

DAMPAK FASILITAS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PERUMAHAN GRIYA DULOMO INDAH DI KOTA GORONTALO

Fauzia Toralawe¹, Tineke Wolok², Zulfia K. Abdussamad³

Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia¹

Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia²

Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia³

E-mail: fauziatoralawe3@gmail.com¹

Abstract: *This study aims to determine the influence of facilities on purchasing decisions in the Griya Dulomo Indah Housing Complex in Gorontalo City. This study used a quantitative approach with a survey method. Data collection was conducted by distributing questionnaires to respondents. The data analysis methods used were simple linear regression analysis, coefficient of determination analysis, and hypothesis testing using a partial t-test. The results of the study indicate that facilities have a positive and significant influence on purchasing decisions at the Griya Dulomo Indah Housing Complex in Gorontalo City. This means that the better the facilities provided, the more likely consumers are to make a purchase decision at the Griya Dulomo Indah Housing Complex. The coefficient of determination results indicate that facilities contribute to explaining variations in purchasing decisions, while the remaining influence is influenced by other variables not examined in this study.*

Keywords: *Facilities; Purchasing Decisions.*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh fasilitas terhadap keputusan pembelian pada Perumahan Griya Dulomo Indah di Kota Gorontalo. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner kepada responden. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear sederhana, koefisien determinasi, serta pengujian hipotesis melalui uji t (parsial). Hasil penelitian menunjukkan bahwa fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Perumahan Griya Dulomo Indah di Kota Gorontalo. Hal ini berarti semakin baik fasilitas yang disediakan, maka semakin tinggi pula kecenderungan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian pada Perumahan Griya Dulomo Indah. Hasil koefisien determinasi menunjukkan bahwa fasilitas memiliki kontribusi dalam menjelaskan variasi keputusan pembelian, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: *Fasilitas; Keputusan Pembelian.*

PENDAHULUAN

Dewasa ini dunia sedang menghadapi era globalisasi yang ditandai dengan perkembangan teknologi, reformasi ekonomi, dan persaingan global yang semakin ketat. Kondisi tersebut menyebabkan perusahaan nasional tidak hanya bersaing dengan perusahaan lokal, tetapi juga dengan perusahaan multinasional. Perubahan kondisi ekonomi dan sosial juga mengubah perilaku konsumen dalam melakukan pembelian. Konsumen kini memiliki banyak pilihan produk serta ekspektasi yang lebih tinggi terhadap kualitas, harga, dan nilai yang diberikan oleh perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk mampu memberikan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau serta menciptakan nilai lebih agar dapat memenangkan persaingan pasar.

Keputusan pembelian merupakan proses konsumen dalam menentukan pilihan terhadap suatu produk atau jasa sesuai kebutuhan dan keinginan mereka. Dalam proses tersebut, konsumen mempertimbangkan berbagai atribut produk seperti kualitas, harga, merek, dan fitur. Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam memahami perilaku konsumen. Semakin banyaknya produk yang beredar di masyarakat membuat konsumen lebih selektif dalam menentukan pilihan sehingga perusahaan perlu memperhatikan faktor-faktor yang dapat memengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Salah satu faktor yang memengaruhi keputusan pembelian adalah fasilitas. Konsumen cenderung memperhatikan kelengkapan dan kualitas fasilitas yang disediakan oleh perusahaan. Fasilitas yang lengkap dan memadai dapat memberikan kenyamanan serta kepuasan kepada konsumen sehingga mendorong terjadinya pembelian berulang. Selain itu, fasilitas yang baik juga menunjukkan kualitas pelayanan perusahaan kepada konsumen. Oleh sebab itu, fasilitas menjadi salah satu aspek penting yang harus diperhatikan oleh pengembang perumahan dalam menarik minat konsumen.

Di Gorontalo terdapat banyak pengembang perumahan yang bersaing dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat, terutama terkait kualitas bangunan, harga yang terjangkau, lokasi strategis, dan fasilitas yang lengkap. Beberapa pengembang perumahan di Gorontalo di antaranya adalah PT. Kurnia Tuntas Mandiri, PT. Dwi Putri Utama Mandiri, PT. Rahmat Cahaya Cemerlang, PT. Nindi Rizki Jaya, PT. Sultana Karya Lestari, dan PT. Rajawali Gorontalo. Di antara berbagai pengembang tersebut, PT. Dwi Putri Utama Mandiri memperoleh penjualan tertinggi pada tahun 2024.

