



Pengaruh Harga, Fasilitas, Lokasi, Lingkungan dan Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian Rumah di Kota Bekasi

Putri Fauziyah¹, Uswatun Khasanah² Agus Salim³

Universitas Ahmad Dahlan

*Email: uswatun.khasanah@ep.uad.ac.id

Abstrak

Kebutuhan akan papan adalah salah satu kebutuhan dasar manusia setelah kebutuhan sandang dan pangan. Kota Bekasi saat ini berkembang dan dijadikan tempat tinggal kaum urban serta sentra industri. Urbanisasi ini akan mendorong laju pertumbuhan penduduk yang mana menyebabkan pertumbuhan akan permintaan pada rumah tinggal. Penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh harga, fasilitas, lokasi, lingkungan dan pendapatan terhadap keputusan pembelian rumah di Perumahan Taman Mula Sakti Indah. Penelitian merupakan penelitian survei dengan kuesioner untuk mendapatkan data. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen di Perumahan Taman Mula Sakti Indah. Sampel penelitian didapatkan dengan rumus slovin yang didapatkan hasil sebesar 88 sampel/responden. Teknik analisis pada penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan variabel bebas yaitu harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan memberikan pengaruh secara bersama sama dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian. Secara parsial harga, lokasi dan pendapatan berpengaruh signifikan terhadap variabel Y keputusan pembelian di Perumahan Taman Mula Sakti Indah.

Kata kunci: Sentra Industri; Urbanisasi; Rumus Slovin; Metode Kuantitatif

The Influence of Price, Facilities, Location, Environment, and Income on Home Purchase Decisions in Bekasi City

Abstract

The need for shelter is one of the fundamental human needs, following clothing and food. Bekasi City is currently experiencing growth and has become a residential area for urban residents and an industrial center. This urbanization is driving population growth, leading to an increased demand for housing. This research aims to examine the influence of price, facilities, location, environment, and income on the decision to purchase a house in the Taman Mula Sakti Indah Housing Complex. The research is a survey study conducted using questionnaires to collect data. The population in this study consists of consumers in the Taman Mula Sakti Indah Housing Complex. The research sample was determined using the Slovin formula, resulting in a sample size of 88 respondents. The data analysis technique used in this study is multiple linear regression analysis. The research findings indicate that collectively, the independent variables, namely price, facilities, location, environment, and income, have a significant simultaneous influence on the dependent variable, which is the

Pengaruh Harga, Fasilitas, Lokasi, Lingkungan dan Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Di Kota Bekasi

purchase decision. Partially, price, location, and income significantly influence the purchase decision variable (Y) in the Taman Mula Sakti Indah Housing Complex.

Keywords: Keywords: Industrial Center; Urbanization; Slovin Formula; Quantitative Method

Pendahuluan

Kebutuhan akan papan adalah salah satu kebutuhan dasar manusia setelah kebutuhan sandang dan pangan. Setiap manusia akan mengutamakan kebutuhan dasar dibanding kebutuhan sekundernya. Begitupun kebutuhan akan rumah, setiap manusia akan berusaha memenuhi kebutuhan akan rumah di setiap tingkatan kehidupan masyarakat dengan memperhatikan selera dan kemampuan yang ada. Pada pasal 28H ayat (1) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia dijelaskan bahwa setiap warga Negara memiliki hak untuk dapat hidup sejahtera, lahir dan batin, bertempat tinggal, serta mendapatkan lingkungan hidup yang baik dan sehat. Maka dari itu rumah menjadi kebutuhan dasar manusia

Pada awalnya, rumah ditujukan sebagai pemenuh kebutuhan terhadap kebutuhan hidup manusia atas tempat tinggal yang nyaman, aman, juga tenang. Namun sekarang ini, memiliki rumah bukan hanya untuk memenuhi kebutuhan dasar papan saja, melainkan rumah menjadi suatu alternatif investasi yang cukup memikat manusia dengan pengembalian berupa mendapat keuntungan dari hasil menyewakan ataupun menjadi peluang keuntungan yang berupa capital gain yang merupakan selisih antara harga beli dengan harga jual ketika rumah yang sudah dibeli ingin dijual kembali. Rumah juga menjadi indikator identitas status sosial masyarakat. Seperti contoh seseorang memiliki rumah mewah, itu menandakan bahwa si pemilik rumah tersebut merupakan orang yang memiliki kemampuan tinggi. Di zaman ini, sudah berkembang berbagai jenis rumah mulai dari rumah biasa, rumah susun sederhana hingga rumah modern, kondominium dan apartemen.

