilitas pengembang, promosi dan legalitas. Faktor-faktor yang dominan tersebut sebagian konsumen membeli rumah lebih disebabkan oleh faktor harga yang kemudian juga terdapat pertimbangan lokasi yang mudah dijangkau dan strategis selain itu bahwa kemudahan pembiayaan pembelian rumah sangat penting bagi

konsumen, terkait dengan pembiayaan adalah besaran uang muka dan cicilan rumah yang terjangkau yang dapat membuat ketertarikan untuk membeli rumah walaupun harga dan lokasi rumah tidak sebaik pilihan lain.

Para pengembang perumahan tidak boleh hanya mementingkan perolehan keuntungan saja, tetapi tetap harus mempertimbangkan tingkat **kepuasan Konsumen** atau masyarakat, tidak terkecuali bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah mereka berhak mendapatkan haknya sebagai konsumen.

Kabupaten Bekasi yang mayoritas penduduknya adalah pendatang, menjadikan peluang bisnis properti ini tentunya menjadi incaran bagi para pelaku bisnis properti. Sehingga tak heran jika banyak terlihat disetiap daerah di Kabupaten Bekasi menjamur proyek-proyek perumahan. Tipe rumah yang dipasarkan beraneka ragam termasuk type rumah sederhana. Tumbuhnya perusahaan-perusahaan properti di bidang perumahan menunjukkan potensi pemasaran dan jasa di bidang perumahan di Kabupaten Bekasi yang baik dan menarik.

Pemasaran rumah sederhana di Indonesia masih banyak menghadapi kendala dan persoalan dilapangan, bukan hanya menyangkut jumlah dan banyaknya rumah sederhana yang telah di pasarkan dan diserap ataupun diterima oleh masyarakat tetapi juga menyangkut kualitas rumah serta Harga dan subsidi yang di keluarkan peminat hingga sampai ketangan masyarakat.

Pemasaran Rumah sederhana tidaklah sama dengan pemasaran rumah secara umum ataupun seperti yang terjadi pada rumah mewah atau rumah sebagai

tempat hunian lainnya. dengan beberapa alasan sebagai berikut, 1)Pemasaran rumah sederhana merupakan program Pemerintah yang diberikan hanya bagi masyarakat yang tidak mampu.2) Rumah sederhana hanya diperuntukan bagi masyarakat berpenghasilan rendah.dengan tingkat penghasilan perbulan yang telah ditetapkan .3)Rumah sederhana hanya dapat dibeli bagi masyarakat yang belum mempunyai rumah atau sebagai rumah pertama dan tidak diperuntukan untuk investasi. 4) Harga ditentukan pemerintah dengan mempertimbangkan tingkat penghasilan minimum masyarakat,.5) Adanya subsidi sedangkan dipemasaran rumah lainnya subsidi ini tidak ada.

Dengan melihat fenomena tersebutlah maka penelitian ini memfokuskan hanya pada pengaruh Kualitas produk Subsidi/Insentif Pemerintah dan harga Jual terhadap Kepuasan masyarakat sebagai konsumen Rumah Sederhana dengan Keputusan membeli sebagai Variabel Intervenning. Pada umumnya dalam keputusan membeli dan kepuasan konsumen property dan perumahan disamping faktor kualitas ,faktor lokasi dan fasilitas pendukung selalu menjadi faktor utama.

Rumah rumah yang dibangun oleh pihak pengembang selalu dikeluhkan oleh masyarakat baik menyangkut kualitas perumahan yang dibangun juga terhadap pelayanan yang berikan . Hal ini mungkin disebabkan karena pembeli /konsumen rumah sederhana adalah masyarakat kecil yang sangat membutuhkan tempat tinggal sehingga sebagian pengembang berpikir bahwa kualitas dan pelayanan bukanlah hal penting bagi mereka , karena sudah dapat memiliki rumah saja sudah cukup bagi mereka.

Disisi lain bidang usaha pemasaran dan pembangunan perumahan memberikan keuntungan yang menarik namun banyak pelaku usaha bidang perumahan ini yang tidak memperhatikan tingkat **kepuasan konsumen** sehingga menimbulkan beberapa hal yang mejadi **faktor ketidak puasan** dan sering dikeluhkan konsumen perumahan sebagai berikut:

1. Ukuran Luas Tanah Tidak Sesuai dengan Perjanjian

Disebabkan adanya perbedaan ukuran tanah dengan yang tercantum di sertifikat, hal ini terjadi setelah konsumen melakukan pengukuran ternyata luas tanahnya berbeda dari sertifikat.