PT. Dwi Putri Utama Mandiri merupakan perusahaan pengembang dan pemasaran perumahan di Gorontalo yang telah berdiri sejak tahun 2005. Sampai tahun 2024, perusahaan ini telah menjual sebanyak 1230 unit rumah dengan rata-rata penjualan 20 unit setiap bulan dalam tiga bulan terakhir. Salah satu perumahan yang dikembangkan adalah Perumahan Griya Dulomo Indah yang berdiri sejak tahun 2015. Perumahan ini memiliki keunggulan berupa harga yang terjangkau, desain bangunan yang menarik, lokasi yang strategis, serta fasilitas yang lengkap seperti jalan cor dan paving, listrik PLN, PDAM, masjid, fasilitas pendidikan, dan ruang terbuka hijau.

Perumahan Griya Dulomo Indah tidak hanya berfokus pada produksi rumah, tetapi juga berupaya menarik konsumen dengan memahami perilaku dan kebutuhan mereka. Menurut Kotler dan Keller, keputusan pembelian merupakan keputusan konsumen dalam memilih merek yang paling disukai melalui beberapa tahapan, mulai dari pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, hingga perilaku setelah pembelian. Dalam proses tersebut, fasilitas menjadi salah satu faktor yang dapat memengaruhi keputusan konsumen dalam membeli rumah. Konsumen akan memilih perumahan yang mampu memberikan fasilitas sesuai harapan dan kebutuhan mereka.

Berdasarkan latar belakang tersebut, permasalahan penelitian terletak pada pentingnya fasilitas dalam memengaruhi keputusan pembelian konsumen pada Perumahan Griya Dulomo Indah. Persaingan antar pengembang perumahan yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk menyediakan fasilitas yang mampu menarik minat konsumen dan meningkatkan keputusan pembelian.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner kepada responden. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus slovin dengan jumlah sampel yang digunakan sebanyak 46 responden dengan kriteria sampel berdasarkan jumlah unit yang telah ditempati oleh konsumen telah tinggal di perumahan griya dulomo selama minimal 5 tahun. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear sederhana, koefisien determinasi, serta pengujian hipotesis melalui uji t (parsial).

HASIL PENELITIAN

Karakteristik Umum Responden

Berdasarkan jenis kelamin, responden laki-laki berjumlah 36 orang atau sebesar 78,3% dan responden perempuan berjumlah 10 orang atau sebesar 21,7%, sehingga dapat disimpulkan bahwa responden dengan jenis kelamin laki-laki adalah responden terbanyak pada penelitian ini. Responden yang berusia 31-40 berjumlah 21 orang (45,7%), responden yang berusia 41-50 berjumlah 20 orang (43,5%), dan responden yang berusia 51-60 berjumlah 5 orang (10,9%). Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa responden yang berusia 31-40 tahun adalah responden terbanyak pada penelitian ini. Kemudian, responden yang tinggal selama 2 tahun berjumlah 6 orang (13%), responden yang tinggal selama 3 tahun berjumlah 18 orang (39,1%), responden

yang tinggal selama 4 tahun berjumlah 13 orang (28,3%), dan responden yang tinggal selama 5 tahun berjumlah 9 orang (19,6%). Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa responden yang tinggal selama 3 tahun adalah responden terbanyak pada penelitian ini.

Hasil Uji Validitas

Hasil uji validitas variabel fasilitas dengan 24 item pernyataan dan variabel keputusan pembelian dengan 21 item pernyataan memiliki status valid, karena nilai r hitung $>$ r tabel.

Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan dengan melihat nilai *cronbach's alpha* dari masing-masing variabel. Indikator dari variabel dapat dinyatakan reliabel apabila *cronbach's alpha* $>$ 0,60. Berikut hasil dari uji reliabilitas.

Tabel 1 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Syarat Cronbach's Alpha	Status
Fasilitas (X)	0,883	0,60	Reliabel
Keputusan Pembelian (Y)	0,878	0,60	Reliabel

Sumber: Data Diolah Peneliti.

Tabel diatas menunjukkan nilai *cronbach's alpha* atas variabel fasilitas memiliki nilai 0,883 dan variabel keputusan pembelian memiliki nilai 0,878. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua instrumen yang digunakan untuk semua variabel dalam penelitian ini adalah reliabel.