Perumahan dan pemukiman yaitu kebutuhan dasar manusia dan memiliki fungsi strategis dalam perannya sebagai pusat Pendidikan keluarga, persemaian budaya dan peningkatan kualitas generasi yang akan datang serta merupakan perwujudan jati diri bangsa. Tersujudnya kesejahteraan masyarakat dan sumber daya manusia yang berkualitas dapat ditandai dengan meningkatnya kualitas kehidupan yang layak huni. Selain berfungsi pelindung terhadap gangguan alam atau cuaca, rumah pun memiliki peran sosial budaya sebagai pusat Pendidikan keluarga, persemaian budaya, nilai kehidupan, penyiapan generasi muda, dan sebagai manifestasi jati diri.

Kota Bekasi merupakan salah satu kota yang menjadi pusat industri karena jika dilihat lebih mendalam, banyak sekali dijumpai pabrik pabrik yang berjejer dan terbagi dalam suatu Kawasan industri. Selain itu, Kota Bekasi juga termasuk kedalam anggota yang terkait megapolitan Jabodetabek dan dijadikan kota akbar ke empat di Indonesia.

Kota Bekasi saat ini juga berkembang dijadikan tempat tinggal kaum urban dan sentra industri. Urbanisasi ini akan mendorong laju pertumbuhan penduduk yang mana menyebabkan pertumbuhan akan permintaan pada rumah tinggal.

Perkembangan suatu daerah tidak akan lepas dari meningkatnya mobilisasi masyarakat. Disisi lain akan banyak sektor yang akan mengalami kemajuan seperti sektor properti seperti perumahan yang merupakan kebutuhan primer bagi masyarakat selain kebutuhan primer seperti sandang dan pangan. Pembelian akan properti seperti

perumahan tidak hanya menjadi sebuah tempat tinggal semata, akan tetapi menjadi sebuah tempat untuk melangsungkan aktivitas kehidupan seperti melakukan investasi, tempat berkumpul juga menunjang pekerjaan.

Beberapa hal yang menggerakkan konsumen dalam pengambilan sebuah keputusan. Untuk mendapat tempat tinggal yang layak tentu seseorang harus mempertimbangkan beberapa hal. Hal tersebut yang membuat konsumen melakukan pengambilan keputusan dilakukan secara selektif begitupun penyedia perumahan juga harus memberikan product yang berkualitas jika ingin produk yang ditawarkan terjual.

Membeli suatu produk tentu tidak akan terlepas dari harga. Pembeli perumahan juga tidak akan lepas dari hal tersebut. Konsumen akan mempertimbangkan modal yang dimiliki sebelum mengambil keputusan.

Pendapatan juga berpengaruh karena kemampuan konsumen membeli sesuatu tergantung dari pendapatannya (Budi Utami et al., n.d.). Konsumen yang memiliki pendapatan tinggi tidak akan bermasalah, akan tetapi jika seseorang berpendapatan rendah maka sangat penting untuk memikirkan hal tersebut sebelum mengambil keputusan.

Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keputusan dalam memilih tempat tinggal yang layak tidak pada harga dan pendapatan saja namun, fasilitas, lokasi lingkungan juga menjadi faktor yang membuat seseorang mempertimbangkan untuk keputusan pembelian rumah (Suprajang, n.d.) dan (Taufik & Ali, n.d.)

Sebelum produk perumahan akan ditempati, sumber daya fisik seperti fasilitas harus ada terlebih dahulu. Fasilitas yang memadai akan menarik konsumen untuk membeli perumahan yang ditawarkan. Selain itu, lokasi juga memiliki daya tarik untuk konsumen dalam menentukan keputusan pembelian. Hal tersebut agar menjamin kemudahan dalam melakukan suatu hal serta menjamin kebutuhan-kebutuhan untuk dapat terpenuhi. Fasilitas yang memadai serta lokasi yang tepat atau strategis akan kurang jika lingkungan tidak mendukung. Lingkungan yang baik menjadi cerminan layak atau tidaknya rumah tersebut untuk ditempati.

