

**PERSEPSI NASABAH TERHADAP KEPEMILIKAN
PERUMAHAN PADA PT GRAHA KAYU MANIS DI KOTA
PALANGKA RAYA**

SKRIPSI

Ditujukan untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi



Oleh:

MUHAMMAD SALMIN

NIM. 1804110325

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
TAHUN 2022 M / 1444 H**

PERSETUJUAN SKRIPSI

PERSETUJUAN SKRIPSI


JUDUL : Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan
Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya
NAMA : Muhammad Salmin
NIM : 1804110325
FAKULTAS : Ekonomi dan Bisnis Islam
JURUSAN : Ekonomi Islam
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah
JENJANG : Strata satu (S1)


Palangka Raya, September 2022

Menyetujui

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II


Ali Sadikin, M. SI


Isra Misra, M. SI

NIP. 197402011999031002

NIP. 199209092019031009

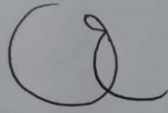
Mengetahui,

Dekan Fakultas

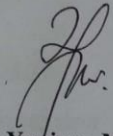
Ketua Jurusan

Ekonomi dan Bisnis Islam,

Ekonomi Islam,


Dr. M. Ali Sibram Malisi M.Ag

NIP. 19740423 200112 1 002


Dr. Itsla Yunisva, M.Esy.

NIP. 198910102015032012

NOTA DINAS

NOTA DINAS

Hal : **Mohon Diuji Skripsi**
Saudara Muhammad Salmin

Palangka Raya, Agustus 2022

Yth. Ketua Peneliti Ujian Skripsi
FEBI IAIN Palangka Raya

Di-

Palangka Raya

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, meneliti, memberi petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama : Muhammad Salmin

NIM : 1804110325

Judul Skripsi : **Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT
Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya**

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya. Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



Ali Sadikin, M. SI

NIP. 197402011999031002



Isra Misra, M. SI

NIP. 199209092019031009

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya” Oleh Muhammad Salmin NIM: 1804110325 telah dimunaqasyahkan Tim *Munaqasah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya Pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 28, September

Palangka Raya, 28 September 2022

Tim Penguji

1. Fadiyah Adlina, S.Fil.I., M.Pd.I

Ketua Sidang

2. Dr. Muzalifah, S.Pd.I., M.S.I

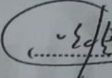
Penguji Utama/I

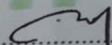
3. Ali Sadikin, S.E., M.S.I

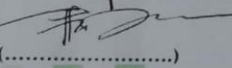
Penguji II

4. Isra Misra, S.E., M.Si

Sekretaris


(.....)

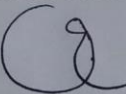

(.....)


(.....)


(.....)

Dekan fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. M. Ali Sibram Malisi M.Ag
NIP. 197404232001121002

PERSEPSI NASABAH TERHADAP KEPEMILIKAN PERUMAHAN PADA PT GRAHA KAYU MANIS DI KOTA PALANGKA RAYA

ABSTARAK

Oleh Muhammad Salmin

Nim 104110325

Bertambahnya penduduk Kalimantan Tengah meningkatkan kebutuhan perumahan yang besar pula. Luasnya lahan yang tersedia di Kalimantan Tengah membuat pembukaan perumahan baru semakin banyak dan sangat bervariasi. Kebutuhan akan rumah hampir tidak pernah berkurang, sehingga mencari rumah untuk tempat tinggal adalah hal yang akan dialami oleh hampir semua keluarga baru. Dalam rangka mengatasi permasalahan tersebut salah satu upaya pemerintah adalah dengan menjalin kerjasama dengan pihak PT. Graha Kayu Manis (Griya Haka). Diharapkan dengan Kerjasama yang dijalin dapat memberikan bantuan keringanan pendanaan. Pemahaman tentang persepsi konsumen dirasa diperlukan bagi para pengembang yang memasarkan rumah di perumahan, karena dengan mempelajari persepsi konsumen para pengembang akan banyak memperoleh informasi tentang keterlibatan konsumen secara langsung dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan termasuk proses keputusan yang mendahului dari tindakan itu

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan menggunakan teknik *Purposive Sampling*. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer yang didapatkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi secara (offline) kepada masyarakat yang menjadi nasabah PT. Graha Kayu Manis (Griya Haka), di kota Palangka Raya. Berdasarkan sampel yang berjumlah 5 responden.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa hasil analisis yang menunjukkan bahwa pengetahuan oleh nasabah terhadap produk yang akan dibeli meliputi lokasi, harga, dan pelayanan sangat baik. Kepercayaan para nasabah atas kualitas bangunan dan pelayanan yang diberikan pihak developer serta pilihan nasabah menggunakan bank syariah menjadi fasilitas dalam pembayaran perumahan yang dilakukan juga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Penilaian nasabah positif atau menerima sangat baik atas kehadiran PT Graha Kayu Manis di kota palangka raya.

Kata kunci: Persepsi, Kepemilikan, Bank Syariah

CUSTOMER PERCEPTION OF OWNERSHIP
HOUSING AT PT GRAHA KAYU CANIS IN PALANGKA RAYA CITY

ABSTRACT

By Muhammad Salman

Nim 104110325

The growing population of Central Kalimantan increases the need for large housing as well. The vast land available in Central Kalimantan makes the opening of new housing more numerous and very varied. The need for housing almost never decreases, so looking for a house to live in is something that will be experienced by almost all new families. In order to overcome these problems, one of the government's efforts is to establish cooperation with PT.Graha Cinnamon (Griya Haka). It is hoped that the cooperation that is established can provide funding relief assistance. An understanding of consumer perceptions is deemed necessary for developers who market homes in housing, because by studying consumer perceptions, developers will get a lot of information about direct consumer involvement in obtaining, consuming, and including the decision process that precedes the action.

This study uses a descriptive qualitative approach using a purposive sampling technique. The data used in this study are primary data obtained through observation, interviews, and documentation (offline) to the public who are customers of PT. Graha Kayu Manis (Griya Haka), in the city of Palangka Raya. Based on a sample of 5 respondents.

The results of this study can be concluded that the results of the analysis indicate that the knowledge by customers of the product to be purchased includes location, price, and very good service. Customers' trust in the quality of buildings and services provided by the developer and the choice of customers to use Islamic banks as a facility in housing payments also affect purchasing decisions. The customer assessment is positive or very well received for the presence of PT Graha Kayu Manis in the city of Palangka Raya.

Keywords: Perception, Ownership, Islamic Bank

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur peneliti haturkan kehadiray Allah SWT, yang hanya kepada-Nya kita menyembah dan kepada-Nya pula kita memohon pertolongan, atas impahan taufiq, rahmat dan hidayah-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis Di Kota Palangka Raya” dengan lancar. Shalawat serta salam kepada Nabi junjungan kita yakni Nabi Muhammad SAW., Khatamun Nabiyyin, besesrta para keluarga dan sahabat serta seluruh pengikut beliau illa yaumil qiyamah.

Skripsi ini dikerjakan demi melengkapi dan memenuhi salah satu syaratnya untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi. Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan ribuan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M.Ag. selaku Rektor IAIN Palangka Raya. Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan dan mengembangkan ilmu agama khususnya dan kampus ini pada umumnya.
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Hamdanah, M.Ag. selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga. Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan dan akademik dan Lembaga Pendidikan khususnya kampus ini pada umumnya.

3. Bapak Dr. H. Sardimi, M.Ag. selaku Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan.
4. Bapak Dr. Sadiani, M.H. selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama yang telah memotivasi dan selalu memberi semangat kepada peneliti agar selesai kuliah tepat waktu bahkan kurang dari 4 tahun.
5. Bapak Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Palangka Raya. Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan dan mengembangkan ilmu agama khususnya dan kampus ini pada umumnya.
6. Ibu Dr. Itsla Yunisva, M.Esy. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Palangka Raya, Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan dan mengembangkan ilmu agama khususnya dan kampus ini pada umumnya.
7. Ibu Fadiah Adlina, M.Pd.I selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah, IAIN Palangka Raya. Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan Prodi Perbankan Syariah dan mengembangkan kampus ini pada umumnya.
8. Bapak Ali Sadikin., M.Si selaku dosen pembimbing I, yang telah banyak membantu, mengarahkan dan membimbing peneliti menyelesaikan tugas akhir.
9. Bapak Isra Misra, M.Si selaku dosen pembimbing II, yang telah banyak membantu, mengarahkan dan membimbing peneliti menyelesaikan tugas akhir.

10. Seluruh Dosen dan staf Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya yang tidak bisa peneliti sebut satu per satu, yang telah banyak membantu dan meluangkan waktu dalam berbagai ilmu sepengetahuan kepada peneliti.

11. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang telah ikut membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat dan menjadi pendorong dunia Pendidikan dan ilmu pengetahuan.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Palangka Raya, September 2022

Peneliti

MUHAMMAD SALMIN

1804110325

PERNYATAAN ORISINALITAS

PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Salmin

NIM : 1804110325

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul **“Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya”** adalah benar karya saya sendiri. Jika dikemudian hari karya ini terbukti merupakan duplikat atau plagiat dari karya orang lain, maka saya siap menanggung resiko atau sanksi dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, Juli 2022

Yang membuat pernyataan,



Muhammad Salmin

NIM 1804110325

MOTTO

“Hatiku Tenang Karena mengetahui apa yang melewatkanmu tidak akan pernah menjadi takdirku, dan apa yang ditakdirkan untukku tidak akan pernah melewatkanmu”

(Umar bin Khatab)

“Kita harus menang! Tetapi di manakah letak kemenangan itu? Yaitu di balik perjuangan dan kepayahan.”

(Buya Hamka)

يُسِّرًا الْعُسْرَ مَعَ إِنَّ

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.”

(Q.S Al-Insyira : 6).

IAIN
PALANGKARAYA

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Keterangan |
|------------|-------------|--------------------|--------------------|
| ا | <i>Alif</i> | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب | <i>Bā'</i> | B | Be |
| ت | <i>Tā'</i> | T | Te |
| ث | <i>Sā'</i> | S | es tidak diatas |
| ج | <i>Jim</i> | J | Je |
| ح | <i>Hā'</i> | H | ha titik dibawah |
| خ | <i>Khā'</i> | Kh | ka dan ha |
| د | <i>Dal</i> | D | De |
| ذ | <i>Ẓal</i> | Ẓ | zet titik di atas |
| ر | <i>Rā'</i> | R | Er |
| ز | <i>Zai</i> | Z | Zet |
| س | <i>Sīn</i> | S | Es |
| ش | <i>Syīn</i> | Sy | es dan ye |
| ص | <i>Ṣād</i> | Ṣ | es titik bawah |
| ض | <i>Dād</i> | Ḍ | de titik bawah |

| | | | |
|---|--------|------|-------------------------|
| ط | Tā' | Ṭ | te titik bawah |
| ظ | Zā' | Ẓ | zet titik dibawah |
| ع | 'Ayn | ...' | Koma terbalik (di atas) |
| غ | Gayn | G | Ge |
| ف | Fā' | F | Ef |
| ق | Qāf | Q | Qi |
| ك | Kāf | K | Ka |
| ل | Lām | L | El |
| م | Mīm | M | Em |
| ن | Nūn | N | En |
| و | Waw | W | We |
| ه | Hā' | H | Ha |
| ء | Hamzah | ...' | Apostrof |
| ي | Yā | Y | Ye |

B. Konsonan Rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:

| | | |
|----------|---------|---------------------|
| متعاقدين | Ditulis | <i>muta'āqqidīn</i> |
| عدة | Ditulis | <i>'iddah</i> |

C. Ta' Marbutah di akhir kata

1. Bila mati, ditulis h:

| | | |
|------|---------|---------------|
| هبة | Ditulis | <i>Hibah</i> |
| جزية | Ditulis | <i>Jizyah</i> |

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

| | | |
|------------|---------|---------------------|
| اللهمنة | Ditulis | <i>ni'matullāh</i> |
| زكاة الفطر | Ditulis | <i>zakātulfiṭri</i> |

D. Vokal pendek

| | | | |
|---|--------|---------|---|
| — | Fathah | Ditulis | A |
| — | Kasrah | Ditulis | I |
| — | Dammah | Ditulis | U |

E. Vokal panjang:

| | | |
|-------------------|---------|-------------------|
| Fathah + alif | Ditulis | Ā |
| جاهلية | Ditulis | <i>Jāhiliyyah</i> |
| Fathah + ya' mati | Ditulis | Ā |

| | | |
|--------------------|---------|--------------|
| يسعي | Ditulis | yas'ā |
| Kasrah + ya' mati | Ditulis | Ī |
| مجيد | Ditulis | <i>Majīd</i> |
| Dammah + wawu mati | Ditulis | Ū |
| فروض | Ditulis | <i>Furūd</i> |

F. Vokal Rangkap

| | | |
|--------------------|---------|-----------------|
| Fathah + ya' mati | Ditulis | Ai |
| بينكم | Ditulis | <i>Bainakum</i> |
| Fathah + wawu mati | Ditulis | Au |
| قول | Ditulis | Qaulun |

G. Vokal Pendek Yang Berurutan dalam Satu Kata, Dipisahkan Dengan Apostrof

| | | |
|-----------|---------|-----------------------|
| النتم | Ditulis | <i>a'antum</i> |
| اعدت | Ditulis | <i>u'iddat</i> |
| لئن شكرتم | Ditulis | <i>la's syakartum</i> |

H. Kata sandang Alif+Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

| | | |
|--------|---------|------------------|
| القران | Ditulis | <i>al-Qur'ān</i> |
| القياس | Ditulis | <i>al-Qiyās</i> |

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “l” (el)nya.

| | | |
|--------|---------|------------------|
| السماء | Ditulis | <i>as-Samā'</i> |
| الشمس | Ditulis | <i>asy-Syams</i> |

I. Penelitian kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

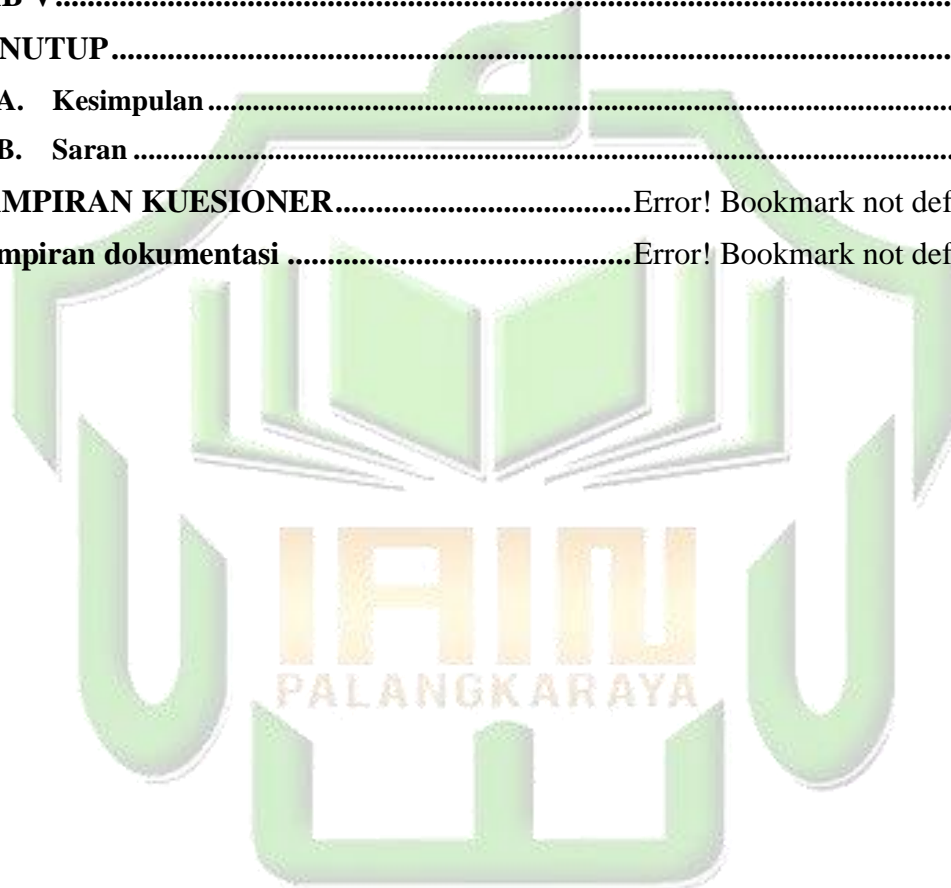
Ditulis menurut penelitiannya

| | | |
|------------|---------|----------------------|
| ذوى الفروض | Ditulis | <i>dzawil-furūd</i> |
| اهل السنة | Ditulis | <i>ahl-as-Sunnah</i> |

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------|
| PERSETUJUAN SKRIPSI..... | i |
| NOTA DINAS..... | i |
| LEMBAR PENGESAHAN | ii |
| KATA PENGANTAR..... | vi |
| PERNYATAAN ORISINALITAS..... | ix |
| بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ..... | ix |
| MOTTO | x |
| PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN | xi |
| DAFTAR ISI..... | xvi |
| DAFTAR TABEL..... | xviii |
| DAFTAR BAGAN..... | xix |
| BAB I..... | 1 |
| PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Batasan Masalah | 6 |
| C. Rumusan Masalah..... | 7 |
| D. Tujuan Penelitian | 7 |
| E. Kegunaan Penelitian | 7 |
| BAB II | 9 |
| TINJUAN PUSTAKA | 9 |
| A. Penelitian Terdahulu..... | 9 |
| B. Kajian Teoritis..... | 19 |
| 1. Kerangka Teoritis | 19 |
| C. Kerangka Pikir | 44 |
| BAB III..... | 46 |
| METODE PENELITIAN | 46 |
| A. Pendekatan dan Jenis Penelitian..... | 46 |
| B. Waktu dan Tempat Penelitian..... | 47 |
| C. Objek dan Subjek Penelitian | 48 |
| D. Teknik Pengumpulan Data | 49 |

| | |
|--|-------------------------------------|
| F. Teknik Analisis Data | 55 |
| G. Sistematika Penelitian | 57 |
| BAB IV | 59 |
| PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA..... | 59 |
| A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian | 59 |
| B. Penyajian Data..... | 62 |
| C. Analisis Data | 81 |
| BAB V..... | 84 |
| PENUTUP..... | 84 |
| A. Kesimpulan | 84 |
| B. Saran | 84 |
| LAMPIRAN KUESIONER..... | Error! Bookmark not defined. |
| Lampiran dokumentasi | Error! Bookmark not defined. |



DAFTAR TABEL

| | |
|--|-----------|
| Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu | 17 |
| Tabel 4.1 Subjek dan Informan | 63 |



DAFTAR BAGAN

| | |
|---|----|
| Bagan 2.1 Kerangka Pikir | 45 |
| Bagan 4.1 Struktur Organisasi PT Graha Kayu Manis | 62 |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bertambahnya penduduk Kalimantan Tengah meningkatkan kebutuhan perumahan yang besar pula. Luasnya lahan yang tersedia di Kalimantan Tengah membuat pembukaan perumahan baru semakin banyak dan sangat bervariasi. Perumahan dari tipe 58 hingga tipe paling kecil yaitu tipe 36. Kebutuhan akan perumahan ini disesuaikan dengan penghasilan penduduk Kalimantan Tengah dari ekonomi lemah hingga ekonomi atas. Berbagai fasilitas dan kemudahan dan bentuk yang bervariasi dan beraneka ragam membuat konsumen bingung untuk memilih perumahan yang mereka inginkan dan dambakan serta sesuai dengan pendapatan konsumen.