Uji Normalitas

Pengujian normalitas dilakukan dengan metode Kolmogorov-Smirnov (K-S) melalui nilai signifikansi (Asymp. Sig. 2-tailed), dimana apabila nilai signifikansi $>$ 0,05 maka data dinyatakan berdistribusi normal, sedangkan apabila nilai signifikansi $<$ 0,05 maka data dinyatakan tidak berdistribusi normal. Hasil uji Kolmogorov-Smirnov dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2 Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		46
Normal Parameters ^a , b	Mean	,0000000
	Std. Deviation	4,00309378
Most Extreme Differences	Absolute	,066
	Positive	,066
	Negative	-,057
Test Statistic		,066
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

Sumber: Data Diolah Peneliti.

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa hasil uji normalitas menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov mendapatkan nilai signifikansi sebesar 0,200. Sesuai dengan rumus jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka dikatakan berdistribusi normal. Sehingga 0,200 $>$ 0,005 maka dapat dikatakan bahwa data dalam penelitian ini berdistribusi secara normal.

Uji Analisis Regresi Sederhana

Penelitian ini analisis regresi linier sederhana untuk mengetahui hubungan antara variabel fasilitas terhadap keputusan pembelian. Berikut hasil analisis linier sederhana.

Tabel 3 Hasil Analisis Regresi sederhana

Model	Nilai unstandardized coefficients B
Constant	31.202
Fasilitas	.556

Sumber: Data Diolah Peneliti.

Berdasarkan data tabel diatas dapat diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = a + \beta_1 X + e$$

$$Y = 31,202 + 0,556 X + e$$

Persamaan regresi diatas dijelaskan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta keputusan pembelian (Y) sebesar 31,202 menyatakan bahwa jika variabel fasilitas (X) bernilai nol, maka nilai keputusan pembelian adalah sebesar 31,202.
2. Koefisien regresi variabel fasilitas sebesar 0,566 menunjukkan adanya hubungan positif antara fasilitas dan keputusan pembelian. Dengan asumsi variabel lain tetap, setiap kenaikan 1 satuan pada fasilitas akan diikuti oleh peningkatan sebesar 0,566 pada keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik fasilitas yang diberikan, maka keputusan pembelian juga cenderung meningkat.

Hasil Uji Hipotesis

Uji Parsial (Uji T)

Uji parsial digunakan untuk menentukan apakah terdapat pengaruh signifikan secara individu dari variabel fasilitas terhadap keputusan pembelian dengan signifikan 0,05. Nilai t tabel dapat dihitung menggunakan rumus $df = n - 1$, dimana n adalah jumlah responden yaitu 46 orang dan k adalah jumlah semua variabel yaitu 2, jadi $df = 46 - 2 = 44$ dengan taraf signifikan 5% atau 0,05 maka didapatkan t tabel sebesar 1,680.

Tabel 4 Hasil Uji T

Variabel	T Hitung	Nilai Signifikan
Fasilitas	5.809	.005

Sumber: Data Diolah Peneliti.

Berdasarkan tabel diatas dilakukan uji hipotesis sebagai berikut:

1. Variabel fasilitas (X) menunjukkan nilai t hitung sebesar 5,809 yang lebih besar dibandingkan nilai t tabel sebesar 1,680, sehingga menunjukkan adanya pengaruh terhadap keputusan pembelian. Selain itu, koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,566 mengindikasikan bahwa fasilitas memiliki hubungan searah dengan keputusan pembelian.
2. Nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05, sehingga pengaruh tersebut signifikan secara statistik. Hal ini berarti bahwa fasilitas memiliki pengaruh yang kuat terhadap keputusan pembelian pada Perumahan Griya Dulomo Indah.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa variabel fasilitas (X) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Perumahan Griya Dulomo Indah. Oleh karena itu, hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh signifikan diterima (H1 diterima dan H0 ditolak).

Koefisien Determinasi (R²)

Uji koefisien determinasi (R²) digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel fasilitas menjelaskan variabel keputusan pembelian dengan melihat nilai R square.

Tabel 5 Hasil Uji Koefisien Determinasi

R	R Square	Adjusted R Square
.659	.434	.421

Sumber: Data Diolah Peneliti.