Semakin beragam dan selektif konsumen untuk memutuskan pembelian menjadi tantangan untuk pengembang rumah (Wijayanti, 2015). Hal ini membuat persaingan dalam bisnis perumahan menjadi semakin ketat. Pengembang dalam hal ini harus mampu mengetahui preferensi konsumen dalam melakukan pembelian.

Pemilihan Perumahan Taman Mula Sakti Indah Bekasi sebagai objek penelitian didasarkan karena perumahan tersebut merupakan perumahan yang memiliki unit cukup besar dan perumahan ini juga menawarkan fasilitas yang cukup menarik seperti keamanan 24 jam, taman, aksesibilitas yang mudah dan lain lainnya. Perumahan ini memiliki dua perumahan di dalam satu kawasan yaitu Perumahan Taman Mula Sakti Indah satu dan Perumahan Taman Mula Sakti Indah dua. Perumahan ini membidik konsumen mulai dari kelas menengah hingga atas karena harganya yang cukup terjangkau dengan fasilitas yang memadai, aksesibilitas yang mudah dan lokasi yang aman.

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan menggunakan sumber data pada penelitian ini yaitu data primer. Data yang digunakan dalam dataset ini yaitu data primer. Terdapat variabel independen yaitu meliputi harga, fasilitas, lokasi, lingkungan dan pendapatan. Sementara variabel dependen atau variabel yang dipengaruhi dalam penelitian ini yaitu keputusan pembelian. Teknik sampling yang

Pengaruh Harga, Fasilitas, Lokasi, Lingkungan dan Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Di Kota Bekasi

digunakan adalah teknik simple random sampling dengan penentuan sampel menggunakan rumus slovin (INTAN SARI ZAITUN RAHMA, 2010), sehingga diperoleh sampel sebanyak 88 konsumen. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan melakukan wawancara, pembagian kuesioner atau angket dan observasi. Pengisian kuesioner diukur dengan menggunakan skala likert yang terdiri atas, sangat setuju, setuju, kurang setuju, tidak setuju, dan sangat tidak setuju.

Dalam analisis ini menggunakan bantuan program Stata 14 yang bertujuan untuk melihat apakah variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Data yang digunakan pada penelitian ini dianalisa dengan cara kuantitatif dan menggunakan analisa statistic yaitu regresi berganda.

Penyajian rumus dari model regresi linear berganda dan keterangan dari rumus dapat dilihat di bawah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + e \quad (1)$$

Dimana Y merupakan Keputusan Pembelian, a adalah konstanta, b_1 , b_2 , b_3 , b_4 , b_5 adalah koefisien regresi, X_1 adalah harga, X_2 adalah fasilitas, X_3 adalah lokasi, X_4 adalah lingkungan X_5 adalah pendapatan dan e merupakan *error term*.

Hasil Dan Pembahasan

Hasil

Tabel 1. Uji Validitas

No	Variabel	Butir	R-Hitung	R-Tabel	Keterangan
1	Keputusan Pembelian	kp_1	0.8666	0.2096	Valid
2		kp_2	0.8223	0.2096	Valid
3		kp_2	0.7147	0.2096	Valid
1	Harga	hg_1	0.8265	0.2096	Valid
2		hg_2	0.7301	0.2096	Valid
3		hg_3	0.8566	0.2096	Valid
4		hg_4	0.8982	0.2096	Valid
5		hg_5	0.8982	0.2096	Valid
1	Fasilitas	fs_1	0.5697	0.2096	Valid
2		fs_2	0.6825	0.2096	Valid
3		fs_3	0.7616	0.2096	Valid
4		fs_4	0.7703	0.2096	Valid
1	Lokasi	lo_1	0.8024	0.2096	Valid
2		lo_2	0.4659	0.2096	Valid
3		lo_3	0.6136	0.2096	Valid
4		lo_4	0.7297	0.2096	Valid
1	Lingkungan	lk_1	0.6184	0.2096	Valid
2		lk_2	0.8074	0.2096	Valid
3		lk_3	0.7371	0.2096	Valid