Kota Palangka raya dengan wilayah terluas kedua di Indonesia sebesar 2.853,52 km² memiliki Jumlah penduduk Tahun 2021 sebanyak 299.000 orang yang terdiri dari 152.100 orang laki-laki dan 146.900 orang perempuan.¹ yang tersebar ke 5 wilayah kecamatan. Wilayah dengan penduduk terpadat adalah Kecamatan Jekan Raya 52,66% penduduk Kota Palangka Raya tinggal di kecamatan ini. Perkembangan jumlah penduduk yang semakin meningkat akan berdampak pada semakin meningkatnya jumlah kebutuhan Masyarakat, salah satu diantaranya adalah kebutuhan rumah. Data pusat studi properti

¹ <https://palangkaraya.go.id/selayang-pandang/jumlah-penduduk>

Indonesia mengatakan bahwa jumlah penduduk 1,5% meningkat per tahun sehingga kebutuhan rumah yang harus disediakan oleh pemerintah per tahun sebanyak 875.000 unit rumah. Namun, kenyataannya pemerintah hanya mampu menyediakan rumah sebanyak 200-300 unit rumah per tahunnya. Pemenuhan kebutuhan Masyarakat akan produk ini menjadi sangat penting mengingat fungsi rumah yang sangat vital sebagai tempat tinggal.

Kebutuhan akan rumah hampir tidak pernah berkurang, sehingga mencari rumah untuk tempat tinggal adalah hal yang akan dialami oleh hampir semua keluarga baru, bahkan keluarga yang telah lama menikah namun belum memiliki rumah pun tetap berusaha agar dapat membeli rumah. Sehingga rumah sebagai tempat tinggal sekaligus sebagai sarana investasi yang menguntungkan dan hampir tidak mengalami penyusutan. Sebagai ibu kota di Kalimantan Tengah, Palangka Raya dengan basis ekonomi, perdagangan dan pariwisata, layak menjadi incaran investasi properti. Bahkan dengan adanya kampus perguruan tinggi negeri, serta sekitar 18 perguruan tinggi swasta, kota ini menjadi salah satu tujuan pendidikan lulusan SMA di Kalimantan Tengah.

Bagi masyarakat Indonesia rumah merupakan cerminan dari pribadi manusianya, baik itu secara perorangan maupun dalam suatu kesatuan dan kebersamaan dalam lingkungan alamnya. Permasalahan perumahan dan permukiman adalah sebuah isu pertama yang selalu mendapat perhatian lebih dari pemerintah. Permasalahan perumahan dan permukiman

merupakan sebuah permasalahan yang berkelanjutan dan akan terus meningkat, seiring dengan pertumbuhan penduduk, dinamika kependudukan, dan tuntutan-tuntutan sosial ekonomi yang semakin berkembang.

Dalam rangka mengatasi permasalahan tersebut salah satu upaya pemerintah adalah dengan menjalin kerjasama dengan pihak PT. Graha Kayu Manis (Griya Haka). Diharapkan dengan Kerjasama yang dijalin dapat memberikan bantuan keringanan pendanaan. Melalui Kementerian Pekerjaan Umum Perumahan Rakyat (Kementrian PUPR) pemerintah melakukan kerjasama dalam bentuk subsidi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dengan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR). Tujuan dari penerapan kebijakan ini untuk memberikan bunga yang tetap dan terjangkau selama masa pinjaman MBR sehingga dapat membantu MBR atau masyarakat menengah ke bawah dalam meningkatkan daya beli dan memperoleh rumah layak huni karena pembangunan perumahan saat ini lebih menitikberatkan pada permasalahan pembiayaan yang murah. Pemerintah juga memberikan dana subsidi dengan cara bekerja sama dengan Bank pelaksana untuk memberikan pembiayaan dengan uang muka dan cicilan yang ringan serta margin yang rendah dan tetap selama masa pengembalian pembiayaan.

Membeli atau memilih rumah merupakan impian setiap individu, karena dengan mempunyai rumah mereka merasa terlindungi dan aman.

Membeli atau memilih rumah bukanlah suatu hal yang mudah, karena rumah sebagai kebutuhan dasar mempunyai sifat yang berbeda dengan kebutuhan dasar yang lainnya. Pengeluaran untuk pengadaan rumah dapat dikategorikan sebagai investasi pribadi. Rumah sebagai benda yang dipakai, tidak sekali habis dipakai, sebaliknya malah nilai ekonomisnya akan selalu bertambah. Karena itu rumah yang dimiliki termasuk dalam daftar kekayaan pribadi seseorang (Djembalut, 1986:viii). Oleh karena itu dalam membeli rumah banyak faktor yang perlu diperhatikan konsumen agar dikemudian hari tidak menimbulkan kekecewaan misalnya seperti harga, lokasi, keamanan, promosi, desain dan faktor yang lain. Apalagi di tahun 2021 ini, menurut Roni Harianto selaku Staf Kantor PT. Graha Kayu Manis, harga perumahan mengalami kenaikan sebesar 10%-15%. Hal tersebut dipicu oleh naiknya harga bahan-bahan material yang membengkak naik seiring dengan adanya isu-isu kenaikan harga BBM.

Pemahaman tentang persepsi konsumen dirasa diperlukan bagi para pengembang yang memasarkan rumah di perumahan, karena dengan mempelajari persepsi konsumen para pengembang akan banyak memperoleh informasi tentang keterlibatan konsumen secara langsung dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan termasuk proses keputusan yang mendahului dari tindakan itu.

Para konsumen amat beraneka ragam menurut usia, pendapatan, tingkat pendidikan, pola perpindahan tempat, dan selera (Kotler,2006:228). Hal ini tentunya sangat bermanfaat bagi para pemasar

untuk membedakan kelompok konsumen yang memang berbeda, dan mengembangkan rumah di perumahan yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen itu. Hal ini penting agar perumahan yang dibangun sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen,

Betapa pentingnya kepuasan yang harus diberikan kepada konsumen atau nasabah sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an surat Al-Anfal ayat 27 yang berbunyi:

وَالرَّسُولَ اللَّهُ تَخُونُوا لَا أَمْنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا
تَعْلَمُونَ وَأَنْتُمْ أَمْنِكُمْ وَتَخُونُوا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.” (Q.S Al-Anfal: 27)²

Berdasarkan potongan ayat tersebut mengemukakan bahwasanya sebagai insan manusia, Allah SWT, menyuruh kita untuk selalu berbuat baik kepada orang lain dan menjaga kepercayaan kepada orang lain, tanpa terkecuali ayat itupun menjelaskan kita untuk melakukan kebaikan dengan pelayanan jasa yang berkualitas kepada konsumen.

Tidak hanya itu masih ada ayat Al-Qur'an yang menjelaskan tentang pelayanan jasa ialah Al-Quran Surat Al-Imran ayat 159 yang berbunyi:

عَلِيظًا فَظًّا كُنْتَ وَلَوْ َ لَهُمْ لِنْتَ اللَّهُ مِّن رَّحْمَةٍ فِيمَا
لَهُمْ وَاسْتَغْفِرَ عَنْهُمْ فَاعْفُ ُ حَوْلِكَ مِنْ لَأَنْفَضُوا الْقُلُوبَ

² Q.S. Al-Anfal ayat 27 Penyelenggara Penerjemahan Penafsir Al Quran, Al Quran dan Terjemahnya, Departemen agama, h. 177.

اللَّهُ إِنَّ ۖ اللَّهُ عَلَىٰ فَتَوَكَّلْ عَزَمْتَ فَإِذَا الْأَمْرَ فِي وَشَاوَرَهُمْ
الْمُتَوَكِّلِينَ يُجِبُّ.

Artinya: “Maka berkat rahmat Allah engkau (Muhammad) berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekitarmu. Karena itu maafkanlah mereka dan mohonkanlah ampunan untuk mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian, apabila engkau telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah. Sungguh, Allah mencintai orang yang bertawakal.” (Q.S Al-Imran :159)³

Masalah utama sebagai perusahaan properti apakah sudah sesuai dengan keinginan konsumen. Sebab akan muncul rasa kecewa dikemudian hari oleh para konsumen atau nasabah yang nanti menjadi penilaian terhadap developer, apabila tidak sesuai dengan yang diharapkan. betapa penting persepsi konsumen terhadap pengembang atau devloper dan hal inilah yang melatar belakangi peneliti menulis judul **“Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis Di Kota Palangka Raya.”**

B. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini dapat memfokuskan batasan masalah terlebih dahulu supaya tidak terjadi perluasan permasalahan yang nantinya tidak sesuai dengan tujuan penelitian ini. Maka peneliti memfokuskan penelitian ini hanya terbatas pada perumahan yang ada di Griya haka Pada PT Graha Kayu Manis, di Palangka Raya.

³ Q.S. Al-Imran ayat 159 Penyelenggara Penerjemahan Penafsir Al Quran, Al Quran dan Terjemahnya, Departemen agama, h.50.

C. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah untuk memecahkan permasalahan yang peneliti temukan adalah sebagai berikut: Bagaimana Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah: Untuk mengetahui seberapa besar Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya.

E. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Mengembangkan kajian keilmuan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya khususnya di bidang keilmuan Perbankan
- b. Memberikan sumbangan pemikiran dalam ilmu Perbankan yang dituangkan dalam tulisan karya ilmiah mengenai Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya.
- c. Sebagai referensi untuk pengembangan penelitian selanjutnya tentang Persepsi Nasabah terhadap kepemilikan perumahan pada PT Graha Kayu Manis Di Palangka Raya.

2. Kegunaan Secara Praktis

Secara praktis, penelitian ini dapat bermanfaat sebagai berikut:

a. Bagi Peneliti

Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, serta menambah wawasan dan pengalaman langsung tentang Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya.

b. Bagi Masyarakat Kota Palangka Raya

Memberikan wawasan serta sebagai pertimbangan dalam pembelian perumahan bagi masyarakat di Kota Palangka Raya.

c. Bagi Perbankan Syariah

Menambah masukan dan wawasan bagi pihak bank syariah agar dapat bersaing dengan bank konvensional dengan memberikan pelayanan yang baik bagi nasabah.

BAB II

TINJUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Tinjauan pustaka merupakan kajian tentang teori-teori yang di peroleh dari pustaka-pustaka yang berkaitan dan mendukung penelitian yang akan di lakukan. Sementara itu setelah menelaah beberapa penelitian, berdasarkan penelusuran peneliti menemukan beberapa teori dan hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diangkat oleh peneliti serta akan diperlukan sebagai acuan dan data pendukung yaitu terkait tentang Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya.

Berbicara tentang objek penelitian yang bertema Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya, sejauh yang peneliti telusuri mungkin masih sangat sedikit penelitian yang membahas hal tersebut. Namun ada beberapa penelitian terdahulu yang peneliti anggap relevan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan, seperti:

Pertama, Skripsi yang dibuat oleh Y Bayu Setiawan tahun 2009. Program Studi Manajemen Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Santha Dharma Yogyakarta, dengan Judul “Persepsi Tentang Pembelian Rumah di Kawasan Condongcatur Ditinjau dari Karakteristik Demografi dan Status Sosial Ekonomi” Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Survei Penelitian lapangan (field research)

yang bersifat kuantitatif. Tujuan dari penelitian ini ialah, untuk mengetahui Karakteristik Konsumen yang membeli di perumahan, Untuk mengetahui perbedaan Persepsi konsumen terhadap harga, kesetategisan lokasi, lingkungan dan promosi ditinjau dari jenis kelaminnya, usianya, pekerjaannya dan pendapatannya.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa konsumen yang membeli rumah di Kawasan condong catur Yogyakarta Sebagian besar laki-laki, Sebagian besar berusia 26-40 tahun, Sebagian besar sudah menikah, sebagian besar Pendidikan terakhir di perguruan tinggi, Sebagian besar bekerja sebagai PNS/TNI/Purnawirawan/Pensiunan, dan sebagaian besar berpendapatan Rp 1.500.000 – 2. 500.000. Tidak terdapat perbedaan persepsi konsumen terhadap harga, kesetategisan lokasi, lingkungan dan promosi yang ditinjau dari jenis kelamin, usia, pekerjaan dan pendapatan.⁴

Peneliti mengambil contoh skripsi milik Y Bayu Setiawan karena memiliki manfaat untuk menambah wawasan teori tentang mekanisme Persepsi Konsumen di Perumahan condong catur Yogyakarta. Penelitian yang dilakukan oleh Y Bayu Setiawan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sama-sama membahas tentang Persepsi Masyarakat Terhadap Kepemilikan Perumahan. Perbedaan dalam penelitian Y Bayu Setiawan lebih fokus membahas tentang Persepsi Konsumen yang membeli di

⁴ Setiawan Bayu, Y, skripsi, *Persepsi Tentang Pembelian Rumah di Kawasan Condongcatur Ditinjau dari Karakteristik Demografi dan Status Sosial Ekonomi*, Fakultas Ekonomi, Universitas Santha Dharma Yogyakarta, Tahun 2009.

perumahan, Persepsi konsumen terhadap harga, kesetrategisan lokasi, lingkungan dan promosi ditinjau dari jenis kelaminnya, usianya, pekerjaannya dan pendapatannya, sedangkan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti lebih fokus pada Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya yang di tinjau dari Persepsi dalam menempati peroperti yang sudah dibeli nasabah.

Kedua, Jurnal yang dibuat oleh Arief Hidayatullah, dan T. Rifqy Thantawi tahun 2017, Program Studi Ekonomi Islam dan Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Djuanda, dengan judul “Persepsi Masyarakat Kota Bogor Terhadap Skim Pembiayaan KPR Syariah” Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dan menggunakan analisis metode Skala Likert dan Chi Kuadrat. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana persepsi masyarakat Kota Bogor terhadap skim pembiayaan KPR pada bank syariah.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada perbedaan antara KPR di bank syariah dan KPR di bank konvensional berdasarkan persepsi masyarakat Kota Bogor. Persepsi masyarakat Kota Bogor tentang KPR Syariah walaupun mayoritas masyarakat telah mengetahui bahwa KPR Syariah berbeda dengan KPR Konvensional namun masih tidak sedikit dari responden yang ragu-ragu atau bahkan tidak mau untuk menggunakan pembiayaan KPR Syariah dikarenakan mereka berpendapat bahwa KPR

Syariah jauh lebih mahal daripada KPR di bank Konvensional. Hal ini dikarenakan masih kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai mekanisme KPR Syariah dengan benar dan detail seperti proses, akad, mekanisme cicilan dan lainnya. Masyarakat sebaiknya terlebih dahulu mempelajari dan mencari tahu secara detail dan benar mengenai produk KPR Syariah seperti proses, akad, mekanisme cicilan dan lainnya. Hal ini berguna agar masyarakat dapat lebih mempertimbangkan produk KPR syariah sebelum mengambil kesimpulan bahwa KPR bank syariah relatif lebih mahal dibanding KPR bank konvensional dimana hal ini dikarenakan mayoritas masyarakat hanya melihat dari sisi promosi atau cover semata. Bank syariah sebaiknya lebih memperkenalkan dan mengedukasi kembali secara mendalam dan detail kepada masyarakat mengenai produk pembiayaan KPR Syariah, baik melalui media cetak/elektronik dan lainnya yang dapat memberikan gambaran secara mendetail mengenai proses, mekanisme cicilan, dan keunggulan produk KPR Syariah. Hal ini bertujuan agar masyarakat tidak lagi memandang bahwa KPR Syariah relatif mahal dan membangun persepsi masyarakat agar selalu menggunakan produk dari bank syariah yang terbebas dari unsur riba dan sesuai dengan syariah Islam.⁵

Peneliti mengambil contoh skripsi milik Arief Hidayatullah, dan T. Rifqy Thantawi karena memiliki manfaat untuk menambah wawasan teori

⁵ Arief Hidayatullah, T. Rifqy Thantawi, *Persepsi Masyarakat Kota Bogor Terhadap Skim Pembiayaan KPR Syariah*, Universitas Djuanda, Jurnal Nisbah Vol. 3 No. 1 (2017), 337.

tentang Persepsi Masyarakat Kota Bogor Terhadap Skim Pembiayaan KPR Syariah. serta mengetahui bahwa KPR Syariah berbeda dengan KPR Konvensional namun masih tidak sedikit dari responden yang ragu-ragu atau bahkan tidak mau untuk menggunakan pembiayaan KPR Syariah dikarenakan mereka berpendapat bahwa KPR Syariah jauh lebih mahal daripada KPR di bank Konvensional. Penelitian yang dilakukan oleh Arief Hidayatullah, dan T. Rifqy Thantawi tidak jauh berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dimana sama-sama membahas tentang Persepsi Terhadap Kepemilikan Perumahan. Perbedaan dalam penelitian Arief Hidayatullah, dan T. Rifqy Thantawi, Fokus meneliti tentang Persepsi Masyarakat Kota Bogor Terhadap Skim Pembiayaan KPR Syariah, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti lebih fokus membahas tentang Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya.