Berdasarkan hasil analisis pada tabel diatas, diperoleh nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,659. Nilai tersebut menunjukkan bahwa hubungan antara variabel fasilitas dengan keputusan pembelian pada Perumahan Griya Dulomo Indah berada pada kategori kuat dan memiliki arah hubungan yang positif. Hal ini berarti bahwa semakin baik fasilitas yang tersedia, maka keputusan pembelian konsumen juga cenderung meningkat. Sebaliknya, apabila fasilitas yang diberikan kurang memadai, maka keputusan pembelian konsumen juga dapat menurun.

Selain itu, diperoleh nilai koefisien determinasi (RSquare) sebesar 0,434 atau 43,4%. Nilai tersebut menunjukkan bahwa variabel fasilitas mampu menjelaskan variabel keputusan pembelian sebesar 43,4%. Artinya, keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh fasilitas yang tersedia pada Perumahan Griya Dulomo Indah, seperti sarana dan prasarana pendukung, kenyamanan lingkungan, serta fasilitas umum lainnya. Sedangkan sisanya sebesar 56,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti harga, lokasi, promosi, kualitas bangunan, maupun faktor lainnya yang dapat memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa fasilitas memiliki hubungan yang kuat serta memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap keputusan pembelian pada Perumahan Griya Dulomo Indah.

PEMBAHASAN

Fasilitas merupakan sumber daya fisik yang harus ada sebelum suatu jasa ditawarkan kepada konsumen (Tjiptono, 2015). Fasilitas merupakan salah satu faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam menentukan pilihan pembelian, khususnya pada sektor perumahan. Fasilitas yang lengkap, nyaman, dan memadai akan memberikan nilai tambah bagi konsumen sehingga dapat meningkatkan minat untuk melakukan pembelian. Dalam hal ini Perumahan Griya Dulomo Indah, fasilitas seperti penataan lingkungan, sarana pendukung, tata ruang, pencahayaan, dan unsur pendukung lainnya menjadi aspek penting yang diperhatikan oleh konsumen sebelum memutuskan membeli rumah. Semakin baik kualitas fasilitas yang disediakan, maka semakin besar pula kemungkinan konsumen merasa tertarik dan yakin untuk melakukan pembelian.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Perumahan Griya Dulomo Indah. Artinya, fasilitas yang tersedia pada Perumahan Griya Dulomo Indah mampu memberikan pengaruh nyata terhadap keputusan pembelian konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik fasilitas yang disediakan, maka semakin tinggi pula kecenderungan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Temuan ini sejalan dengan pendapat Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2016) yang menyatakan bahwa keputusan pembelian dipengaruhi oleh persepsi konsumen terhadap atribut dan manfaat yang diberikan oleh suatu produk atau jasa.

Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif variabel fasilitas, diketahui bahwa seluruh indikator penelitian berada pada kategori sangat baik. Hasil tersebut menunjukkan bahwa fasilitas yang tersedia telah mampu memberikan dukungan yang optimal terhadap kebutuhan pengguna. Kondisi ini mencerminkan bahwa pihak pengelola telah menyediakan fasilitas yang sesuai dengan harapan pengguna baik dari segi kenyamanan, kelengkapan, maupun fungsi penggunaannya. Penilaian responden yang cenderung positif menunjukkan bahwa fasilitas yang tersedia mampu memberikan rasa nyaman serta mendukung aktivitas pengguna secara efektif. Keadaan tersebut juga memperlihatkan bahwa kualitas fasilitas yang baik dapat menjadi salah satu faktor penting dalam menciptakan kepuasan pengguna terhadap layanan yang diberikan.

Hasil analisis statistik deskriptif pada variabel keputusan pembelian juga menunjukkan bahwa konsumen memiliki penilaian yang sangat baik terhadap proses pengambilan keputusan pembelian. Konsumen mampu mengenali kebutuhan akan tempat tinggal, mencari informasi mengenai perumahan, membandingkan alternatif pilihan, hingga akhirnya memutuskan untuk melakukan pembelian. Tingginya penilaian responden pada variabel keputusan pembelian menunjukkan bahwa

fasilitas yang tersedia menjadi salah satu pertimbangan utama konsumen dalam menentukan pilihan perumahan. Fasilitas yang lengkap, nyaman, dan memadai memberikan rasa aman dan keyakinan kepada konsumen bahwa perumahan tersebut mampu memenuhi kebutuhan tempat tinggal yang diinginkan. Dengan demikian, fasilitas tidak hanya berfungsi sebagai pelengkap, tetapi juga menjadi faktor yang dapat meningkatkan daya tarik dan nilai jual perumahan.