Pengaruh Harga, Fasilitas, Lokasi, Lingkungan dan Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Di Kota Bekasi

4	Pendapatan	lk_4	0.4633	0.2096	Valid
5		lk_5	0.5453	0.2096	Valid
1		pd_1	0.6409	0.2096	Valid
2		pd_2	0.8865	0.2096	Valid
3		pd_3	0.8156	0.2096	Valid

Sumber : Data Diolah, 2023

Sebelum dilakukan pengolahan data, peneliti menguji kualitas data dengan melakukan pengujian validitas dan reliabilitas. Pengujian ini menggunakan product moment yang mana taraf signficant (α) 0.05 atau 5%. Jika r hitung lebih besar dari r tabel maka kuesioner tersebut dinyatakan valid (Ghozali, 2009). Pada uji validitas, pernyataan pada penelitian ini valid karena nilai r hitung $>$ r tabel dimana r tabel = 0.2096. Uji reliabilitas ini diperuntukan untuk mengetahui gejala yang sama dalam waktu yang berbeda dalam sebuah kuesioner (Sugiyono, 2016). Pada uji reliabilitas, pernyataan pada penelitian ini reliabel karena nilai Alpha Cronbach pada pernyataan tersebut lebih besar dari 0,60. Kemudian peneliti melakukan pengujian asumsi klasik yang terdiri atas, pengujian normalitas yang mana data terdistribusi normal.

Tabel 2. Uji Reliabel

No	Variabel	Cronbach alpha	Cutoff	Keterangan
1	Keputusan Pembelian	0.7097	0.60	Reliabel
2	Harga	0.8817	0.60	Reliabel
3	Fasilitas	0.6252	0.60	Reliabel
4	Lokasi	0.7272	0.60	Reliabel
5	Lingkungan	0.6437	0.60	Reliabel
6	Pendapatan	0.6694	0.60	Reliabel

Sumber : Data diolah, 2023

Tabel 3. Uji Normalitas

Variabel	Obs	Prob	Alpha
Residual	88	0.78729	0.05

Sumber : Data diolah, 2023

Uji Apriori

Uji apriori dilakukan dengan teknik perbandingan antara koefisien parameter regresi dengan teori yang ada dengan menggunakan tanda. Parameter yang dianggap lolos dalam pengujian apriori ini ketika tanda koefisien parameter regresi sesuai dengan prinsip atau teori yang ada. Berikut merupakan hasil uji apriori :

Tabel 4. Uji Apriori

Variabel	Hipotesis	Hasil	Keterangan
Harga	+	+	LA
Fasilitas	+	-	TLA

Pengaruh Harga, Fasilitas, Lokasi, Lingkungan dan Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Di Kota Bekasi

Lokasi	+	+	LA
Lingkungan	+	-	TLA
Pendapatan	+	+	LA

Sumber : Data diolah, 2023

Analisis linear Berganda

Untuk mengetahui bagaimana pengaruh dari variabel harga, kualitas produk, lokasi, fasilitas dan promosi terhadap keputusan pembelian, maka pada penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Berikut ini adalah hasil uji regresi linear berganda :

Tabel 5. Uji Regresi Linear Berganda

Variabel	Coef	T-Hitung	T-tabel	P> t	Alpha	Ket
X1 (Harga)	0.2045128	4.09	1.66	0.000	0.05	Signifikan
X2 (Fasilitas)	-0.0204442	-0.25	1.66	0.804	0.05	Tidak Signifikan
X3 (Lokasi)	0.5285879	5.98	1.66	0.000	0.05	Signifikan
X4 (Lingkungan)	-0.047194	-1.28	1.66	0.206	0.05	Tidak Signifikan
X5 (Pendapatan)	0.227546	2.38	1.66	0.019	0.05	Signifikan

Pembahasan

Pengaruh Secara Parsial Harga Terhadap Keputusan Pembelian

Harga merupakan bauran harga berkenaan dengan strategi dan taktis seperti tingkat harga, struktur diskon, syarat pembayaran, dan tingkat diskriminasi harga diantara berbagai kelompok pelanggan. Harga adalah sejumlah nilai yang konsumen tukarkan untuk jumlah manfaat dengan memiliki atau menggunakan suatu barang atau jasa. Harga merupakan hal yang paling sensitif bagi konsumen. Menaikkan harga melebihi harga pasar akan mengurangi minat konsumen untuk membeli. Untuk itu perusahaan harus menetapkan harga yang sesuai dengan pasaran dan sesuai dengan kualitas suatu produk.