Ketiga, Skripsi yang dibuat oleh Deo Tanaka tahun 2018, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Palembang, dengan judul “Pengaruh Harga, Lokasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Bersubsidi Pada Pt. Karunia Karya Makmur Palembang.” Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan Penelitian lapangan (field research). Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui Lokasi, Promosi, dan pengaruh harga, terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi pada PT karunia karya makmur Palembang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial harga, produk, dan promosi. Berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian Pada Pt. Karunia Karya Makmur Palembang.⁶

Peneliti mengambil contoh skripsi milik Deo Tanaka karena memiliki manfaat untuk menambah wawasan teori tentang pengaruh konsumen dalam mengambil keputusan pembelian rumah. Penelitian yang dilakukan oleh Deo Tanaka tidak jauh berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dimana sama-sama membahas tentang Perusahaan dibidang properti. Perbedaan dalam penelitian Deo Tanaka, fokus penelitian tentang Lokasi, Promosi, dan pengaruh harga, terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi pada PT karunia karya makmur Palembang. sedangkan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti lebih berfokus Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya yang di tinjau dari Persepsi dalam menempati peroperti yang sudah dibeli nasabah.

Keempat, Skripsi yang dibuat oleh Pandu Robby Arifandi tahun 2018, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, dengan judul “Pengaruh Persepsi Dan Preferensi Terhadap Sikap Masyarakat Kota Surabaya Pada Pembiayaan Rumah Syariah.” Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Tujuan dari penelitian

⁶ Deo Tanaka, Skripsi, *Pengaruh Harga, Lokasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Bersubsidi Pada Pt. Karunia Karya Makmur Palembang*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Palembang, Tahun 2018.

ini ialah pertama, untuk Menjelaskan dan menganalisis bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara persepsi terhadap sikap masyarakat Kota Surabaya pada pembiayaan rumah syariah. Kedua, untuk Menjelaskan dan menganalisis bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara preferensi terhadap sikap masyarakat Kota Surabaya pada pembiayaan rumah syariah. Ketiga, Untuk Menjelaskan dan menganalisis bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara persepsi dan preferensi terhadap sikap masyarakat Kota Surabaya pada pembiayaan rumah syariah.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh persepsi terhadap sikap masyarakat untuk melakukan pembiayaan rumah syariah. Persepsi yang timbul dari masyarakat Kota Surabaya mempengaruhi sikap masyarakat Kota Surabaya untuk melakukan pembiayaan rumah syariah. Kemudian bahwa terdapat pengaruh preferensi terhadap sikap masyarakat Kota Surabaya untuk melakukan pembiayaan rumah syariah. Dari hasil tersebut terbukti bahwa preferensi yang muncul dari masyarakat Kota Surabaya berpengaruh terhadap sikap masyarakat Kota Surabaya untuk melakukan pembiayaan rumah syariah. Dan Regresi linier berganda yang dihasilkan membuktikan bahwa terdapat pengaruh Persepsi dan Preferensi terhadap sikap masyarakat Kota Surabaya untuk melakukan pembiayaan rumah syariah.⁷

⁷ Pandu Robby Arifandi, Skripsi, *Pengaruh Persepsi Dan Preferensi Terhadap Sikap Masyarakat Kota Surabaya Pada Pembiayaan Rumah Syariah*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, Tahun 2018.

Peneliti mengambil contoh skripsi milik Pandu Robby Arifandi karena memiliki manfaat untuk menambah wawasan teori tentang Pengaruh Persepsi Dan Preferensi Terhadap Sikap Masyarakat Kota Surabaya Pada Pembiayaan Rumah Syariah, serta mengetahui bagaimana menganalisis pengaruh yang signifikan antara persepsi terhadap sikap masyarakat Kota Surabaya pada pembiayaan rumah syariah. Penelitian yang dilakukan oleh Pandu Robby Arifandi tidak jauh berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dimana sama-sama membahas tentang Persepsi Terhadap Kepemilikan Perumahan. Perbedaan dalam penelitian Pandu Robby Arifandi, Fokus meneliti tentang pengaruh yang signifikan antara persepsi dan preferensi terhadap sikap masyarakat Kota Surabaya pada pembiayaan rumah syariah, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti lebih fokus membahas tentang Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya.

Kelima, jurnal yang dibuat oleh Achmad Durrifa'i, Venny Adhita Octaviani, pada tahun 2021, dengan judul "Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Pembelian Kredit Pemilikan Rumah (Kpr) Bni Griya" Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif.

Hasil dari penelitian ini dapat diketahui hasil penelitian yakni 1) model regresi linier sederhana untuk memprediksi besarnya pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan pembelian dalam penelitian ini dapat

dirumuskan $Y = 1,995 + 0,938X$, yang artinya bahwa jika terdapat peningkatan persepsi nasabah maka akan berdampak pada meningkatnya keputusan pembelian 2) Hasil uji korelasi menunjukkan bahwa persepsi nasabah memiliki hubungan yang sangat kuat dengan keputusan pembelian dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,921 atau 92,1%.

Relevansi penelitian Achmad Durrifa'i, Venny Adhita Octaviani dengan peneliti karena sama-sama membahas persepsi nasabah terhadap perumahan. Sedangkan perbedaan penelitian dengan peneliti ialah pada metodenya. Pada penelitian Achmad Durrifa'i, Venny Adhita Octaviani menggunakan metode kuantitatif sedangkan pada peneliti menggunakan metode kualitatif.⁸

Berikut peneliti sajikan persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya pada tabel 2.1:

Tabel 2.1

Perbandingan Penelitian Terdahulu

| No | Nama, Judul Penelitian, Metode Penelitian, dan Tahun. | Persamaan | Perbedaan |
|----|---|---|---|
| 1 | Y Bayu Setiawan "Persepsi Tentang Pembelian Rumah Kawasan Condonggacatur Ditinjau dari Karakteristik Demografi dan Status Sosial Ekonomi", metode kuantitatif, pada tahun 2009. | pada penelitian Y bayu Setiawan dan peneliti persamaannya adalah sama-sama membahas tentang Persepsi Masyarakat Terhadap Kepemilikan Perumahan. | Perbedaan penelitian Y Bayu Setiawan dengan peneliti adalah penelitian Y bayu Setiawan menggunakan metode kuantitatif sedangkan pada peneliti |

⁸ Achmad Durrifa'i, Venny Adhita Octaviani, *Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Pembelian Kredit Pemilikan Rumah (Kpr) Bni Griya*, Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Kapuas Sintang, Volume 19, Nomor 1. 2021

| | | | |
|---|--|--|--|
| | | | menggunakan metode kualitatif. |
| 2 | Arief Hidayatullah, dan T. Rifqy Thantawi “Persepsi Masyarakat Kota Bogor Terhadap Skim Pembiayaan KPR Syariah” deskriptif kuantitatif. Tahun 2017. | Penelitian yang dilakukan oleh Arief Hidayatullah, dan T. Rifqy Thantawi tidak jauh berbeda dengan penelitian yang akan peneliti teliti yaitu membahas tentang Persepsi masyarakat terhadap kepemilikan perumahan. | Penelitian Reski Robby Arief Hidayatullah, dan T. Rifqy fokus pada studi tentang Perumahan pada Persepsi Masyarakat Kota Bogor Terhadap Skim Pembiayaan KPR Syariah Sedangkan peneliti fokus pada Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya |
| 3 | Deo Tanaka, “Pengaruh Harga, Lokasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Bersubsidi Pada Pt. Karunia Karya Makmur Palembang.” Metode kuantitatif, pada tahun 2018. | Penelitian yang dilakukan oleh Deo Tanaka tidak jauh berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dimana sama-sama membahas tentang Perusahaan dibidang properti . | Perbedaan peneliti Deo Tanaka dengan peneliti adalah penelitian Deo Tanaka menggunakan metode kuantitatif sedangkan pada peneliti menggunakan metode kualitatif. |
| 4 | Pandu Robby Arifandi “Pengaruh Persepsi Dan Preferensi Terhadap Sikap Masyarakat Kota Surabaya Pada Pembiayaan Rumah Syariah.” kuantitatif. Tahun 2018. | Penelitian yang dilakukan oleh Robby Arifandi tidak jauh berbeda dengan penelitian yang akan peneliti teliti yaitu membahas tentang Persepsi masyarakat terhadap kepemilikan perumahan. | Penelitian Reski Robby Arifandi fokus pada studi tentang Perumahan pada Pengaruh Persepsi Dan Preferensi Terhadap Pembiayaan Rumah Syariah dikota Surabaya. Sedangkan peneliti fokus pada Persepsi |

| | | | |
|---|---|--|---|
| | | | Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya, dan perbedaan dalam metode penelitian |
| 5 | Achmad Durrifa'i, Venny Adhita Octaviani, dengan judul “Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Pembelian Kredit Pemilikan Rumah (Kpr) Bni Griya” metode penelitian deskriptif kuantitatif. Tahun 2021 | penelitian Achmad Durrifa'i, Venny Adhita Octaviani dengan peneliti karena sama-sama membahas persepsi nasabah terhadap perumahan. | Sedangkan perbedaan penelitian dengan peneliti ialah pada metodenya. Pada penelitian Achmad Durrifa'i, Venny Adhita Octaviani menggunakan metode kuantitatif sedangkan pada peneliti menggunakan metode kualitatif. |

Sumber: dibuat oleh Peneliti pada Tahun 2022

B. Kajian Teoritis

1. Kerangka Teoritis

a. Teori Persepsi

1) Pengertian Persepsi

Persepsi memegang peranan penting dalam konsep penentuan posisi karena manusia menafsirkan suatu produk atau merk melalui persepsi.⁹ Persepsi merupakan suatu aspek psikologis yang penting bagi manusia dalam merespon kehadiran berbagai aspek dan gejala yang ada di sekitarnya.

⁹ Rhenald Kasali, *Membidik Pasar Indonesia Segmentasi, Targeting dan Positioning* Jakarta: Gramedia, 2007, h.523.

Menurut Machfoedz persepsi adalah proses pemilihan, penyusunan, dan penafsiran informasi untuk mendapatkan arti. Sedangkan menurut Hurriyati persepsi adalah proses yang dilalui orang dalam memilih, mengorganisasikan dan menginterpretasikan informasi guna membentuk gambaran berarti mengenai dunia.¹⁰

Persepsi konsumen merupakan suatu proses yang dilalui seseorang dalam melakukan pilihan, penyusunan, dan penafsiran informasi guna mendapatkan arti atau keputusan. Dari definisi tersebut dapat kita ketahui bahwa seseorang yang akan membeli dipengaruhi oleh persepsi terhadap situasi yang dihadapinya, sedangkan apa yang dipersepsikan seseorang berbeda dari kenyataan yang ada.

a) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi Konsumen

Menurut Shiffman dan Kanuk persepsi akan sesuatu berasal dari interaksi antara dua jenis faktor:

(a) Faktor stimulus, yaitu karakteristik secara fisik seperti ukuran, berat, warna atau bentuk.

(b) Faktor individu yang termasuk proses didalamnya bukan hanya pada panca indra akan tetapi juga pada proses penganglaman yang serupa dan dorongan utama serta harapan dari individu itu sendiri.

¹⁰ Machfoedz dan Mahmud, *Pengantar Pemasaran Modern*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005, h.41.

b) Indikator Persepsi

Indikator persepsi ada tiga, yaitu pengetahuan, kepercayaan dan penilaian. Berikut ini adalah arti dari masing-masing indikator diatas:¹¹

(1) Pengetahuan

Merupakan informasi yang diketahui atau disadari oleh seseorang. Pengetahuan adalah informasi yang telah dikombinasikan dengan pemahaman dan potensi yang lantas melekat di benak seseorang.

(2) Kepercayaan

Merupakan suatu keadaan psikologis pada saat seseorang menganggap suatu benar atau dapat juga berarti anggapan atau keyakinan bahwa sesuatu yang dipercayai itu benar atau nyata.

(3) Penilaian

Merupakan proses, cara, perbuatan menilai, pemberian nilai yang diberikan terhadap pengetahuan dan kepercayaan.

c) Proses Terjadinya Persepsi

Persepsi merupakan salah satu dari berbagai faktor pilihan konsumen terhadap produk. Biasanya konsumen yang

¹¹ Candra Dinata, *Rahasia di Balik Makanan Haram*, Malang: UIN Malang pres, 2007, h. 57.

termotivasi tentang suatu produk telah siap untuk melakukan pembelian. Namun bagaimana seseorang bertindak dipengaruhi oleh persepsi nya mengenai situasi tertentu. Dalam proses persepsi dapat dibidang sebagai proses yang manusiawi karena persepsi bekerja dengan cara yang hampir sama pada setiap individu meskipun hasil akhir yang didapat berbeda. Orang dapat memiliki persepsi yang berbeda dari objek yang sama, karena adanya empat proses persepsi:

(1) Perhatian Yang Selektif

Perhatian harus dibuat selektif agar dapat menarik konsumen karena pesan yang disampaikan akan hilang, kecuali pesan yang cukup menonjol. Artinya pemasar harus bekerja keras dalam rangka menarik perhatian konsumen, tantangan yang sesungguhnya adalah rangsangan yang mana yang akan diperhatikan orang.

(2) Distorsi Selektif

Digunakan untuk menjelaskan kecenderungan orang untuk mengubah informasi yang sesuai dengan pengertiannya sendiri, karena pada dasarnya orang cenderung menafsirkan informasi dengan cara yang lebih mendukung dari pada menentang konsepsi-konsepsi yang telah dimilikinya. Dengan demikian pemasar harus berupaya untuk memahami konsumen dan bagaimana

dampak serta interpretasi iklan dan produk mereka. Distorsi selektif dapat berfungsi bagi keuntungan pemasar dengan merek yang kuat ketika konsumen mengganggu informasi merek yang netral untuk membuatnya lebih positif.

(3) Ingatan Selektif

Ingatan yang selektif, berarti mengingat apa yang dikatakan sebagai keunggulan satu produk dan melupakan apa yang dikatakan pesaing, konsumen akan mengingatnya pada saat pemilihan produk. Konsumen cenderung mengingat hal-hal baik yang disebutkan tentang produk.

(4) Persepsi Subliminal

Mekanisme persepsi selektif menuntut keterlibatan dan pemikiran aktif pihak konsumen, argumennya adalah pemasar diam-diam menanamkan pesan subliminal dalam iklan dan kemasan. Konsumen tanpa sengaja menyadari pesan ini, tapi pesan-pesan ini mempengaruhi perilaku mereka. Walaupun jelas banyak efek bawah sadar yang stabil biasa saja ada pada pengolahan konsumen.¹²

¹² Philip Kotler dan AB Sutanto, *Manajemen Pemasaran* Jakarta: Indeks, 2007, h. 228.

b. Teori Perumahan

Pemukiman atau Perumahan merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia yang wajib dipenuhi guna menjalankan aktivitasnya. Dalam masa sekarang banyak pengembang yang mengutamakan kebutuhan konsumennya maka dari itu banyak ditemui pengembang yang menyediakan hunian pemukiman atau perumahan dengan harga yang terjangkau ataupun dengan sistem kredit tanpa Uang muka. Rumah ataupun Hunian yang layak adalah kebutuhan yang paling penting bagi seluruh masyarakat Indonesia, tetapi pada kenyataannya pemerintah lupa bahwa masih banyak masyarakat yang belum memiliki tempat tinggal yang layak.¹³

Menurut WHO, rumah adalah struktur fisik atau bangunan untuk tempat berlindung, di mana lingkungan berguna untuk kesehatan jasmani dan rohani serta keadaan sosialnya, baik untuk kesehatan keluarga dan individu (Komisi WHO Mengenai Kesehatan dan Lingkungan, 2001).¹⁴

Sedangkan yang membedakan perumahan dan pemukiman sesuai UU No. 1 tahun 2011, Permukiman adalah bagian dari

¹³ Andrian Sutedi, 2012, *Hukum Rumah Susun Dan Apartemen*, Sinar Grafika, Jakarta, h. 162.