2. Mutu Bangunan Di Bawah Standar dan spesifikasi bangunan yang tidak sesuai dengan kesepakatan atau yang dijanjikan Problem ini terkait kualitas kontraktor yang digunakan dan lemahnya pengawasan dari pihak pengembang atau developer.

3. Fasilitas Umum Tidak Dibangun. Dikarenakan pembangunan tidak sesuai dengan konsep awal

4. Keterlambatan Serah Terima Rumah. Salah satu sebabnya adalah jumlah rumah yang laku belum mencapai skala yang cukup ekonomis untuk dibangun.

7. Sertifikasi. Konsumen sudah melunasi pembayaran, tetapi belum juga mendapatkan sertifikat. Padahal sertifikat merupakan kekuatan hukum yang menyatakan bahwa pemilik sah atas kepemilikan rumahnya.

Berdasarkan hal tersebut, penulis berharap dapat menganalisa dan mengetahui Bagaimanakah system Pemasaran rumah sederhana untuk masyarakat yang berpenghasilan rendah yang saat ini di sebut dengan rumah bersubsidi. Apakah persoalan tersebut disebabkan oleh Kualitas Rumah (ketepatan ukuran luas tanah dan bangunan, Mutu bahan yang digunakan dan kesesuaian bahan/spesifikasi serta kualitas pengerjaannya,sarana prasaran pendukung dan legalitasnya) , Insentif Yang diberikan oleh Pemerintah (Suku bunga kredit, Bantuan uang muka) serta Harga Jual yang diterapkan saat ini memberikan pengaruh terhadap Kepuasan Masyarakat sehingga masyarakat mau dan memutuskan untuk memilih rumah Murah Bersubsidi sebagai tempat tinggal.

1.2. Identifikasi Masalah.

Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisa :

1. Persoalan mutu atau kualitas rumah yg bersubsidi masih dikeluhkan oleh masyarakat konsumen.
2. Masyarakat Berpenghasilan rendah (MBR) sangat membutuhkan dukungan dan Subsidi/Insentif dari pemerintah untuk dapat membeli dan memiliki rumah.
3. Fenomena Harga Jual salah satu persoalan yang menyebabkan sulitnya masyarakat yang berpenghasilan rendah dapat memiliki rumah walaupun rumah sederhana sekalipun

4. Kebutuhan akan rumah sangatlah penting dan mendesak sehingga masyarakat yang berpenghasilan rendah tidak mempunyai banyak pilihan untuk dapat memiliki rumah sehingga kepuasan mereka terhadap rumah yang dibeli bukan menjadi faktor utama yang penting mereka memiliki rumah dan tidak menyewa sepanjang hidup.
5. Apa yang menjadi pertimbangan masyarakat dalam memutuskan memilih sebuah hunian.

1.3. Pembatasan masalah

Sesuai dengan judul dan tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian dibatasi dan hanya difokuskan pada aspek yang terkait dengan penyediaan rumah sederhana dan pasar perumahan untuk Masyarakat Berpenghasilan Rendah, beberapa aspek yang dikaji secara khusus di dalam penelitian ini adalah:

1. Obyek penelitian adalah kawasan perumahan yang terdapat di Kabupaten Bekasi. Alasan pemilihan Kabupaten Bekasi sebagai obyek penelitian antara lain, adalah:
 - a. Kabupaten Bekasi adalah salah satu kabupaten yang ada di Jawa barat bahkan mungkin di Indonesia yang memiliki penduduk terbanyak dengan jumlah kawasan Industri yang terbesar dengan jumlah penduduk dan penyerapan tenaga kerja dari daerah di luar

kabupaten Bekasi tertinggi sekaligus menunjukkan adanya pasar perumahan yang berpotensi di propinsi tersebut.