Hasil pengujian yang dilakukan penelitian bahwa harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai Coef = 0.2045 dan t hitung (4.09) > t tabel (1.66) dan $P > |t| = 0.000 < \alpha = 0.05$

Pengaruh Secara Parsial Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian

Fasilitas adalah sumber daya fisik yang harus ada sebelum suatu jasa dapat ditawarkan kepada konsumen. Fasilitas dapat pula berupa segala sesuatu yang memudahkan konsumen dalam memperoleh kepuasan. Karena suatu bentuk jasa tidak bisa dilihat, tidak bisa dicium dan tidak bisa diraba maka aspek wujud fisik menjadi penting sebagai ukuran dari pelayanan. Pelanggan akan menggunakan indera penglihatan untuk

menilai suatu kualitas pelayanan. Namun, ada beberapa konsumen mungkin lebih memfokuskan pada faktor lain seperti harga atau lokasi atau faktor lainnya seperti aksesibilitas terhadap fasilitas umum.

Hasil dari pengujian yang dilakukan penelitian bahwa fasilitas tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai $\text{Coef} = -0.0204$, $t \text{ hitung } (-0.25) < t \text{ tabel } (1.66)$ dan $P > |t| = 0.804 > \alpha = 0.05$. Temuan ini juga sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Memah et al., 2015) yang mana variabel fasilitas tidak berpengaruh signifikan.

Pengaruh Secara Parsial Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian

Lokasi adalah tempat di mana perusahaan harus bermarkas melakukan operasi. Pemilihan lokasi mempunyai fungsi yang strategis karena dapat ikut menentukan tercapainya tujuan badan usaha. Lokasi adalah letak pada daerah yang strategis sehingga dapat memaksimalkan laba. Lokasi yang strategis dan akses ke lokasi yang terjangkau akan mengundang konsumen melakukan keputusan pembelian terhadap suatu produk rumah.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa variabel X_3 (lokasi) terhadap Y (keputusan pembelian) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah. Hal ini dapat dilihat dari nilai $\text{Coef} = 0.5285$ dan $t \text{ hitung } (5.98) > t \text{ tabel } (1.66)$ dan $P > |t| = 0.000 < \alpha = 0.05$. Temuan ini sejalan dengan penelitian terdahulu (Prihandoyo et al., n.d.) yang mana lokasi memiliki pengaruh paling dominan.

Pengaruh Secara Parsial Lingkungan Terhadap Keputusan Pembelian

Sebagian besar orang mempertimbangkan lingkungan sebagai faktor penting dalam proses pembelian rumah. Setiap pembeli memiliki prioritas yang berbeda, tetapi secara umum, lingkungan tetap memiliki dampak pada keputusan pembelian rumah. Namun, ada beberapa pembeli yang mungkin lebih fokus pada faktor lain seperti harga atau fitur interior properti dan lokasi perumahan yang memiliki aksesibilitas cukup baik. Pada bagian angket yang disebar oleh peneliti yang mana konsumen lebih mementingkan kebutuhan lingkungan sosial dibanding dengan lingkungan fisik. Hal ini dibuktikan ini dapat dilihat dari skor indikator-indikator yang ada. Indikator yang memiliki skor tertinggi pada variabel lingkungan adalah pernyataan ke 5 yakni "Masyarakat sekitar perumahan ini memiliki jiwa kekeluargaan yang baik serta ramah terhadap sesama" dengan nilai rata-rata 4,22 dan pada pernyataan ke 1 yakni "Lingkungan perumahan ini aman dari bahaya kejahatan" dengan nilai rata-rata 3.99.