¹⁴ Soedjadi Keman, *Kesehatan Perumahan dan Lingkungan Permukiman*, *Jurnal Kesehatan Lingkungan*, Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Airlangga, Vol. 2, No. 1, Juli 2005, h. 30. Diakses tanggal 23 juni 2022.

lingkungan hunian yang terdiri atas lebih dari satu satuan perumahan yang mempunyai prasarana, sarana, utilitas umum, serta mempunyai penunjang kegiatan fungsi lain di kawasan perkotaan atau kawasan perdesaan

Beberapa konsep tentang rumah:

- 1) Rumah sebagai pengejawantahan jati diri; rumah sebagai simbol dan pencerminan tata nilai selera pribadi penghuninya
- 2) Rumah sebagai wadah keakraban; rasa memiliki, rasa kebersamaan, kehangatan, kasih dan rasa aman
- 3) Rumah sebagai tempat menyendiri dan menyepi; tempat melepaskan diri dari dunia luar, dari tekanan dan ketegangan, dari dunia rutin
- 4) Rumah sebagai akar dan kesinambungan; rumah merupakan tempat kembali pada akar dan menumbuhkan rasa kesinambungan dalam untaian proses ke masa depan.
- 5) Rumah sebagai wadah kegiatan utama sehari-hari
- 6) Rumah sebagai pusat jaringan sosial
- 7) Rumah sebagai Struktur Fisik.¹⁵

Syarat Pembangunan Perumahan Dalam penetapan ijin lokasi dan luas tanah, Gubernur (Kepala Daerah tingkat I), Bupati/Walikota (Kepala Daerah tingkat II) wajib :

¹⁵ Hendrawan, *Pembangunan Perumahan Berwawasan Lingkungan*, Jakarta : Rineka Cipta, 2004, h. 54.

- 1) Mentaati pola dasar rencana pembangunan daerah dan/atau rencana induk kota/rencana kota
- 2) Menghindari penggunaan tanah pertanian yang subur
- 3) Memanfaatkan tanah yang kurang subur
- 4) Mengusahakan agar tidak terjadi pencemaran lingkungan
- 5) Dalam penetapan ijin lokasi dan luas tanah dicantumkan pula ijin pembelian dan/atau ijin pembebasan tanahnya.¹⁶

Berikut penjelasan mengenai persyaratan yang harus ditempuh dalam mendirikan perumahan adalah sebagai berikut:

- 1) Tahap Pertama

Pastikan tanah yang dikelola menjadi perumahan merupakan tanah yang tidak melanggar Rencana Tata Ruang Kota supaya tidak ada kerumitan dalam melakukan proses perijinan. Lakukan juga pengecekan Rencana Tata Ruang Kota untuk memastikan akan dijadikan apa lahan tersebut dalam perencanaan tata ruang kota, semisal lokasi yang dipilih akan dijadikan pemukiman maka dapat dilanjutkan proses pengajuan perijinan pendirian perumahan. Pemilihan lokasi perumahan bisa melalui langkah “pendomplengan” lokasi yang telah banyak perumahan. Hal ini dinilai lebih menjanjikan dalam

¹⁶ Andi Hamzah, *Dasar-dasar Hukum Perumahan*, Jakarta : PT Rineka Cipta, 1992, 11.

berinvestasi, akan tetapi harga tanahnya juga jauh lebih mahal.

2) Tahap Kedua

Pada tahap kedua ini dilanjutkan dengan mengurus ijin ke Dinas Pekerjaan Umum serta Badan Perencanaan Pembangunan Daerah. Ijin pertama yang harus diurus adalah Advice Planning. Pada tiap instansi memiliki nama yang berbeda untuk jenis perijinan „Advice Planning“, ijin Advice Planning berguna untuk kesesuaian antara tata ruang di lokasi yang dituju dengan Site Plan pengembangan. Beberapa berkas yang wajib disediakan untuk mengurus ijin tersebut antara lain adalah skripsi ijin pemanfaatan ruang yang memuat segala aspek yang menyangkut perencanaan lokasi yang dilampiri dengan sertifikat tanah dan apabila tanah masih menggunakan nama orang lain harus dicantumkan surat kuasa bermaterai yang juga dilengkapi dengan Site Plan. Produk ijin berupa gambar rekomendasi Advive Planning yang memuat garis besar aturan-aturan pembangunan serta Surat Keputusan atau Ijin Prinsip yang disetujui Bupati atau Walikota. Pada beberapa daerah perijinan ini hanya untuk lahan dengan luas lebih dari 1 Ha, akan tetapi pada beberapa daerah lain ada juga yang tidak mempunyai batas luas lahan. Pada

umumnya lebih dari lima rumah telah dianggap sebagai perumahan.

3) Tahap Ketiga

Tahap ketiga dilaksanakan di Badan Pertanahan Negara. Langkah awalnya adalah melakukan pengecekan sertifikat serta pengecekan patok pembatas. Memastikan bahwa status yang disyaratkan untuk lahan adalah HGB (Hak Guna Bangunan), ini berarti lokasi yang akan digunakan menggunakan nama perusahaan atau PT yang bersangkutan dan dapat juga dikavling atas nama masing-masing individu. Pada setiap proses perijinan akan selalu muncul retribusi dan pajak perijinan, akan tetapi besar kemungkinan pada tiap daerah akan memiliki prosedur yang berbeda. Setelah proses perijinan legalitas clear dilanjutkan dengan mengurus Ijin Perubahan Penggunaan Tanah. Ini merupakan langkah awal pengajuan Ijin Mendirikan Bangunan.

4) Tahap Keempat

AMDAL (Analisa Mengenai Dampak Lingkungan), Pada umumnya Amdal berlaku untuk lokasi dengan luas lahan > 1 Ha, jika luas lahan kurang dari 1 Ha cukup dengan mengurus ijin UKL (Upaya Pengelolaan Lingkungan Hidup)/UPL (Upaya Pemanfaatan Lingkungan

Hidup). Proses awal dari tahap keempat ini mengharuskan pengecekan kadar air tanah dan skripsi mengenai kelebihan dan dampak yang ditimbulkan dari proyek yang akan dilaksanakan. Produk dari perijinan ini berupa surat rekomendasi dari kantor KLH yang selanjutnya dilampirkan dalam pengajuan IMB.

5) Tahap Kelima

Pada tahap kelima adalah melakukan pengajuan IMB sekaligus pengesahan Site Plan Perumahan (zoning) ke kantor Perijinan Satu Atap atau kantor Perijinan Terpadu. Syarat pengajuan IMB terdiri atas akumulasi perijinan yang telah diurus sebelum memasuki tahap ke lima ini. Jika seluruh syarat telah terlampir, hanya tinggal menunggu keluarnya ijin serta membayar retribusi yang nominalnya disesuaikan dengan luas tanah dan bangunan.¹⁷

Fasilitas Umum dan Fasilitas Sosial pada Perumahan Terkait hal ini, pada Undang – Undang No. 1 tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman dalam pasal 28 menjelaskan bahwa :

- 1) Perencanaan prasarana, sarana dan utilitas umum perumahan meliputi:

¹⁷ Eko Budiharjo. *Percikan Masalah Arsitektur, Perumahan, Perkotaan*, Yogyakarta : Gajah Mada University Press, 1998, h. 12.

- a) Rencana penyediaan kavling tanah untuk perumahan sebagai bagian dari pemukiman;
 - b) Rencana kelengkapan prasarana, sarana dan utilitas umum perumahan.
- 2) Rencana penyediaan kavling tanah sebagaimana dimaksud pada huruf a digunakan sebagai landasan perencanaan prasarana, sarana dan utilitas umum
- 3) Rencana penyediaan kavling tanah dimaksudkan untuk meningkatkan daya guna dan hasil guna tanah bagi kavling siap bangun sesuai dengan rencana tata bangunan dan lingkungan

Yang dimaksud dengan “rencana kelengkapan prasarana” paling sedikit meliputi jalan, drainase, sanitasi, dan air minum. Yang dimaksud dengan “rencana kelengkapan sarana” paling sedikit meliputi rumah ibadah dan ruang terbuka hijau (RTH).

Yang dimaksud dengan “rencana kelengkapan utilitas umum” paling sedikit meliputi, jaringan listrik termasuk KWH meter dan jaringan telepon. Perencanaan prasarana, sarana, dan utilitas umum perumahan harus mempertimbangkan kebutuhan prasarana, sarana, dan utilitas umum bagi masyarakat yang mempunyai keterbatasan fisik, misalnya penyandang cacat dan lanjut usia.

Yang dimaksud dengan “rencana penyediaan kaveling tanah” dalam ketentuan ini adalah penyediaan sebidang tanah yang dibagi dengan ukuran tertentu yang dipersiapkan sebagai dasar perencanaan kebutuhan prasarana, sarana, dan utilitas umum untuk perumahan.¹⁸

c. Teori Pengambilan Keputusan

1) Pengertian Pengambilan Keputusan

Dalam usaha untuk mengenal suatu konsumen, perusahaan perlu mempelajari perilaku-perilaku dan motivasi konsumen. Presepsi-presepsi pengaruh orang lain dan motivasi internal akan berinteraksi dalam menentukan keputusan terakhir.

Keputusan adalah proses penelusuran masalah yang berawal dari latar belakang masalah. Identifikasi masalah hingga kepada terbentuknya kesimpulan atau rekomendasi. Rekomendasi itulah yang selanjutnya dipakai dan digunakan sebagai pedoman dalam pengambilan keputusan.¹⁹

Menurut Sofjan Assauri keputusan pembelian adalah suatu proses pengambilan keputusan akan pembelian yang mencakup

¹⁸ Penjelasan pasal 28 ayat 1 Undang-undang No. 1 tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman

¹⁹ Irham Fahmi, *Manajemen Pengambilan Keputusan Teori dan Aplikasi* Bandung: Alfabeta, 2013, h. 2.

penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan itu diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya.²⁰

Sedangkan keputusan pembelian menurut Kotler dan Armstrong adalah suatu pembelian yang dilakukan konsumen yang sangat dipengaruhi oleh karakteristik budaya, sosial, pribadi, dan psikologis.²¹

2) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi keputusan Pembelian

Menurut Kotler dan Armstrong faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian yaitu:

a) Kebudayaan

Faktor-faktor kebudayaan memiliki pengaruh yang paling luas dan paling dalam pada perilaku konsumen. Faktor-faktor kebudayaan yaitu:

(1) Budaya

Seperangkat nilai, persepsi, keinginan, dan perilaku dasar yang dipelajari oleh seorang anggota masyarakat dari keluarga, dan lembaga-lembaga penting lainnya.

(2) Sub budaya

Sekelompok orang dengan sistem nilai terpisah berdasarkan pengalaman dan situasi kehidupan yang umum.

²⁰ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015, h. 79

²¹ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, 357.

(3) Kelas sosial

Bagian-bagian yang secara relatif permanen dan tersusun dalam suatu masyarakat yang anggota-anggotanya memiliki nilai, kepentingan atau minat, dan perilaku yang sama.

b) Sosial

Faktor-faktor sosial adalah sebagai berikut:

(1) Kelompok referensi

Kelompok-kelompok yang memiliki pengaruh langsung (tatap muka) atau pengaruh tidak langsung pada sikap dan perilaku seseorang.

(2) Keluarga

Anggota-anggota keluarga memiliki pengaruh yang kuat terhadap perilaku pembeli.

(3) Peran dan status

Kegiatan yang diharapkan seseorang untuk dilakukan mengacu pada orang-orang di sekitarnya, serta pengakuan umum masyarakat sesuai dengan peran yang dimainkan.

c) Pribadi

Keputusan seorang pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi seperti:

(1) Usia dan tahap daur

hidup Tahap-tahap yang akan dilalui seseorang ketika mereka tumbuh dewasa di sepanjang masa. Hal ini mempengaruhi pembelian di perubahan usianya.

(2) Pekerjaan

Pekerjaan seseorang mempengaruhi barang dan jasa yang dibeli.

(3) Kondisi ekonomi

Situasi ekonomi seseorang akan sangat mempengaruhi pilihan produk.

(4) Gaya hidup

Pola kehidupan seseorang sebagaimana tercermin dalam aktivitas, minat, dan opininya. Gaya hidup lebih menjelaskan sesuatu ketimbang kepribadian dan kelas sosial seseorang.

(5) Kepribadian dan konsep diri

Kepribadian mengacu pada karakteristik psikologis unik yang mengarah secara relatif pada tanggapan yang konsisten dan abadi pada lingkungan yang dimiliki seseorang. Konsep diri mengacu pada citra diri, atau gambaran mental yang kompleks yang ada dalam diri manusia.

d) Psikologis

Pilihan-pilihan pembelian seseorang juga dipengaruhi oleh empat faktor psikologis utama, yakni:

(1) Motivasi

Terkait dengan konsumen, motivasi bisa diartikan sebagai suatu dorongan yang menggerakkan konsumen untuk memutuskan bertindak ke arah pencapaian tujuan, yaitu memenuhi berbagai macam kebutuhan dan keinginan.

(2) Persepsi

Persepsi didefinisikan sebagai proses di mana seseorang memilih, mengorganisasikan, mengartikan masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran yang berarti dari dunia ini.²²

(3) Pembelajaran

Pembelajaran adalah sebuah proses untuk mendapatkan pengetahuan dan pengalaman. Dengan hasil pengetahuan dan pengalaman 'mi akan memberikan bekal untuk bertindak di masa datang jika menghadapi situasi yang sama.²³

²² 22 Nugroho J.Setiadi, *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen*, Jakarta: Kencana, 2013, h. 13.

²³ Mulyadi Niti Susastro, *Perilaku Konsumen*, Semarang: Alfabeta 2011, h. 74.

(4) Kepercayaan dan sikap

Kepercayaan dan sikap memiliki kaitan. Keyakinan itu muncul dari persepsi yang berulang, dan adanya pembelajaran dan pengalaman.²⁴

d. Proses Keputusan Pembelian

Proses keputusan pembelian menurut Kotler dan Keller terdiri dari pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pascapembelian. Tugas pemasar adalah memahami perilaku pembelian pada tiap-tiap tahap tersebut.

1) Pengenalan Masalah

Proses pembelian konsumen terhadap suatu produk dimulai dengan pengenalan masalah atau kebutuhan dari diri konsumen. Kebutuhan tersebut dipicu oleh suatu rangsangan internal atau eksternal.

2) Pencarian Informasi

Konsumen sering mencari jumlah informasi produk dari orang lain., seseorang konsumen yang tergerak akan berusaha untuk mencari lebih banyak informasi. Keadaan pencarian informasi yang lebih ringan disebut perhatian yang memuncak (heightened attention) dan melakukan pencarian informasi

²⁴ Amir M Taufiq, *Dinamika Pemasaran Jelajahi dan Rasakan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005, h. 62-63.

aktif. Sumber informasi utama konsumen dibagi menjadi empat kelompok yaitu:

- a) Pribadi: keluarga, teman, tetangga, rekan
- b) Komersial: iklan, situs web, penyaluran, kemasan, tampilan
- c) Publik: media masa, organisasi peringkat konsumen
- d) Eksperimental: penanganan, pemeriksa, penggunaan

produk Pengenalan Masalah Pencarian Informasi
Perilaku pasca Pembelian Keputusan Pembelian Evaluasi
Alternatif

3) Evaluasi Alternatif

Setelah melakukan pencarian informasi selanjutnya konsumen harus melakukan penilaian tentang beberapa alternatif yang ada dan menentukan langkah selanjutnya, konsumen memandang setiap produk sebagai sekumpulan atribut dengan kemampuan yang berbeda-beda dalam memberikan manfaat yang dicari dan memuaskan kebutuhan konsumen.

4) Keputusan Pembelian

Setelah tahap-tahap awal tadi sudah dilakukan oleh konsumen, sekarang konsumen menentukan pengambilan keputusan apakah konsumen telah memiliki pilihan dan siap untuk melakukan pembelian atau tidak.

5) Perilaku

Setelah Pembelian Setelah melakukan pembelian konsumen mungkin akan merasakan tingkat kepuasan atau ketidak puasan. Konsumen juga akan melakukan tindakantindakan purnabeli apakah mungkin masih menggunakan produk atau barang jasa tersebut.²⁵

2. Kerangka Konsep

a. Deinisi Perbankan Syariah

Bank syariah beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan bank tanpa bunga, adalah lembaga perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al- Qur‘an Dan Hadist Nabi SAW. Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.

Istilah “Bank” berasal dari kata Italia “Banco” yang berarti “kepingan papan tempat buku” atau sejenis meja. Kemudian penggunaannya lebih diperluas untuk menunjukkan “meja” tempat penukaran uang, yang digunakan oleh para pemberi pinjaman dan para pedagang valuta di Eropa, pada abad pertengahan untuk

²⁵ Philp Kotler dan Kebin Lane Keller, *Manajemen Pemesaran* ,Jakarta:Erlangga, 2009,h. 184-186.

memamerkan uang mereka. Dari sinilah awal mula timbulnya perkataan bank. Kisah diatas mungkin benar, karena urusan bank dimasa lampau diambil alih oleh para penukar uang. Banco atau meja para pengusaha bank pada abad pertengahan akan dimusnahkan oleh khalayak ramai jika ia gagal menjalankan fungsinya dan dari sinilah timbulnya istilah “bangkrut”.²⁶

Menurut ensiklopedi Islam, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lau lintas pembayaran serta peredaran yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah islam. Berdasarkan rumusan tersebut, bank islam berarti bank yang cara beroperasinya didasarkan pada tata cara bermuamalat secara islam, yakni mengacu pada ketentuan yang mengatur hubungan manusia dengan manusia, baik hubungan pribadi maupun perorangan dengan masyarakat.²⁷

b. Sejarah Bank Syariah di Indonesia

Sejak pertengahan tahun 1970 an telah muncul Gagasan untuk mendirikan bank syariah di Indonesia. Hal ini dibicarakan pada seminar nasional Hubungan Indonesia-Timur Tengah pada tahun 1974 dan 1976 dalam seminar internasional yang diselenggarakan

²⁶ Muhammad Muslehuddin, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, Jakarta: PT. Rineka Cipta,1994,h.1.