- b. Kabupaten Bekasi memiliki kondisi perkembangan dan pembangunan bidang perumahan sangat pesat, sesuai dengan kondisi pertumbuhan jumlah penduduknya.
 - c. Kabupaten Bekasi memiliki lahan belum terbangun (lebih dari 15 % dari luas wilayah) yang berpotensi sebagai pengembangan lahan perumahan.
 - d. Suasana aman dan kondusif Kabupaten Bekasi merupakan salah satu kondisi yang menunjukkan potensi pasar perumahan yang dapat mengundang investor di bidang perumahan.
2. Ruang lingkup Penelitian ini akan dibatasi hanya rumah tapak yang ada di perumahan atau di pemukiman yang dikenal dengan Rumah Murah Bersubsidi atau Rumah Sederhana.
 3. Agar penelitian ini tidak menyimpang dari tujuan yang semula direncanakan dan mempermudah mendapatkan data dan informasi yang diperlukan, maka penulis menetapkan batasan variabel yang diteliti. Penulis hanya meneliti variabel Kualitas produk, variabel Subsidi/Insentif Pemerintah, variabel Harga Jual, variabel Keputusan Membeli dan Variabel Kepuasan Konsumen. Terhadap masyarakat

Konsumen Perumahan rumah Sederhana di Wilayah Kabupaten Bekasi.

Penelitian dilakukan selama 3 bulan yaitu bulan Mei-Juli tahun 2018.

Peneliti memberikan kuisisioner kepada masyarakat konsumen yang telah membeli rumah sederhana di perumahan Puri Lestari dan perumahan Gramapuri Persada Ckarang yang berlokasi di Wilayah Kabupaten Bekasi Jawa Barat.

1.4. Rumusan Masalah Penelitian.

Berdasarkan kajian diatas, permasalahan Penyediaan rumah di Kabupaten Bekasi dapat dirumuskan, sebagai berikut :

1. Apakah Kualitas Rumah Murah Bersubsidi Berpengaruh terhadap keputusan Membeli.Masyarakat.
2. Apakah Subsidi/Insentif dari Pemerintah Berpengaruh secara Signifikan terhadap Keputusan Membeli.Masyarakat.
3. Apakah Harga Jual Rumah Murah Bersubsidi berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Membeli Masyarakat.
4. Apakah Faktor Kualitas Rumah/Produk berpengaruh secara Signifikan terhadap Kepuasan Masyarakat.
5. Apakah Subsidi/Insentif dari Pemerintah Berpengaruh secara Signifikan terhadap Kepuasan Konsumen/Masyarakat.
6. Apakah Harga Jual Berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen/Masyarakat.

7. Apakah Keputusan Membeli berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen/Masyarakat.

1.5. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah melakukan analisis penyediaan rumah Sederhana di kabupaten bekasi, terutama untuk mengetahui beberapa factor sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah Kualitas Rumah Berpengaruh secara Signifikan terhadap Keputusan Membeli.
2. Untuk Mengetahui apakah Subsidi/Insentif Pemerintah berpengaruh terhadap Keputusan Membeli bagi masyarakat
3. Untuk Mengetahui Apakah Harga Jual berpengaruh secara Signifikan terhadap Keputusan Membeli.
4. Untuk Mengetahui Apakah Keputusan Membeli berpengaruh secara Signifikan terhadap Kepuasan Masyarakat/Konsumen.
5. Untuk Mengetahui Apakah Kualitas rumah berpengaruh terhadap Kepuasan Masyarakat/Konsumen.
6. Untuk Mengetahui Apakah Insentif dari Pemerintah berpengaruh secara Signifikan terhadap Kepuasan Masyarakat/Konsumen
7. Untuk mengetahui Apakah harga Jual Memberikan Pengaruh terhadap Kepuasan Masyarakat/Konsumen.

1.6. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat pada dua sisi, yaitu:

1. Manfaat terhadap pengembangan Ilmu pengetahuan, semoga penelitian ini dapat menambah khasanah pembendaharaan bagi pengembangan ilmu pengetahuan mendorong para pihak berminat melakukan penelitian lanjutan mengenai permasalahan ini di waktu mendatang yang terkait dengan penyediaan dan pembangunan perumahan Murah .
2. Penelitian ini diharapkan akan membantu dan memberikan kontribusi serta masukan kepada pemerintah, khususnya pemerintah Kabupaten Bekasi serta pemerintah pusat di dalam pengambilan kebijakan didalam pembangunan perumahan sebagai bagian dari perencanaan pembangunan di sektor perumahan dan bagi pelaku pasar semoga Penelitian ini dapat dijadikan rujukan didalam melakukan analisis dan strategi dalam menjalankan bisnis perumahan.