Dari hasil uji T yang dilakukan guna mengetahui pengaruh X_4 (lingkungan) terhadap Y (keputusan pembelian) didapatkan hasil yang mana lingkungan tidak berpengaruh secara negatif terhadap keputusan pembelian. Hal tersebut dilihat dari nilai $\text{Coef} = -0.0471$ serta $t \text{ hitung } (-1.28) > t \text{ tabel } (1.66)$ dan $P > |t| = 0.206$.

Pengaruh Secara Parsial Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian

Besar kecilnya pendapatan seseorang berpengaruh pada kemampuan daya beli seseorang, termasuk untuk pembelian akan rumah. Semakin tinggi pendapatan seseorang maka semakin beragam pula pilihan konsumen untuk membeli.

Dari hasil uji T yang dilakukan guna mengetahui pengaruh X_5 (pendapatan) terhadap Y (keputusan pembelian) didapatkan hasil yang mana pendapatan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah. Hal tersebut dilihat dari nilai $\text{Coef} = 0.2275$ serta $t \text{ hitung } (2.38) > t \text{ tabel } (1.66)$ dan $P > |t| = 0.0019 < \alpha = 0.05$.

Simpulan

Dapat ditarik kesimpulan dari hasil penelitian ini bahwa variabel harga, lokasi dan pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah secara parsial. Sedangkan variabel fasilitas dan lingkungan tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian rumah di Perumahan Taman Mula Sakti Indah.

Lokasi memiliki pengaruh paling dominan yang positif dan signifikan, maka itu developer untuk menentukan lokasi mempertimbangkan kemudahan akses menuju perumahan yang juga dapat diakses menggunakan transportasi umum. Selain itu, developer juga harus mempertimbangkan lokasi yang memberikan kemudahan akses untuk layanan umum seperti layanan kesehatan, pendidikan dan lainnya.

Harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Developer untuk menentukan harga lebih menyesuaikan target pasar agar harga bisa lebih bersaing lagi dengan pengembang lain, agar menjadi bahan pertimbangan bagi konsumen dalam memutuskan pembelian sebuah hunian.

Pendapatan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah. Maka dari itu developer mengenali dan menghargai berbagai tingkat pendapatan dalam strategi pemasaran. Anda dapat membantu Anda menjangkau lebih banyak calon pembeli dan membantu mereka dalam membeli properti yang sesuai dengan anggaran mereka.

Daftar Pustaka

- Budi Utami, A., Zain Hamid Dan Mawarta, F. O., Program Studi Administrasi Bisnis Terapan Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta, M., Kunci, K., & Pembelian, K. (N.D.). Pengaruh Harga, Pendapatan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Di D'kranji Residence Tahap Ii Bekasi Barat.
- Ghozali, I. (2009). Analisis Multivariate Lanjutan Dengan Program Spss. Universitas Diponegoro.
- Intan Sari Zaitun Rahma. (2010). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Perumahan Tipe Cluster (Studi Kasus Perumahan Taman Sari) Di Kota Semarang Skripsi.
- Memah, D., Tumbel, A., & Rate, P. V. (2015). Analisis Strategi Promosi, Harga, Lokasi, Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Di Citraland Manado Analysis Strategy Promotion, Price, Location, And Facilities On Purchase Decision House On Citraland Manado. In Analisis Strategi Promosi (Vol. 3, Issue 1).
- Prihandoyo, C., Arrywbowo, I., & Awaliyah, A. (N.D.). Analisis Pengaruh Harga, Lokasi, Bangunan Dan Lingkungan Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Rumah.
- Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D .
- Suprajang, S. E. (N.D.). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Mengambil Keputusan Membeli Rumah (Studi Pada Perumahan Wisma Indah Kota Blitar).
- Taufik, M., & Ali, R. (N.D.). Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Lokasi, Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Khuzaini Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (Stiesia) Surabaya.
- Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Dalam Satu Naskah. (N.D.).

Pengaruh Harga, Fasilitas, Lokasi, Lingkungan dan Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Di Kota Bekasi

Wijayanti, H. ; H. (2015). Pengaruh Lokasi, Harga, Kualitas Produk, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Surodinawan Grandsite Pada Pt.Dwi Mulya Jaya Mojokerto.