²⁷ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu,2012,h.49.

oleh Lembaga Studi Ilmu-Ilmu Kemasyarakatan (LSIK) dan Yayasan Bhineka Tunggal Ika. ada beberapa alasan yang menghambat terealisasinya ide ini:

- a. Operasi bank syariah yang menerapkan prinsip bagi hasil belum diatur, dan karena itu, tidak sejalan dengan UU Pokok Perbankan yang berlaku, yakni UU No 14/1967.
- b. Konsep bank syariah dari segi politis berkonotasi ideologis, merupakan bagian dari atau berkaitan dengan konsep negara Islam, dan karena itu tidak dikehendaki pemerintah.
- c. Masih dipertanyakan, siapa yang bersedia menaruh modal dalam ventura semacam itu, sementara pendirian bank baru dari Timur Tengah masih dicegah, antara lain pembatasan bank asing yang ingin membuka kantornya di Indonesia.²⁸

Pada tahun 1980 muncul kembali gagasan mengenai bank syariah di saat pemerintah mengeluarkan Paket Kebijakan Oktober (Pakto) yang berisi liberalisasi industri perbankan. Para ulama pada waktu itu berusaha untuk mendirikan bank bebas bunga, tapi tidak ada satupun perangkat hukum yang dapat dirujuk, kecuali bahwa perbankan dapat saja menetapkan bunga sebesar 0%. Setelah adanya rekomendasi dari lokakarya ulama tentang bunga bank dan

²⁸ Nofinawati, *Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia*, Padang , JURIS Volume 14, Nomor 2 Juli-Desember 2015, h. 171

perbankan di Cisarua, Bogor tanggal 19-22 Agustus 1990, yang kemudian dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional (Munas) IV Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya, Jakarta, 22-25 Agustus 1990, dibentuklah kelompok kerja untuk mendirikan bank syariah di Indonesia.²⁹

Bank syariah di Indonesia muncul untuk pertama kalinya pada tahun 1992 yaitu dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI). BMI lahir sebagai hasil kerja tim Perbankan MUI. Akte pendirian PT Bank Muamalat Indonesia ditandatangani pada tanggal 1 November 1991. Pada saat akte pendirian ini terkumpul komitmen pembelian saham sebanyak Rp. 84 miliar. Pada tanggal 3 Nopember 1991, dalam acara silaturahmi Presiden di Istana Bogor, dapat dipenuhi dengan total komitmen modal disetor awal sebesar Rp. 106.126.382.000 Dengan terkumpulnya modal awal tersebut, pada tanggal 1 Mei 1992, Bank Muamalat Indonesia (BMI) mulai beroperasi.³⁰

c. Perkembangan Bank Syariah di Indonesia

Keberadaan bank syariah semakin diperkuat secara konstitusi dengan munculnya Undang-Undang (UU) No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, Menanggapi Pasal tersebut, pemerintah pada tanggal 30

²⁹ Frianto Pandia, *Manajemen Dana Dan Kesehatan Bank*, cet.1, Jakarta : Rineka Cipta,2012, h. 189

³⁰ Sultan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah; Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, cet.1, Jakarta : Prenada Media Grup Kencana, 2014, h. 97.

Oktober 1992 telah mengeluarkan Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 tahun 1992 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil dan diundangkan pada tanggal 30 Oktober 1992 dalam lembaran negara Republik Indonesia No. 119 tahun 1992. Pada tahun 1998 muncul UU No. 10 tahun 1998 tentang perubahan UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan. Dalam UU ini terdapat beberapa perubahan yang memberikan peluang yang lebih besar bagi pengembangan perbankan syariah.³¹

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang diikuti oleh berdirinya BPRS-BPRS lainnya dan terbuktinya perbankan syariah tidak terkena imbas dari krisis moneter pada tahun 1998 maka akhirnya diikuti oleh berdirinya perbankan-perbankan umum membangun perbankan berbasis syariah. Perkembangan perbankan syariah di Indonesia makin pesat dan berkembang secara fantastis. Krisis keuangan global di satu sisi telah membawa hikmah bagi perkembangan perbankan syariah. Di Indonesia prospek perbankan syariah makin cerah dan menjanjikan. Bank syariah di negeri ini, diyakini akan terus tumbuh dan berkembang di masa depan. Perbankan syariah dapat dikategorikan sebagai jenis industri baru yang mempunyai daya tarik cukup tinggi. Hal ini dapat dilihat dari

³¹ Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah Di Indonesia*, cet.1 Yogyakarta Fajar Media Press , 2012, h. 253.

banyaknya pemain baru yang bermain, tidak hanya dalam bentuk bank umum dan BPRS, tetapi juga dalam bentuk UUS.

d. Pemanfaatan *ICT* Dalam Perbankan Syariah

Industri Perbankan Syariah seharusnya mampu mengubah tantangan menjadi peluang dengan memanfaatkan *ICT* untuk meningkatkan daya saing dengan perbankan konvensional. Dalam konteks tantangan dan peluang bisnis pada bidang perbankan syariah, pemanfaatan *ICT* dalam industri perbankan syariah masih rendah, sehingga industri perbankan syariah harus terus didorong untuk meningkatkan pemanfaatan *ICT* baik dalam tata kelola (*good governance*), sesuai dengan arah kebijakan pengembangan perbankan syariah Bank Indonesia, maupun inovasi produk perbankan syariah. Dalam upaya peningkatan *good governance*, perbankan syariah harus memanfaatkan *ICT* untuk membangun sistem informasi perbankan syariah yang dapat mempermudah semua proses transaksi yang ada, sekaligus memungkinkan inovasi produk baru perbankan syariah. Inovasi produk perbankan syariah berbasis *ICT* harus didukung oleh Sistem informasi yang memadai (sistem informasi berbasis *ICT*).

Inovasi produk perbankan syariah merupakan pilar utama dalam pengembangan perbankan syariah. Dalam melakukan inovasi produk, perbankan syariah harus memperhatikan berbagai pertimbangan. Inovasi produk perbankan syariah sudah seharusnya memanfaatkan *ICT* agar produk perbankan syariah memiliki daya saing dengan

produk perbankan konvensional. Berbagai inovasi produk dengan pemanfaatan ICT pada perbankan yang telah dikenal oleh masyarakat adalah ATM, Phone Banking, Debet card, EFT pos, Cash Management, Corporate Internet banking, Individual internet service.

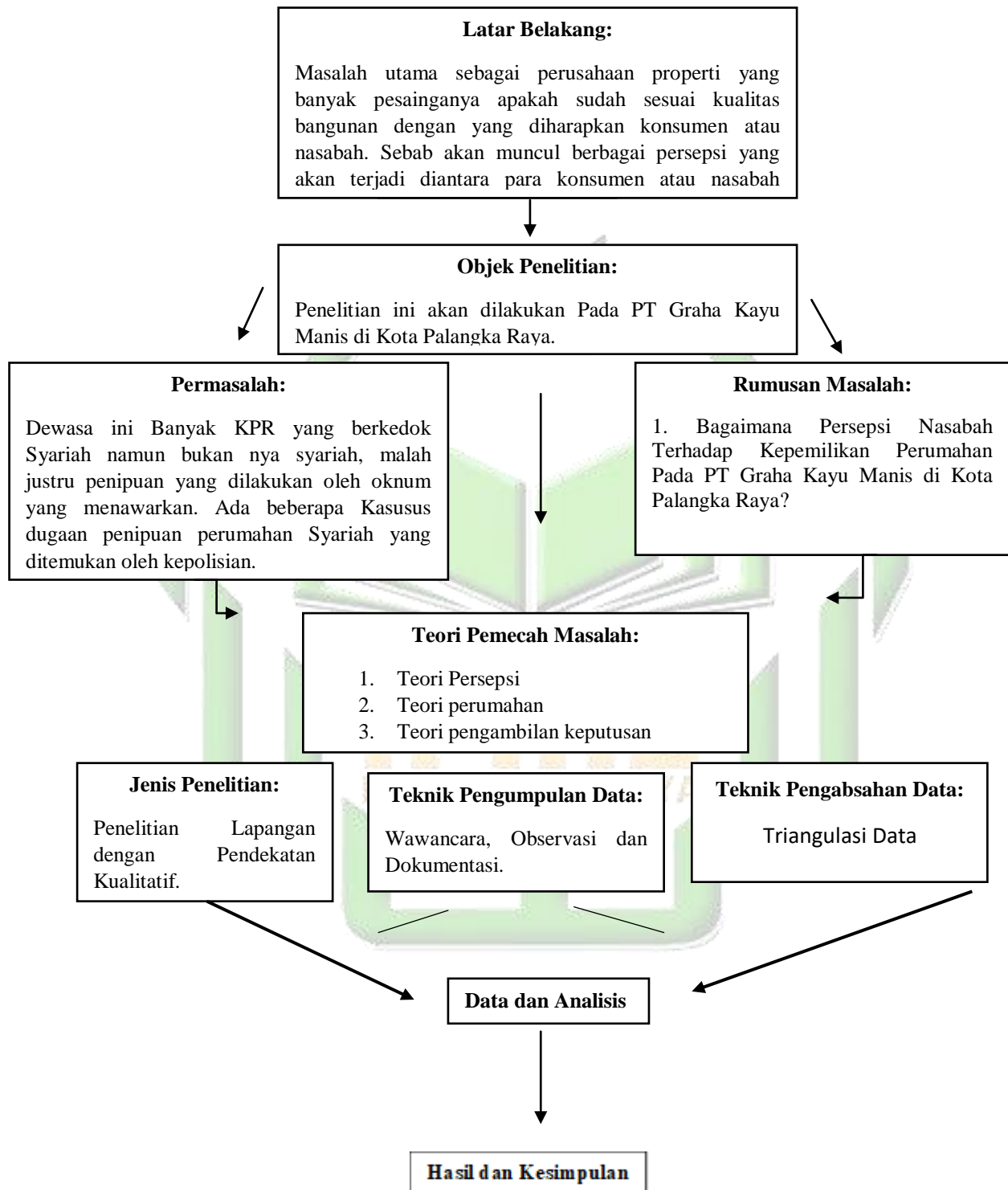
Peluang inovasi produk berbasis ICT yang seharusnya dapat dikembangkan oleh perbankan syariah di Indonesia seperti *international trade finance, syndicated financing, Margin During Construction (MDC), hybrid take over dan refinancing, factoring, KPRS inden, pembiayaan reimburs, IMBT dan Ijarah Maushifah fiz Zimmah, serta Musyarakah Mutanaqishah.*³²

C. Kerangka Pikir

Melihat dari judul yang peneliti angkat, dapat dipahami bahwasannya Kebutuhan primer papan sejatinya menjadi kebutuhan yang proporsi utama dalam kehidupan manusia selain sebagai tempat bermukim juga sebagai tempat berkumpulnya keluarga satu dengan lainnya. Terkait hal tersebut maka dalam penelitian ini akan diangkat judul mengenai dilakukannya Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya.

³² Isra Misra,dkk, *MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH (Konsep dan Praktik Perbankan Syariah di Indonesia)*, Yogyakarta: K-Media, 2018,h.25.

Bagan 2.1 Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Jenis penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, tindakan, dan lainnya, dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.³³

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah dimana peneliti merupakan instrument kunci. Penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif ialah data yang diperoleh seperti hasil pengamatan, hasil wawancara, hasil pemotretan, analisis dokumen, catatan lapangan, disusun peneliti di lokasi penelitian, dan tidak dituangkan dalam bentuk angka.³⁴

Metode deskriptif ialah menjawab atas pertanyaan-pertanyaan tentang siapa apa, kapan, dimana dan bagaimana keterkaitan dengan penelitian tertentu. Penelitian deskriptif

³³ Lexy j. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015, h.6.

³⁴ Salim dan Haidir, *Penelitian Pendidikan: Metode, Pendekatan, Dan Jenis*, Jakarta: Kencana. 2019, h. 28-29.

digunakan untuk memperoleh informasi mengenai status fenomena variabel atau kondisi situasi.³⁵

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan pada penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah deskriptif analitik, yang mana dalam penelitian ini digunakan untuk menggambarkan dan mengetahui dengan jelas kejadian atau keadaan apa yang terjadi dilokasi penelitian. Serta berusaha dalam menggali data yang akan menjadi hasil penelitian ini. Penelitian yang dilakukan ialah mendeskripsikan Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Palangka Raya.

B. Waktu dan Tempat Penelitian

1. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan peneliti untuk melakukan selama kurang lebih 2 bulan setelah menjalankan seminar skripsi. Penelitian yang dilakukan dipergunakan untuk menggali informasi dan mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian seperti kegiatan observasi, wawancara, dokumentasi, dan pengumpulan data terkait Persepsi Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Palangka Raya.

Penelitian ini di laksanakan dalam rentang waktu terhitung dalam kurun waktu Juni-Juli tahun 2022, 1 bulan pengumpulan data dan 1

³⁵ Ismail Nurdin, dan Sri Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial*, Surabaya: Media Sahabat Cendikia, 2019, h. 37.

bulan pengolahan data yang meliputi penyajian dalam bentuk skripsi dan proses bimbingan berlangsung.

2. Tempat Penelitian

Penelitian ini bertempat di PT Graha Kayu Manis di Palangka Raya, yang beralamat di Jl. haka panarung, No 27 Kota Palangka Raya, Kalimantan Tengah, Kode Pos 74874. Alasan peneliti mengambil tempat penelitian di Griya haka Palangka Raya karena komplek perumahan tersebut memenuhi reponden yang akan peneliti lakukan

C. Objek dan Subjek Penelitian

1. Objek Penelitian

Menurut Sugiyono Objek penelitian merupakan suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Secara singkat objek penelitian adalah permasalahan yang diinvestigasi dalam penelitian.³⁶ Adapun objek penelitian dalam penelitian ini ialah Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Palangka Raya.

2. Subjek Penelitian

Menurut Amirin subjek penelitian adalah seseorang atau sesuatu yang mengenainya ingin diperoleh keterangan atau orang pada latar penelitian yang dimanfaatkan untuk

³⁶ *Ibid*, h. 45.

memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Secara singkatnya subjek penelitian adalah informasi atau narasumber yang menjadi sumber data riset.³⁷

Adapun subjek dalam penelitian ini ialah Nasabah atau konsumena yang mengambil Rumah di Graha Kayu Manis (Griya Haka), Palangka Raya, yang dilakukan di Perumahan. Sedangkan untuk pelengkap data dalam penelitian ini yang menjadi informan ialah pihak Developer PT Graha Kayu Manis yang melakukan Kerjasama pembayaran pengkreditan rumah melalui perbankan konvensional ataupun syariah.

D. Teknik Pengumpulan Data

Untuk pengumpulan data yang diperlukan dalam penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa teknik untuk mendapatkan informasi, teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu:

1. Teknik Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan pengindraan. Metode observasi meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indra.³⁸ Teknik Observasi ada dua yaitu teknik observasi langsung dan teknik observasi tidak

³⁷ Mukhtazar, *Prosedur Penelitian Pendidikan*, Yogyakarta: Absolute Media, 2020, h. 45.

³⁸ M. Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial*, Jakarta: Kencana, 2007, h. 115.

langsung. Teknik observasi langsung adalah teknik pengumpulan data dimana peneliti mengadakan pengamatan secara langsung atau tanpa alat terhadap gejala-gejala subjek yang diselidiki baik pengamatan dilakukan dan dalam situasi yang sebenarnya maupun dilakukan dalam situasi buatan, yang khusus diadakan. Adapun teknik observasi tidak langsung adalah teknik pengumpulan data dimana peneliti mengadakan pengamatan terhadap gejala-gejala subjek yang ditelitinya dengan perantaraan sebuah alat.³⁹

Dalam hal ini peneliti melakukan pengumpulan data dengan menggunakan metode observasi secara langsung (pengamatan), sebuah teknik pengumpulan data yang mengharuskan peneliti turun ke lapangan mengamati hal-hal, waktu, peristiwa, tujuan, dan perasaan.⁴⁰ Disini, peneliti melakukan pengumpulan data menyatakan terus terang kepada subjek penelitian yang diteliti mengetahui sejak awal sampai akhir tentang Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Palangka Raya.

2. Teknik Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk

³⁹ I Made Pasek Diantha, *Metodologi Penelitian Hukum Normatif Dalam Justifikasi Teori Hukum*, Jakarta: Prenada Media Group, 2017, h. 193

⁴⁰ M. Hariwijayadan Triton, *Pedoman Penelitian Ilmiah Skripsi dan Tesis*, t.tp: Platinum, 2013,h..90.

bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.⁴¹ Menurut Lincoln dan Guba wawancara dapat dilakukan untuk mengkonstruksi perihal orang, kejadian, kegiatan, organisasi, perasaan, motivasi, tuntutan, kepedulian, merekonstruksi kebulatan harapan pada masa yang akan datang, memverifikasi, dan mengubah atau memperluas konstruksi yang dikembangkan peneliti sebagai triangulasi. Teknik wawancara dipilih peneliti untuk memperoleh data yang lebih banyak, akurat dan mendalam.⁴²

Teknik ini bertujuan untuk menggali informasi lebih dalam mengenai Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Palangka Raya, yaitu dengan cara bertatap muka secara langsung (face to face) dengan mengajukan beberapa pertanyaan secara lisan. Maka dari itu, wawancara tersebut dapat memperoleh kedalaman pertanyaan kepada subjek yang pada akhirnya diperoleh data yang dibutuhkan.

3. Teknik Dokumentasi

Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan

⁴¹ Fenti Hikmawati, *Metodologi Penelitian*, Depok: PT. Rjagrafindo Persada, 2017, h. 83.

⁴² Farida Nugrahani, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*, Solo: Cakra Books, 2014, h. 125.

metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Hasil penelitian akan semakin dipercaya apabila didukung oleh foto-foto atau karya tulis akademik dan seni yang telah ada.⁴³

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data yang berupa setiap bahan tertulis, gambar, dan catatan yang dapat membrikan informasi. Melalui teknik ini peneliti berupaya untuk mencari data dari hasil sumber tertulis, melalui dokumen atau apa saja yang memiliki relevansi dengan data Masyarakat dari Griya Haka yang berkaitan dengan Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Palangka Raya..

