

ABSTRAK

Setiap manusia membutuhkan rumah untuk tempat berlindung dan sebagai tempat berkumpul serta berlangsungnya kegiatan keluarga, sekaligus sebagai barang investasi. Dewasa ini fungsi rumah sedikit berubah, dari yang semula hanya sekedar sebagai tempat tinggal, saat ini rumah juga diharuskan dapat mendatangkan kepuasan dan manfaat lebih bagi pemiliknya seperti lokasi yang strategis, bangunan yang bagus dan kokoh, serta lingkungannya yang nyaman. Dengan kata lain tidak sekedar tempat berteduh melainkan harus menjadi tempat tinggal yang layak. Penelitian ini tentang analisis faktor - faktor yang mempengaruhi keputusan pemilihan rumah tipe 60 di Kota Semarang. Penelitian ini dilakukan di Perumahan Mega Residence Di Kota Semarang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah kesesuaian harga, fasilitas, pengeluaran konsumen, jumlah anggota keluarga dan harga rumah tipe lain berpengaruh terhadap keputusan pemilihan rumah tipe 60.

Jenis penelitian ini adalah kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang menggunakan perhitungan matematis dan angka-angka statistik. Populasi penelitian adalah konsumen yang membeli dan menghuni kompleks perumahan Mega Residence Semarang dengan jumlah sampel sebanyak 72 responden. Analisis yang digunakan adalah validitas, reliabilitas dan analisis *Binary Logistic Regression*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) Kesesuaian Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian rumah Tipe 60. Persepsi harga yang lebih baik akan meningkatkan probabilitas pembelian rumah tipe 60. (2) Persepsi Fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian rumah Tipe 60. Persepsi fasilitas yang lebih baik akan meningkatkan probabilitas pembelian rumah tipe 60. (3) Pengeluaran berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pembelian rumah Tipe 60. Pengeluaran yang lebih besar akan menurunkan probabilitas pembelian rumah tipe 60. (4) Jumlah anggota keluarga tidak berpengaruh signifikan terhadap pembelian rumah Tipe 60. (5) Harga tipe lain berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pembelian rumah Tipe 60. Persepsi harga substitusi yang lebih baik akan menurunkan probabilitas pembelian rumah tipe 60.

Kata Kunci : Harga, Fasilitas, Pengeluaran, Jumlah Anggota Keluarga, Harga Rumah Tipe Lain, Keputusan Pembelian.