Fasilitas menjadi salah satu faktor penting yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli rumah. Konsumen tidak hanya mempertimbangkan harga dan lokasi, tetapi juga memperhatikan kenyamanan, keamanan, serta kelengkapan fasilitas yang tersedia pada lingkungan perumahan. Kondisi ini menunjukkan bahwa fasilitas yang baik mampu meningkatkan minat dan keyakinan konsumen dalam mengambil keputusan pembelian. Hal tersebut sejalan dengan teori fasilitas menurut Fandy Tjiptono (2014) yang menyatakan bahwa fasilitas merupakan sumber daya fisik yang harus dirancang dan disediakan perusahaan untuk mendukung kenyamanan dan kepuasan konsumen.

Jika dikaitkan dengan fenomena di lapangan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa konsumen Perumahan Griya Dulomo Indah cenderung mempertimbangkan fasilitas sebagai salah satu alasan utama dalam memilih tempat tinggal. Fasilitas seperti akses jalan yang baik, lingkungan yang nyaman, sistem penerangan, saluran drainase, area parkir, tempat ibadah, serta fasilitas pendukung lainnya mampu membentuk persepsi positif konsumen terhadap kualitas perumahan. Semakin lengkap dan memadai fasilitas yang tersedia, maka semakin tinggi pula tingkat kepercayaan dan ketertarikan konsumen untuk membeli rumah pada Perumahan Griya Dulomo Indah.

Selain itu, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa fasilitas memiliki kontribusi yang cukup besar dalam menjelaskan keputusan pembelian konsumen. Artinya, fasilitas mampu memengaruhi keputusan pembelian, meskipun masih terdapat faktor lain di luar penelitian seperti harga, lokasi, promosi, kualitas bangunan, maupun citra perumahan yang juga dapat memengaruhi keputusan konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa fasilitas merupakan salah satu faktor penting dalam memengaruhi keputusan pembelian rumah.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rahma Latifa (2024), menunjukkan bahwa fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Jilan Nizar Masali (2023), juga menyatakan bahwa secara parsial fasilitas berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Konsumen cenderung memilih perumahan dengan fasilitas yang lengkap dan nyaman. Oleh karena itu, pengembang perlu meningkatkan kualitas dan kelengkapan fasilitas untuk menarik minat konsumen dan meningkatkan keputusan pembelian.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa fasilitas memiliki peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada Perumahan Griya Dulomo Indah. Fasilitas yang tersedia mampu memberikan kenyamanan, kemudahan, serta rasa aman bagi konsumen sehingga menjadi salah satu pertimbangan utama dalam menentukan keputusan pembelian rumah. Semakin baik kualitas fasilitas yang disediakan oleh pihak pengembang, maka semakin tinggi pula tingkat ketertarikan dan keyakinan konsumen untuk melakukan pembelian. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa fasilitas tidak hanya berfungsi sebagai pelengkap, tetapi juga menjadi faktor yang mampu meningkatkan nilai dan daya tarik suatu tempat di mata konsumen.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Perumahan Griya Dulomo Indah. Hal ini membuktikan bahwa fasilitas yang mumpuni mampu memberikan pengaruh nyata terhadap keputusan konsumen dalam memilih tempat tinggal. Fasilitas yang baik mampu membentuk persepsi positif konsumen terhadap kualitas perumahan sehingga mendorong terciptanya keputusan pembelian yang lebih tinggi. Temuan ini juga menampilkan bahwa konsumen cenderung mempertimbangkan manfaat, kenyamanan, dan kualitas fasilitas sebelum mengambil keputusan pembelian rumah.

Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif, variabel fasilitas memperoleh penilaian yang sangat baik dari responden. Seluruh indikator fasilitas seperti perencanaan spasial, perencanaan ruangan, perlengkapan, tata cahaya dan warna, pesan grafis, serta unsur pendukung dinilai telah mampu memenuhi kebutuhan dan harapan pengguna. Penataan ruang yang baik memberikan kenyamanan dalam beraktivitas, sedangkan perlengkapan dan fasilitas pendukung yang tersedia mampu membantu konsumen dalam menjalankan aktivitas secara lebih efektif dan efisien. Selain itu, tata

cahaya dan warna yang sesuai juga mampu menciptakan suasana lingkungan yang nyaman, menarik, dan mendukung kenyamanan penghuninya.

Hasil penelitian pada variabel keputusan pembelian juga menunjukkan kategori sangat baik. Konsumen dinilai mampu melalui setiap tahapan keputusan pembelian baik mulai dari pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, hingga perilaku pasca pembelian. Konsumen cenderung aktif mencari informasi serta mempertimbangkan berbagai alternatif sebelum menentukan pilihan pembelian rumah. Keputusan pembelian yang dilakukan menunjukkan adanya keyakinan dan kepuasan konsumen terhadap fasilitas dan kualitas perumahan yang ditawarkan oleh Perumahan Griya Dulomo Indah.

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa fasilitas menjadi salah satu faktor utama yang menjadi pertimbangan konsumen dalam memilih perumahan. Konsumen tidak hanya memperhatikan harga dan lokasi, tetapi juga mempertimbangkan kenyamanan lingkungan, keamanan, kelengkapan sarana pendukung, serta kualitas fasilitas yang tersedia. Fasilitas seperti akses jalan, sistem penerangan, drainase, area parkir, tempat ibadah, dan fasilitas pendukung lainnya mampu memberikan persepsi positif terhadap kualitas perumahan. Semakin lengkap dan nyaman fasilitas yang tersedia, maka semakin tinggi pula tingkat minat dan kepercayaan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian.

Selain itu, hasil penelitian menunjukkan bahwa fasilitas memiliki kontribusi yang cukup besar dalam menjelaskan keputusan pembelian konsumen, meskipun masih terdapat faktor lain di luar penelitian seperti harga, lokasi, promosi, kualitas bangunan, dan citra perumahan yang juga dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa fasilitas merupakan salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan oleh pengembang perumahan dalam meningkatkan minat beli masyarakat. Oleh karena itu, pihak pengembang perlu mempertahankan serta meningkatkan kualitas fasilitas agar mampu memberikan kepuasan dan pengalaman positif bagi konsumen.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian maka penulis memberikan saran kepada:

1. Bagi Perusahaan

Berdasarkan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan oleh konsumen, hal ini mengindikasikan bahwa semakin baik fasilitas yang disediakan maka akan semakin tinggi pula keputusan pembelian konsumen terhadap perumahan tersebut. Oleh karena itu, pihak perusahaan atau developer diharapkan dapat terus meningkatkan serta memperbaiki kualitas fasilitas yang ada di lingkungan perumahan yang ditawarkan. Perbaikan tersebut dapat dilakukan melalui peningkatan kenyamanan lingkungan, penambahan serta perawatan sarana dan prasarana, peningkatan aksesibilitas jalan, serta penyediaan fasilitas pendukung lainnya yang dapat menunjang kebutuhan dan kenyamanan penghuni. Dengan demikian, diharapkan perumahan dapat semakin diminati oleh konsumen dan mampu bersaing dengan pengembang lainnya.

2. Bagi Peneliti

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian sejenis, disarankan untuk dapat menambah jumlah sampel penelitian agar hasil yang diperoleh lebih representatif dan memiliki tingkat akurasi yang lebih tinggi. Selain itu, peneliti selanjutnya juga dapat mengembangkan penelitian dengan menambahkan variabel lain yang diduga memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian, seperti promosi, harga, lokasi, kualitas bangunan, maupun variabel lainnya yang relevan. Dengan penambahan variabel tersebut, diharapkan penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih luas dan komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian perumahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Revisi. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Creswell, 2014. *Research Desain; Qualitative, Quantitative, and Mix Methods Approach*. Thousand Oaks, CA; Sage Publication