4. Teknik Purposive Sampling

Menurut Sugiyono, dalam penelitian kualitatif teknik sampling yang lebih sering digunakan adalah *purposive sampling* dan *snowball sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan. *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar.⁴⁴

⁴³ Sudaryono, *Metode Penelitian*, Jakarta: PT. Rajagrafindo, 2017, h. 219.

⁴⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan r&b*, Bandung:Alfabeta, 2015,h.300.

Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Karena peneliti merasa sampel yang diambil paling mengetahui tentang masalah yang akan diteliti oleh peneliti. Penggunaan *purposive sampling* dalam penelitian ini yaitu bertujuan untuk dapat mengetahui Bagaimana Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya.

E. Pengabsahan Data

Pengabsahan data digunakan untuk menjamin bahwa semua data yang telah diamati dan diteliti relevan dengan yang sesungguhnya, agar penelitian ini menjadi sempurna. Untuk keabsahan data peneliti menggunakan Triangulasi yaitu mengadakan perbandingan, antara teori dan hasil di lapangan pada sumber data yang satu dengan yang lain.

Teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data sekaligus menguji kreadibilitas data, yaitu mengecek kreadibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data.⁴⁵

⁴⁵ Sugiyono, Metodologi *Penelitian Bisnis (Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D)*, Bandung: Alfabeta, 2011, h. 423.

Pengabsahan data digunakan untuk menunjukkan bahwa semua data yang telah diperoleh dan diteliti relevan dengan apa yang sesungguhnya. Guna memperoleh keabsahan data peneliti berpedoman pada pendapat menurut Moleong, yang mengatakan bahwa, triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan suatu yang lain terhadap data itu. Ada empat macam teknik triangulasi, yaitu triangulasi sumber data, metode, kejujuran peneliti, dan teori.

1. Triangulasi sumber data, yang dilakukan dengan penggunaan berbagai sumber data dan informasi untuk mendapatkan pandangan yang berbeda tentang situasi yang terjadi di lapangan dalam penelitian dengan cara membandingkan sumber data dan informasi yang telah di dapatkan.
2. Triangulasi metode, pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan bermacam-macam metode pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.
3. Triangulasi kejujuran peneliti, dilakukan untuk menguji kejujuran, subjektivitas, dan kemampuan merekam data oleh peneliti di lapangan.
4. Triangulasi teori, dilakukan dengan cara mengkaji berbagai teori relevan, sehingga dalam hal ini tidak digunakan teori

tunggal tapi dengan teori yang jamak.⁴⁶

Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber data. Triangulasi sumber data yaitu perbandingan atau pengecekan baik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda. Penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti menggunakan pengabsahan data teknik triangulasi pengumpulan sumber data, karena dalam penelitian ini peneliti mencari sumber data dan informasi baik dari subjek ataupun informan, yang kemudian data dan informasi tersebut akan dibandingkan atau diperiksa keabsahan data yang memanfaatkan suatu yang lain diluar itu untuk pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut.⁴⁷

F. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan cara untuk menganalisa hasil dari data yang diperoleh dalam penelitian sehingga lebih mudah untuk dibaca dan diinterpretasikan.⁴⁸

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, maka dalam menganalisis data yang terkumpul peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Oleh karena itu, analisis deskriptif ini dimulai dari teknik klarifikasi data.

⁴⁶ Helaluddin, dan Hengki Wijaya, *Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray*, 2019, h.22.

⁴⁷ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015, h. 331.

⁴⁸ Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003, h. 69.

Dengan adanya metode deskriptif kualitatif, maka ada beberapa langkah yang dapat ditempuh untuk memproses analisis data. Langkah-langkah tersebut adalah:

1. *Data collection*, atau koleksi data ialah pengumpulan materi dengan analisis data, yang mana data tersebut diperoleh selama melakukan pengumpulan data tanpa proses pemilihan. Untuk itu peneliti mengumpulkan semua data yang berhubungan dengan kajian penelitian sebanyak mungkin.
2. *Data reduction* yaitu pengolahan data yang mencakup proses eliminasi data yang telah dikumpulkan untuk diklasifikasikan berdasarkan kebenaran dan keaslian data yang dikumpulkan.
3. *Data display* atau penyajian data ialah data yang dari tempat penelitian dipaparkan secara ilmiah oleh peneliti dengan tidak menutupi kekurangan. Hasil penelitian akan digambarkan sesuai dengan apa yang didapat dari proses penelitian tersebut.
4. *Conclusion drawing* atau penarikan kesimpulan dengan melihat kembali pada tahap eliminasi data dan penyajian data tidak menyimpang dari data yang diambil. Proses ini dilakukan dengan melihat hasil penelitian yang dilakukan sehingga data yang diambil sesuai dengan yang diperoleh.

Perlakuan ini dilakukan agar hasil penelitian secara jelas dan benar sesuai dengan keadaan.⁴⁹

G. Sistematika Penelitian

Sistematika penelitian adalah susunan yang teratur dan terperinci dari pembahasan yang ada dalam suatu karya ilmiah. Adapun dalam penelitian skripsi ini terdiri dari lima bab yang disusun secara sistematis sebagai berikut:

BAB I: Pada bab ini terdapat Pendahuluan, yang menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori dan sistematika penelitian.

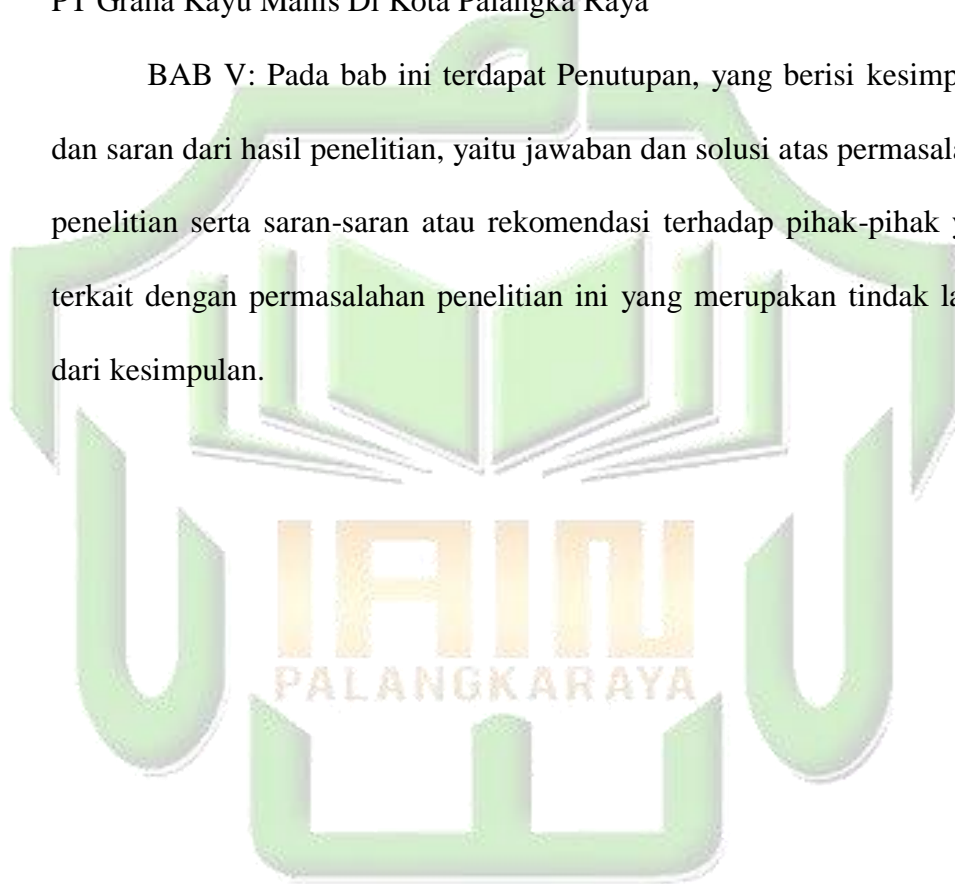
BAB II: Pada bab ini terdapat Tinjauan Pustaka, yang akan menjadi tumpuan dalam menganalisis secara kritis mengenai permasalahan-permasalahan yang akan dipecahkan dalam penelitian ini dan membandingkan dengan penelitian terdahulu.

BAB III: Pada bab ini terdapat Metode Penelitian, yang menguraikan semua prosedur dan tahapan-tahapan penelitian mulai dari persiapan hingga penelitian berakhir yang meliputi: jenis dan pendekatan penelitian, waktu dan tempat penelitian, objek dan subjek penelitian, teknik pengumpulan data, pengabsahan data, teknik analisis data, sistematika penelitian.

⁴⁹ Matthew B. Milles dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1999, h. 16.

BAB IV: Pada bab ini terdapat Penyajian dan Analisis Data, yang berisi pemaparan data-data yang diperoleh dari hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti, baik data primer maupun sekunder. Kemudian melakukan analisis data dari hasil penelitian yang diperoleh oleh peneliti, yakni tentang Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis Di Kota Palangka Raya

BAB V: Pada bab ini terdapat Penutupan, yang berisi kesimpulan dan saran dari hasil penelitian, yaitu jawaban dan solusi atas permasalahan penelitian serta saran-saran atau rekomendasi terhadap pihak-pihak yang terkait dengan permasalahan penelitian ini yang merupakan tindak lanjut dari kesimpulan.



BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Letak Geografis Kecamatan Pahandut

Kota Palangka Raya secara geografis terletak pada 113°30`-114°07` Bujur Timur dan 1°35`- 2°24` Lintang Selatan, dengan luas wilayah 2.853,52 Km² (267.851 Ha) dengan topografi terdiri dari tanah datar dan berbukit dengan kemiringan kurang dari 40%. Wilayah administrasi, Kota Palangkaraya merupakan ibukota Provinsi Kalimantan Tengah. Kota Palangkaraya terletak di tengah-tengah Indonesia dan memiliki wilayah terluas kedua di Indonesia sebesar 2.853,52 km² dan terbagi ke dalam 5 kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Kecamatan Sabangau, Kecamatan Jekan Raya, Kecamatan Bukit Batu, dan Kecamatan Rakumpit.⁵⁰

Kecamatan Pahandut adalah salah satu diantara 5 (lima) Kecamatan yang ada di Kota Palangka Raya dengan luas wilayah 117,25 Km² dengan topografi terdiri dari tanah datar dan berawa-rawa.⁵¹

⁵⁰ <https://palangkaraya.go.id/selayang-pandang/geografis/> Diakses pada tanggal 12 juni 2022 pukul 16.00 WIB.

⁵¹ <https://kec-pahandut.palangkaraya.go.id/wPcontent/uploads/sites/28/2017/05/LAPORAN-TAHUNAN-2011.pdf> Diakses pada tanggal 12 juni 2022 pukul 16.00 WIB.

2. Perusahaan Pengembang Atau Developer.

a. Profil PT Graha Kayu Manis

Pt Graha Kayu Manis adalah perusahaan yang bergerak dibidang properti, perusahaan ini berdiri sejak tahun 2015, bukan hanya dibidang perumahan saja namun, juga meliputi Gedung, toko atau ruko, serta hotel yang terletak di berbagai tempat dalam maupun luar kota.

b. Visi dan Misi PT Graha Kayu Manis.

1) Visi

untuk menyerap tenaga kerja serta mensejahterakan karyawan.

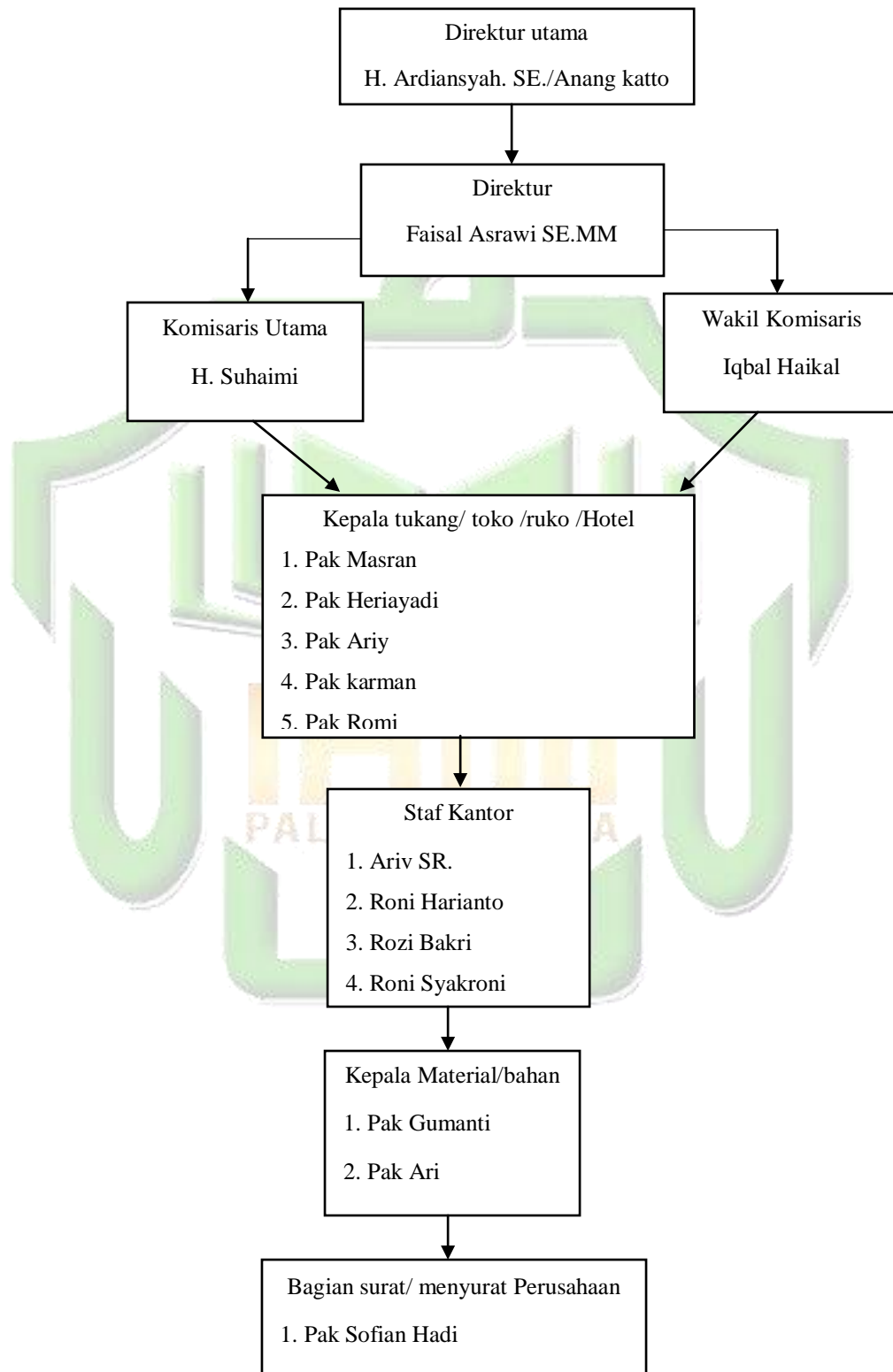
2) Misi

Partner pemerintah atau membantu dalam rangka menyediakan perumahan sederhana untuk masyarakat kota palangka raya dan sekitarnya, yang menengah kebawah.

c. Sturuktur PT Graha Kayu Manis.

Sama seperti bentuk lembaga lainnya yang selalu ada seorang pemimpin yang berkewajiban untuk mengatur dan mengawasi jalannya suatu lembaga. Begitu pula dengan Developer, tidak terkecuali PT Graha Kayu Manis. Adapun gambaran struktur operasional PT Graha Kayu Manis yaitu:

Bagan 4.1
Struktur Organisasi PT Graha Kayu Manis



d. Produk-produk PT Graha Kayu Manis

PT Graha Kayu Manis bergerak diberbagai bidang diantaranya Perumahan tipe 36 subsidi, toko / Ruko, Hotel, Wisma, Gudang, dan Sawit.

B. Penyajian Data

Berikut peneliti paparkan tahapan penelitian yang telah dilakukan. Pertama diawali dengan penyampaian surat penelitian dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI). Kemudian setelah mendapat persetujuan maka peneliti sudah dapat melakukan penelitian secara langsung. Adapun subjek-subjek yang melakukan wawancara langsung dengan peneliti:

Tabel 4.1

Subjek dan Informan

| No | Nama | Pekerjaan | Posisi dalam penelitian |
|----|------|--------------------------------------|-------------------------|
| 1 | TH | Pedagang sembako/Nasabah/Konsumen | Subjek 1 |
| 2 | AU | Satpol PP/Nasabah /Konsumen | Subjek 2 |
| 3 | AI | Wiraswasta/Nasabah/Konsumen | Subjek 3 |
| 4 | JI | Pegawai Negri Sipil/Nasabah/Konsumen | Subjek 4 |
| 5 | LS | Pegawai Negri Sipil/Nasabah/Konsumen | Subjek 5 |
| 6 | TO | Direktur Utama | Informan 1 |
| 7 | RI | Staf Karyawan | Informan 2 |
| 8 | AV | Staf Karyawan | Informan 3 |

1. Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis Di Palangka Raya.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dengan teknik pengumpulan data yakni dengan melakukan wawancara dengan pihak nasabah PT Graha Kayu Manis. Adapun hasil wawancara dengan 5 orang nasabah dari pihak PT Graha Kayu Manis dan 3 orang pihak Developer PT Graha Kayu Manis, diuraikan berdasarkan poin pada setiap pertanyaan wawancara.

a. Subjek 1 TH

Nama : TH

Usia : 38 Tahun

Pekerjaan : Pedagang sembako

Pendidikan: SMP

Berdasarkan wawancara yang diperoleh dari saudara TH yang telah ditentukan pertanyaannya oleh peneliti sesuai dengan rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

Peneliti menanyakan Apa yang saudara ketahui tentang perumahan yang akan dibeli? Berikut jawaban Saudara TH:

“Setahu ulun dari kekawanan bahwa rumahnya nih murah karena bersubsidi, luasnya 200 M2 cukup untuk ditempati 1 keluarga kaya ku, dan pemiliknya ni haji anang katu pasti tanahnya kada bermasalah karena sdin haji pasti alim urangnya, dan harga kada berubah sampai pelunasan atau flat.”

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa pengetahuannya tentang PT Graha Kayu Manis, harga yang murah dan tidak ada perubahan sampai pelunasan.

Pertanyaan selanjutnya yang peneliti tanyakan Apa saja syarat yang harus dipenuhi saudara sebelum membeli perumahan ini?

“Syaratnya alhamdulillah gampang 1. Membayar uang Muka / booking Fee minimal 10 % dari DP, 2. FC KTP Suami Istri (PNS/Swasta), 3. FC Kartu Keluarga (PNS/Swasta), 4. FC NPWP (PNS/Swasta), 5. Buku Nikah/Akta Nikah (PNS/Swasta), 6. FC Surat Keterangan Kerja / Siup (PNS/Swasta), 7. FC SK Awal dan Sk Akhir (PNS), 8. FC Slip Gajih 3 Bulan Terakhir (PNS/Swasta), 9. FC Kartu Pegawai (PNS/Swasta).”

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa persyaratan yang ada di PT Graha Kayu Manis saat melakukan pembelian rumah cukup gampang untuk memenuhi persyaratan.

Kemudian, peneliti menanyakan lagi fasilitas bank apa yang bapak gunakan dalam pembelian produk ini? Berikut jawabannya:

“Saya menggunakan bank konvensional dalam transaksi pembayaran karena dalam pengurusan administrasinya lebih mudah dan juga arahan langsung dari pihak developer.”

Berdasarkan wawancara diatas dapat dipahami bahwa menurut nasabah memilih menggunakan fasilitas bank konvensional karena lebih mudah dalam pengurusan

administrasi dan langsung arahan dari developer untuk menggunakan fasilitas bank tersebut.

Pertanyaan selanjutnya yang peneliti tanyakan apakah yang menjadi pertimbangan bapak untuk membeli properti di PT Graha Kayu Manis ini? Berikut jawabannya:

“Membeli rumah di Griya Haka karena pertimbangan saya yang dekat dengan pusat kota dan dekat dengan tempat kerja, serta mengikuti saran dari teman-teman.”

Berdasarkan wawancara diatas dapat dipahami bahwa menurut nasabah yang menjadi pertimbangan membeli properti di PT Graha Kayu Manis dekat dengan pusat kota, dekat tempat kerja serta, saran dari seorang teman.

Peneliti menanyakan bagaimana tentang persepsi Saudara Th selaku konsumen terhadap produk kredit rumah pada PT Graha Kayu Manis? Berikut jawaban Saudara TH:

“Menurut saya sih bagus ya, apalagi untuk aset kepemilikan kedepan dapat menjadi investasi. Karena letak nya strategis di pusat kota.”⁵²

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa di PT Graha Kayu Manis ini bisa dijadikan aset kedepan sebab letak nya dipusat kota.

⁵² Wawancara dengan TH di Perumahan Griya Haka, pada hari Senin, 6 juni 2022 pukul 12.35 WIB.

Kemudian, peneliti menanyakan lagi bagaimana menurut bapak pengurusan administratif saat membeli properti di PT Graha Kayu Manis? Berikut jawabannya:

“Saat membeli rumah dengan type 36 luas tanah 200 M2. Dari awal pengenalan produk oleh developer hingga akad dan sekarang bisa ditempati proses nya cukup mudah karena dibantu oleh developer pt graha kayu manis .”

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa di PT Graha Kayu Manis ini pihak pengembang atau developer cukup baik dalam memberikan pelayanan.

b. Subjek 2 AU

Nama : AU

Usia : 22 Tahun

Pekerjaan : Satpol PP

Pendidikan: SMK

Berdasarkan wawancara yang diperoleh dari saudara AU yang telah ditentukan pertanyaannya oleh peneliti sesuai dengan rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

Peneliti menanyakan Apa yang saudara ketahui tentang perumahan yang akan dibeli? Berikut jawaban Saudara AU

“kebetulan saat itu saya baru menikah sehingga memerlukan rumah untuk tempat tinggal saya beserta istri, akhirnya kami kesana kemari dan bertemu dengan pihak developer dari penjelasan mereka kami mengetahui bahwa rumah ini merupakan rumah subsidi dengan luas 200 M2 dan harga rumah yang tidak mengikuti sukur Bunga atau flat hingga pelunasan.”

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa pengetahuannya tentang PT Graha Kayu Manis, harga yang tidak mengikuti suku bunga atau flat hingga pelunasan.

Pertanyaan selanjutnya yang peneliti tanyakan Apa saja syarat yang harus dipenuhi saudara sebelum membeli perumahan ini?

“Syarat 1. FC KTP Suami Istri (PNS/Swasta), 2. FC Kartu Keluarga (PNS/Swasta), 3. FC NPWP (PNS/Swasta), 4. Buku Nikah/Akta Nikah (PNS/Swasta), 5. FC Surat Keterangan Kerja / Siup (PNS/Swasta), 6. FC SK Awal dan Sk Akhir (PNS), 7. FC Slip Gajih 3 Bulan Terakhir (PNS/Swasta), 8. FC Kartu Pegawai (PNS/Swasta).”

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa persyaratan yang ada di PT Graha Kayu Manis saat melakukan pembelian rumah harus memenuhi persyaratan diatas.

Kemudian, peneliti menanyakan Mengapa Saudara lebih memilih Menggunakan Bank Syariah? Berikut jawabannya:

“Saya menggunakan Fasilitas Bank Syariah dalam transaksi pembayaran. Karena menurut saya tidak ada riba didalam nya dan pengurusan administrasi nya juga lumayan gampang.”

Berdasarkan wawancara diatas dapat dipahami bahwa menurut nasabah memilih menggunakan fasilitas bank Syariah karena tidak ada unsur riba dan juga gampang dalam pengurusan administrasi.

Kemudian, peneliti menanyakan lagi Apa Yang Membuat Saudara Yakin Dengan Bank Syariah? Berikut jawabannya:

“Yang membuat saya yakin dengan bank syariah karena setahu saya bank konvensional menggunakan sistem bunga sedangkan bank Syariah menerapkan sistem bagi hasil yang mana dalam agama islam pun dianjurkan untuk menggunakan bank Syariah karena sesuai dengan Syariah islam”

Berdasarkan wawancara diatas dapat dipahami bahwa menurut nasabah memilih yakin menggunakan fasilitas bank Syariah karena tidak ada unsur riba didalam nya.

Peneliti menanyakan bagaimana tentang persepsi Saudara AU selaku konsumen terhadap produk kredit rumah pada PT Graha Kayu Manis? Berikut jawaban Saudara AU:

“Tanggapan saya sangat membantu masyarakat dengan tingkat ekonomi menengah ke bawah seperti yang berprofesi sebagai pedagang, tukang ojek, dan lain sebagainya contohnya macam PNS yang jabatan golongannya tidak terlalu tinggi namun masih bisa menyisihkan sedikit keuangannya. Saat ini sangat membantu akan ada nya produk Subsidi dari PT Graha Kayu Manis Palangka Raya ini karena angsurannya bisa dijangkau.”⁵³

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa di PT Graha Kayu Manis ini dengan adanya produk subsidi sangat membantu masyarakat berpenghasilan rendah.

⁵³ Wawancara dengan AU di Perumahan Griya Haka, pada hari Senin, 6 juni 2022 pukul 12.50 WIB.

Kemudian, peneliti menanyakan lagi bagaimana menurut saudara pengurusan adminisitari saat membeli properti di PT Graha Kayu Manis? Berikut jawabannya:

“Dari awal pengenalan produk oleh developer hingga akad dan sekarang bisa ditempati proses nya cukup mudah karena dibantu oleh developer pt graha kayu manis.”

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa di PT Graha Kayu Manis ini pihak pengembang atau developer cukup baik dalam memberikan pelayanan.

c. Subjek 3 AI

Nama : AI

Usia : 35 Tahun

Pekerjaan : Wiraswasta

Pendidikan: SMP

Berdasarkan wawancara yang diperoleh dari saudara AI yang telah ditentukan pertanyaannya oleh peneliti sesuai dengan rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

Peneliti menanyakan Apa yang saudara ketahui tentang perumahan yang akan dibeli? Berikut jawaban Saudara AI

“Saya mengetahui dari media social bahwa rumah ini merupakan rumah subsidi dengan luas 200 M2 dan harga rumah yang tidak mengikuti sukur Bunga atau flat hingga pelunasan, dan saya langsung menemui pihak developer untuk memastikan bahwa informasi tersebut benar akhirnya saya membeli rumah subsidi ini.”

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa pengetahuannya tentang PT Graha Kayu Manis, harga yang tidak mengikuti suku bunga atau flat hingga pelunasan.

Pertanyaan selanjutnya yang peneliti tanyakan Apa saja syarat yang harus dipenuhi saudara sebelum membeli perumahan ini?

“Dimedia social yang saya baca juga menginformasikan bahwa persyaratannya cukup mudah 1. FC KTP Suami Istri (PNS/Swasta), 2. FC Kartu Keluarga (PNS/Swasta), 3. FC NPWP (PNS/Swasta), 4. Buku Nikah/Akta Nikah (PNS/Swasta), 5. FC Surat Keterangan Kerja / Siup (PNS/Swasta), 6. FC SK Awal dan Sk Akhir (PNS), 7. FC Slip Gaji 3 Bulan Terakhir (PNS/Swasta), 8. FC Kartu Pegawai (PNS/Swasta).”

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa persyaratan yang ada di PT Graha Kayu Manis saat melakukan pembelian rumah harus memenuhi persyaratan diatas dan persyaratannya cukup mudah.

Kemudian, peneliti menanyakan lagi fasilitas bank apa yang bapak gunakan dalam pembelian produk ini? Berikut jawabannya:

“Saya menggunakan bank konvensional dalam transaksi pembayaran. Karena lebih mudah dalam pengurusan administrasi dan sudah sering juga menggunakan bank konvensional dalam keseharian.”

Berdasarkan wawancara diatas dapat dipahami bahwa menurut nasabah lebih memilih bank konvensional karena mudah dalam pengurusan administrasi.

Peneliti menanyakan bagaimana tentang persepsi Saudari AI selaku konsumen terhadap produk kredit rumah pada PT Graha Kayu Manis? Berikut jawaban Saudara AI:

“Bagus sih kalau untuk masyarakat kaya aku ni, wiaraswata yang hanya lulusan smp. Dalam masalah pemberkasan dan administrasi dibantu sekali jadi nya enak kan, sangat membantu sih dengan dengan produk subsidi ini.”⁵⁴

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa di PT Graha Kayu Manis ini dengan adanya produk subsidi sangat membantu masyarakat berpenghasilan rendah.

Kemudian, peneliti menanyakan lagi bagaimana menurut bapak pengurusan adminisitari saat membeli properti di PT Graha Kayu Manis? Berikut jawabannya:

“Dari awal pengenalan produk oleh developer hingga akad dan sekarang bisa ditempati proses nya cukup mudah karena dibantu oleh developer pt graha kayu manis.”

Berdasarkan wawancara diatas dapat dipahami bahwa menurut nasabah di PT Graha Kayu Manis pihak pengembang atau developer cukup baik dalam memberikan pelayanan.

d. Subjek 4 JI

Nama : JI

Usia : 48 Tahun

Pekerjaan : Pegawai Negri Sipil

⁵⁴ Wawancara dengan AI di Perumahan Griya Haka, pada hari Senin, 6 juni 2022 pukul 13.30 WIB.

Pendidikan: SMA

Berdasarkan wawancara yang diperoleh dari saudara JI yang telah ditentukan pertanyaannya oleh peneliti sesuai dengan rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

Peneliti menanyakan Apa yang saudara ketahui tentang perumahan yang akan dibeli? Berikut jawaban Saudara JI

“Saya mengetahui dari brosur bahwa rumah ini merupakan rumah subsidi dengan luas 200 M2 dan harga rumah yang tidak mengikuti sukuk Bunga atau flat hingga pelunasan, dan saya langsung memesan 1 unit rumah atau memboking untuk tempat tinggal saya dan keluarga kepada pihak developer.”

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa pengetahuannya tentang PT Graha Kayu Manis, harga yang tidak mengikuti sukuk bunga atau flat hingga pelunasan.

Pertanyaan selanjutnya yang peneliti tanyakan Apa saja syarat yang harus dipenuhi saudara sebelum membeli perumahan ini?

“Di brosur yang saya baca juga menginformasikan bahwa persyaratannya cukup mudah 1. FC KTP Suami Istri (PNS/Swasta), 2. FC Kartu Keluarga (PNS/Swasta), 3. FC NPWP (PNS/Swasta), 4. Buku Nikah/Akta Nikah (PNS/Swasta), 5. FC Surat Keterangan Kerja / Siup (PNS/Swasta), 6. FC SK Awal dan Sk Akhir (PNS), 7. FC Slip Gaji 3 Bulan Terakhir (PNS/Swasta), 8. FC Kartu Pegawai (PNS/Swasta).”

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa persyaratan yang ada di PT Graha Kayu Manis saat

melakukan pembelian rumah harus memenuhi persyaratan diatas dan persyaratannya cukup mudah.

Kemudian, peneliti menanyakan lagi Mengapa Saudara lebih memilih Menggunakan Bank Syariah? Berikut jawabannya:

“Saya menggunakan Bank Syariah dalam transaksi pembayaran. Karena mudah dan langsung diarahkan atau dibimbing dalam melakukan administrasi oleh developer.”

Berdasarkan wawancara diatas dapat dipahami bahwa menurut nasabah lebih memilih bank Syariah karena mudah dalam pengurusan administrasi.

Kemudian, peneliti menanyakan lagi Apa Yang Membuat Saudara Yakin Dengan Bank Syariah? Berikut jawabannya:

“Yang membuat saya yakin dengan bank syariah karena setahu saya bank konvensional menggunakan sistem bunga sedangkan bank Syariah menerapkan sistem bagi hasil yang mana dalam agama islam pun dianjurkan untuk menggunakan bank Syariah karena sesuai dengan Syariat islam. Meskipun keduanya sama-sama tempat penyimpanan dan peminjaman uang untuk masyarakat yang membutuhkan namun dalam sistem yang diterapkan berbeda bank Syariah dan bank konvensional”

Berdasarkan wawancara diatas dapat dipahami bahwa menurut nasabah memilih yakin menggunakan fasilitas bank Syariah karena tidak ada unsur riba didalamnya.

Peneliti menanyakan bagaimana tentang persepsi Saudara sebagai konsumen terhadap produk kredit rumah pada PT Graha Kayu Manis? Berikut jawaban Saudara:

“Yaitu aku tertarik karena subsidi dan terjangkau bagi aku PNS Golongan bawah sangat membantu, dan ga ribet gitu saat mengurus administrasinya.”⁵⁵

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa di PT Graha Kayu Manis ini dengan adanya produk subsidi sangat membantu masyarakat berpenghasilan rendah dan pengurusan adminitrasinya tidak ribet.

Kemudian, peneliti menanyakan lagi bagaimana menurut bapak pengurusan adminisitari saat membeli properti di PT Graha Kayu Manis? Berikut jawabannya:

“Dari awal pengenalan produk melalui brosur hingga bertemu dengan developer hingga akad dan sekarang bisa ditempati proses nya cukup mudah karena dibantu oleh developer pt graha kayu manis.”

Berdasarkan wawancara diatas dapat dipahami bahwa menurut nasabah di PT Graha Kayu Manis pihak pengembang atau developer cukup baik dalam memberikan pelayanan.

e. Subjek 5 LS

Nama : Ls

Usia : 58 Tahun

Pekerjaan : Pegawai Negri Sipil

Pendidikan: S2

⁵⁵ Wawancara dengan JI di Perumahan Griya Haka, pada hari Senin, 6 juni 2022 pukul 14.00 WIB.

Berdasarkan wawancara yang diperoleh dari saudara LS yang telah ditentukan pertanyaannya oleh peneliti sesuai dengan rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

Peneliti menanyakan Apa yang saudara ketahui tentang perumahan yang akan dibeli? Berikut jawaban Saudara LS

“Saya mengetahui dari saudara bahwa perumahan PT Graha Kayu Manis merupakan komplek perumahan yang aman dan nyaman, disamping menjual rumah subsidi mereka juga menjual rumah komersil dengan tipe 36 dan luas 200 M2 sehingga saya menjadi tertarik dan memutuskan untuk melakukan akad dengan pihak developer.”

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa pengetahuannya tentang PT Graha Kayu Manis diperoleh dari saudara, harga yang tidak mengikuti sukuk bunga atau flat hingga pelunasan yang diketahui nasabah.

Pertanyaan selanjutnya yang peneliti tanyakan Apa saja syarat yang harus dipenuhi saudara sebelum membeli perumahan ini?

“syarat yang harus saya penuhi 1. FC KTP Suami Istri (PNS/Swasta), 2. FC Kartu Keluarga (PNS/Swasta), 3. FC NPWP (PNS/Swasta), 4. Buku Nikah/Akta Nikah (PNS/Swasta), 5. FC Surat Keterangan Kerja / Siup (PNS/Swasta), 6. FC SK Awal dan Sk Akhir (PNS), 7. FC Slip Gajih 3 Bulan Terakhir (PNS/Swasta), 8. FC Kartu Pegawai (PNS/Swasta).”

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa persyaratan yang ada di PT Graha Kayu Manis saat

melakukan pembelian rumah harus memenuhi persyaratan diatas dan persyaratannya cukup mudah.