- Danang, Sunyoto. 2015. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Buku Seru.
- Deisita Memah, Altje Tumbel, Paulina Van Rate. 2015. Jurnal EMBA, Vol.3, No.1 Maret 2015, Hal.1263-1273,. ISSN 2303-1174. "*Analisis strategi promosi, harga, lokasi, dan fasilitas terhadap keputusan pembelian rumah di citraland manado*".
- Etta Mamang Sangadji, Sopiha, *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta:ANDI, 2013) hal.332
- Elina Monica. 2018. International Journal of Social Science and Business, Vol 2, Number 3, Tahun 2018, pp. 141-149, P-ISSN: 2614-6533 E-ISSN :2549- 6409. "*Pengaruh Harga, Lokasi, Kualitas Bangunan dan Promosi Terhadap Minat Beli Perumahan Taman Safira Bondowoso*".
- Grace Marleen Wariki, Lisbeth Mananeke, Hendra Tawas, 2015. Jurnal EMBA, Vol.3, No.2 Juni 2015, Hal. 1073-1085, ISSN 2303-1174. "*Pengaruh bauran promosi, persepsi harga dan lokasi terhadap keputusan pembelian dan kepuasan konsumen pada perumahan taman sari metropolitan manado*".
- Hasan, Ali. 2013. *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan*. CAPS (Center For Academic Publishing Service): Yogyakarta.
- Heni Wijayanti, Christina Menuk Sri Handayani. 2015. Majalah Ekonomi ISSN 1411-9501: Vol XX No 1. "*Pengaruh lokasi, harga, kualitas produk, dan promosi terhadap keputusan pembelian rumah surodinawan grandsite pada pt.dwi mulya jaya mojokerto*".
- Hidayat, Yuyun. dkk (2016). *Mengukur Indeks Kebahagiaan Penduduk Kota Bandung*, Bandung: Universitas Padjajaran. ISBN 978-602-72216-1.
- Kotler dan Armstrong. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Mileinium. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2016. *Marketing Management*, 15th Edition New Jersey: Pearson Pretice Hall, Inc.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2016. *Principles of Marketing*, 15th Edition, Pearson Education Limited.
- Kotler dan Armstrong. 2016. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jilid 1 dan 2.Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Kasmir. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Latifah, R. 2024. *Pengaruh Harga, lokasi dan fasilitas terhadap keputusan pembelian rumah STUDY PADA PROPERTY TRIAS ESTESIA*.
- Lupiyoadi, Rambat. 2015. *Manajemen Pemasaran Jasa Berbasis Kompetensi* (Edisi 3). Jakarta: Salemba Empat.
- Manap, Abdul. 2016. *Revolusi Manajemen Pemasaran*. Edisi Pertama, Mitra Wacana Media, Jakarta
- Masali, Jilan Nizar. 2023. *Pengaruh Harga dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian pada Perumahan Griya Dulomo Indah*. Jurnal of Economic and Business Education, Volume 1, No. 2. ISSN: 2963-508X.
- Muhammad Taufik Ranchman Ali, Khuzaini. 2017. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen, Volume 6, Nomor 9, September 2017, ISSN 2461-0593. "*Pengaruh harga, kualitas produk, lokasi, dan fasilitas terhadap keputusan pembelian rumah*".
- Riduwan. 2015. *Belajar Mudah Penelitian*. Bandung; Alfabeta
- Sangadji.E.M... 2013. *Perilaku Konsumen: Pendekatan Praktis* Disertai: Himpunan Jurnal Penelitian. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Setiadi J. Nugroho. 2013. *Perilaku Konsumen*. Kencana: Jakarta.

- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. CV. Alfabeta. 2018. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: CV. Alfabeta. (2019). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta
- Sunyoto. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Cetakan Pertama. CAPS: Yogyakarta.
- Suyatno, M. *Strategi Periklanan E-Commerce Perusahaan Top Dunia*, (Yogyakarta :ANDI, 2003) hal.9
Aplikasi Desain Grafis Periklanan, (Yogyakarta: ANDI, 2004), hal.4-8
- Tjiptono, Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran*, Edisi 4, Andi Offset, Yogyakarta.
- Thomas S. Kaihatu, Achmad Daengs, Agoes Tinus Lis Indrianto, *Manajemen Komplain*, (Yogyakarta: Andi, 2007) hal.258
- Walker, Boyd L (2017)., *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 1997), hal. 123
- Yulindo, K. 2013. Pengaruh Atribut-atribut Produk Terhadap Keputusan Pembelian Green Product Cosmetik Sariayu Martha Tilaar di Kota Padang. *Jurnal Manajemen* , 1-7.