Kemudian, peneliti menanyakan lagi Mengapa Saudara lebih memilih Memabayar secara kas kepada developer atau pengembang? Berikut jawabannya:

“Saya membayar langsung ke developer secara kas tanpa perantara bank karena saya percaya dan yakin dengan pelayanan yang diberikan pihak developer dan mudah dalam administrasi langsung diarahkan atau dibimbing dalam melakukan oleh developer.”

Berdasarkan wawancara diatas dapat dipahami bahwa menurut nasabah lebih memilih membayar kas dengan pihak developer karena mudah dalam pengurusan administrasi.

Peneliti menanyakan bagaimana tentang persepsi Saudari LS selaku konsumen terhadap produk kredit rumah pada PT Graha Kayu Manis? Berikut jawaban Saudara LS:

“Alhamdulillah bagus sekali ya karena kita dilayani sebaik mungkin oleh pihak developer dari awal pembelian hingga keluarnya sertifikat.”⁵⁶

Berdasarkan wawancara diatas nasabah mengatakan bahwa di PT Graha Kayu Manis ini sangat bagus sekali dalam melayani nasabah dan beliau merasa terbantu.

⁵⁶ Wawancara dengan LS di Perumahan Griya Haka, pada hari Senin, 6 juni 2022 pukul 14.45 WIB.

f. Informan 1 TO selaku Direktur Utama

Berdasarkan wawancara yang diperoleh dari saudara TO yang telah ditentukan pertanyaannya oleh peneliti sesuai dengan rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

Peneliti menanyakan diantara semua jenis Produk properti mana yang lebih banyak diminati oleh Nasabah dari semua produk yang ada? Berikut jawabannya:

“Kami disini mempunyai 13 jenis tipe produk perumahan yaitu tipe 36 subsidi, 36, 40, 45, 50, 55, 60, 65, 70, 75, 80, 90, dan tipe 100. Pembayaran pelunasan dapat dilakukan 5 tahun, 10 tahun, 15 tahun, hingga 20 tahun. dan pembayaran dp berbeda-beda tergantung tipe rumah yang diambil. Untuk harga sewaktu-waktu bisa berubah mengikuti suku bunga bank, namun ada juga harga yang fluaktif tidak berubah hingga pelunasan pembayaran seperti rumah dengan tipe 36 subsidi. Karenakan pembayaran seperti ini bisa membantu meringankan angsuran nasabah yang penghasilannya sesuai dengan upah minimum kabupaten atau UMK, jadi Produk yang lebih diminati untuk saat ini perumahan dengan tipe 36 subsidi, karena disamping dapat bantuan dari pemerintah juga karena pembayarannya yang bersifat fluaktif sehingga banyak masyarakat memilih produk ini.”⁵⁷

Berdasarkan hasil wawancara mengenai produk properti yang ada PT Graha Kayu Manis dapat dipahami bahwa Produk properti yang lebih banyak diminati oleh nasabah yaitu tipe rumah 36 subsidi. System fluaktif dan subsidi merupakan produk yang banyak diminati oleh para nasabah. Dengan adanya perumahan ini sangat membantu sekali bagi masyarakat

⁵⁷ Wawancara dengan TO di PT Bagus Perdana Putra, pada hari kamis, 2 juni 2022 pukul 11.45 WIB.

yang upah minimumnya sesuai dengan kabupaten (UMK) yang penghasilannya didapatkan setiap hari.

Kemudian peneliti melakukan pertanyaan kepada siapa saja rumah tipe 36 subsidi disalurkan? Berikut jawaban dari beliau.

“Rumah dengan tipe 36 disalurkan kepada para nasabah yang membutuhkan, terutama masyarakat yang tidak mampu secara finansial namun ingin memiliki tempat tinggal maka dapat mengambil rumah dengan tipe 36 subsidi sebab sasaran utama rumah ini diperuntukkan bagi masyarakat tidak mampu.”

Berdasarkan hasil wawancara dapat dipahami bahwa penyaluran rumah dengan tipe 36 subsidi yang disalurkan oleh PT Graha Kayu Manis mengutamakan para nasabah yang tidak mampu atau yang memiliki upah sesuai dengan upah minimum kabupaten (UMK). Jadi, ini adalah salah satu peran PT Graha Kayu Manis sebagai partner nya pemerintah. Selain itu, masyarakat memang sangat membutuhkan bantuan pemerintah agar dapat menunjang perkembangan urbanisasi di perkotaan.

Perumahan subsidi menjadi salah satu program dan fasilitas yang disediakan oleh pemerintah untuk orang-orang yang sedang mencari hunian idaman yang terjangkau. Sebagai salah satu bagian dari kebutuhan hidup, rumah atau tempat tinggal menjadi prioritas untuk dimiliki.

Dalam laman Direktorat Jenderal Pembiayaan Infrastruktur Kementerian PUPR dijelaskan, rumah subsidi adalah rumah

yang dibangun dengan harga terjangkau yang diperoleh melalui skema KPR, baik secara konvensional maupun dengan skema syariah.

Perumahan subsidi menawarkan solusi bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) untuk memiliki hunian layak dengan harga terjangkau. Dengan program perumahan subsidi, masyarakat bisa beli hunian dengan harga terjangkau karena telah mendapatkan bantuan dari pemerintah yang tidak mengenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) layaknya rumah komersial.

g. Informan 2 RI selaku Staf Karyawan

Berdasarkan wawancara yang diperoleh dari saudara RI yang telah ditentukan pertanyaannya oleh peneliti sesuai dengan rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah atau pembeli properti? Berikut Jawabannya:

“Kami disini mempunyai persyaratan yang harus dipenuhi bagi nasabah atau konsumen yang ingin membeli properti diantaranya : 1. Membayar uang Muka / booking Fee minimal 10 % dari DP, 2. FC KTP Suami Istri (PNS/Swasta), 3. FC Kartu Keluarga (PNS/Swasta), 4. FC NPWP (PNS/Swasta), 5. Buku Nikah/Akta Nikah (PNS/Swasta), 6. FC Surat Keterangan Kerja / Siup (PNS/Swasta), 7. FC SK Awal dan Sk Akhir (PNS), 8. FC Slip Gajih 3 Bulan Terakhir (PNS/Swasta), 9. FC Kartu Pegawai (PNS/Swasta).”⁵⁸

⁵⁸ Wawancara dengan RI di PT Bagus Perdana Putra, pada hari kamis, 2 juni 2022 pukul 12.05 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara mengenai persyaratan yang ada di PT Graha Kayu Manis dan dapat dipahami bahwa ada Sembilan persyaratan yang harus dipenuhi. Dengan adanya pemenuhan persyaratan dari nasabah maupun konsumen akan menghasilkan kesepakatan kedua belah pihak sehingga properti bisa ditempati oleh nasabah atau konsumen yang membeli dan developer pun merasa aman untuk menyerahkan kepercayaan kepada nasabah atau konsumen.

h. Informan 3 AV selaku Staf Karyawan

Berdasarkan wawancara yang diperoleh dari saudara AV yang telah ditentukan pertanyaannya oleh peneliti yaitu sebagai berikut:

Apakah pernah terjadi keluhan oleh nasabah atau konsumen terkait properti yang sudah mereka beli? Berikut jawabanya:

“Rumah dengan tipe 36 subsidi terkadang mendapat keluhan oleh nasabah dari fasilitas seperti wc yang sering mampet, drainase yang terlalu kecil dan juga jalan yg masih cor-coran, namun kami juga berusaha memberikan yang terbaik bagi nasabah sehingga teman-teman yang dilapangan untuk mengatasi keluhan dari nasabah .”⁵⁹

Berdasarkan hasil wawancara mengenai keluhan yang ada di PT Graha Kayu Manis dan dapat dipahami bahwa rumah dengan tipe 36 subsidi yang sering mengeluhkan tentang wc sering mampet, drainase yang terlalu kecil dan jalan yang

⁵⁹ Wawancara dengan AV di PT Graraha Kayu Manis, pada hari kamis, 2 juni 2022 pukul 12.35 WIB.

belum di aspal atau masih cor-coran. Dengan adanya keluhan oleh nasabah atau konsumen pihak developer berusaha mengatasinya.

C. Analisis Data

Pada sub bab ini, berisikan pembahasan dan analisis data kesimpulan dari penelitian yang berjudul Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis Di Kota Palangka Raya. Adapun pada sub bab sesuai dengan rumusan masalah yaitu: Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis.

Berdasarkan dari hasil wawancara dan dari seluruh data yang berhasil didapatkan oleh peneliti. Maka dilakukan penghimpunan data serta dapat dilakukan analisis data menggunakan kajian teori yang terdapat pada kajian pustaka. yaitu Indikator Persepsi Nasabah Terhadap Kepemilikan Perumahan Pada PT Graha Kayu Manis di Kota Palangka Raya.

Pada teori ini menjelaskan bahwa persepsi adalah suatu proses yang dilalui seseorang dalam melakukan pilihan, penyusunan, dan penafsiran informasi guna mendapatkan arti atau keputusan. Berdasarkan hasil yang diperoleh maka menurut peneliti persepsi yang ada Pada PT Graha Kayu Manis Di Kota Palangka Raya telah berjalan sebagaimana mestinya dan sudah sesuai dengan arti Persepsi diatas. Mulai dari nasabah melakukan pilihan, penyusunan, dan penafsiran informasi guna mendapatkan arti atau keputusan untuk membeli properti di griya haka yang telah dilakukan

secara baik dan sesuai dengan keinginan para nasabah atau konsumen melalui beberapa pertimbangan sebagai berikut:

1. Pengetahuan Produk Oleh Nasabah

kualitas produk yang menjadi penilai atas kepuasan konsumen yaitu mengenai kinerja produk, kehandalan produk, kesesuaian produk, daya tahan produk dan keistimewaan dari produk. Dalam hal ini, konsumen PT Graha Kayu Manis Palangka Raya selaku objek telah meyakinkan tentang kualitas produk perumahan yang baik, sebanding dengan biaya angsuran yang harus dikeluarkan oleh konsumen dalam membeli rumah. Pondasi yang kokoh dan cakar ayam yang kuat menjadikan perumahan yang dibangun oleh PT Graha Kayu Manis Palangka Raya ini memiliki keunggulan dari perumahan lainnya.

2. Kepercayaan Nasabah Atas Kualitas Bangunan Kepercayaan mer

upakan faktor penentu kepuasan konsumen yang terdiri dari lima dimensi pelayanan yaitu kehandalan, daya tanggap, empati, jaminan dan bukti fisik. Kelima faktor tersebut dirasakan oleh konsumen pada PT Graha Kayu Manis Palangka Raya sejak memutuskan untuk menjadi konsumen dan membeli produk perumahan yang ditawarkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan konsumen, pelayanan yang diberikan terkait kehandalan, daya tanggap dan empati sudah diberikan secara maksimal terkhusus oleh PT Graha Kayu Manis Palangka Raya dalam memberikan informasi

yang jelas dan akurat terkait dengan produk yang ditawarkan kepada calon konsumen.

3. Penilaian Nasabah

Mempunyai kualitas sama tetapi menetapkan harga yang relatif terjangkau oleh PT Graha Kayu Manis memberikan nilai yang lebih tinggi kepada konsumen. Pengelolaan yang dimiliki PT Graha Kayu Manis sama seperti pengelolaan pada umumnya. Pengelolaan bertujuan untuk tercapainya tujuan tertentu demi menyediakan perumahan yang bersubsidi dan komersil serta terjangkau bagi masyarakat yang dengan uang muka atau dp yang rendah, dan menjadi partner pemerintah untuk menyediakan rumah yang layak huni dan bersubsidi bagi kota palangka Raya terutama. Dapat dilihat bahwa pengurusan administrasi di PT Graha Kayu Manis sangat simple dan tidaklah rumit. Prinsip dari pengelolaan itu sendiri bahwa pimpinan yang selalu bekerja dengan baik dengan langkah-langkah manajemen itu sendiri yang fungsional yaitu merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan dan mengontrol.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas oleh peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa:

Pengetahuan oleh nasabah terhadap produk yang akan dibeli meliputi lokasi, harga, dan pelayanan administrasi berpengaruh terhadap keputusan untuk melakukan transaksi rumah tersebut.

Kepercayaan para nasabah atas kualitas bangunan dan pelayanan yang diberikan pihak developer serta pilihan nasabah menggunakan bank syariah menjadi fasilitas dalam pembayaran perumahan yang dilakukan juga berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Penilaian nasabah positif atau menerima sangat baik atas kehadiran PT Graha Kayu Manis di kota palangka raya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan, terdapat beberapa saran untuk dicermati dan ditindaklanjuti. Adapun yang peneliti sarankan dari hasil penelitian ini, sebagai berikut:

1. Kepada PT Graha Kayu Manis masih perlu melakukan pembenahan oleh pihak pengembang atau developer dari segi fasilitas lingkungan berkelanjutan akses jalan yang belum beraspal, drainase yang terlalu kecil, fasilitas Kesehatan, Pendidikan dan sarana prasana yang belum memadai di daerah tempat tinggal. Mengingat PT ini sudah cukup

lama berdiri sejak 2015. Ada beberapa konsumen penerima subsidi yang kurang tepat.

2. Kepada pihak bank Syariah diharapkan berbenah lagi dalam memberikan pelayanan yang baik sehingga mampu bersaing dengan pihak bank konvensional dalam memberikan pelayanan dan kemudahan kepada nasabah.



DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Ahmad, Eeng. *Pembina Kompetensi Ekonomi*, Bandung : Grafindo Media Pratama, 2007.
- Budiharjo, Eko. *Percikan Masalah Arsitektur, Perumahan, Perkotaan*, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta, 1998.
- Bungin, Burhan. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- Bungin, M. Burhan. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial*, Jakarta: Kencana, 2007
- Diantha, I Made Pasek, *Metodologi Penelitian Hukum Normatif Dalam Justifikasi Teori Hukum*, Jakarta: Prenada Media Group, 2017.
- Deddy. *Ilmu Komunikasi*, Bandung: PT Rosda Karya Offset, 2015.
- Hikmawati, Fenti. *Metodologi Penelitian*, Depok: PT. Rajagrafindo Persada, 2017.
- Hardjono. *Mudah Memiliki Rumah Lewat KPR*. Jakarta: PT. Pusaka Grahatama 2008.
- Misra Isra, dkk. *MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH (Konsep dan Praktik Perbankan Syariah di Indonesia)*, Yogyakarta: K-Media, 2018.
- Kasali, Rhenald. *Manajemen Periklanan Konsep Konsep dan Aplikasinya di Indonesia*, Jakarta: Grafiti, 2007.
- Kasali, Rhenald. *Manajemen Public Relation dan Aplikasinya di Indonesia*, Jakarta: Grafiti, 2006.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi Keenam; Jakarta: PT Rajagrafindo Persada 2003.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*, Jakarta :Rajawali Pers, 2012.
- Muhammad Maslehuiddin, *Sistem Perbankan dalam Islam*, Cet. 3; Jakarta: PT Rineka Cipta, 2014.

- Mukhtazar, *Prosedur Penelitian Pendidikan*, Yogyakarta: Absolute Media, 2020.
- Mulyana, Milles, Matthew B. dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1999.
- Mulyana, Deddy. *Komunikasi Organisasi*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2001.
- Moleong, Lexy j. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015.
- Nuridin, Ismail dan Sri Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial*, Surabaya: Media Sahabat Cendikia, 2019.
- Rakhmat, Jalaluddin. *Psikologi Komunikasi*, Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2008.
- Rakhmat, Jalaluddin. *Psikologi Komunikasi*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011.
- Ruslan, Muh. dan Fasiha Kamal, *Pengantar Islamic economic*, Makassar, Lumbang Informasi Pendidikan, 2013.
- Sugiyono *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan r&b*, Bandung:Alfabeta, 2015.
- Saebani, Beni Ahmad. *Pengantar Antropologi* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012.
- Saleh, Abdul Rahman. *Psikologi: Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Salim dan Haidir, *Penelitian Pendidikan: Metode, Pendekatan, Dan Jenis*, Jakarta: Kencana. 2019.
- Sarwono, Sarlito W. *Pengantar Psikologi Umum*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Triandaru, Sigit. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi 2; Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- Triton, M. Hariwijaya. *Pedoman Penelitian Ilmiah Skripsi dan Tesis*, ttp: Platinum, 2013.
- Usman, Rachmadi. *Aspek-Aspek Hukum Perbankan di Indonesia*,

Jakarta:PT.Gramedia Pustaka Utama, 2003.

Walgito, Bimo. *Pengantar Psikologi Umum*, Yogyakarta : CV Andi Offset, 2010

B. Jurnal

Hidayatullah, Arief T. Rifqy Thantawi, *Persepsi Masyarakat Kota Bogor Terhadap Skim Pembiayaan KPR Syariah*, Universitas Djuanda, Jurnal Nisbah Vol. 3 No. 1 2017.

Satria, Muhammad Rizal dan Tia Setiani, “*Analisis Perbandingan Kredit Pemilikan Rumah Pada Bank Konvensional Dengan Pembiayaan Murabahah (KPR) Pada Bank Syariah*”, dalam Jurnal Ekonomi, Vol. 2, No. 1 , Januari, 2018.

Syafii, Muhammad dan Agus Setiawan, “*Pemilihan Pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Dengan Akad Murabahah (Studi Kasus Di Bank Muamalat Tbk Cabang Pembantu Samarinda Seberang)*,” dalam AlTijary: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 2, No. 1 ,2016.

C. Skripsi

Muslian, Leonardo. Skripsi, *Persepsi Masyarakat Muslim Kota Bengkulu Terhadap Perumahan Non Riba*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, Tahun 2020.

Arifandi, Pandu Robby, Skripsi, *Pengaruh Persepsi Dan Preferensi Terhadap Sikap Masyarakat Kota Surabaya Pada Pembiayaan Rumah Rina*, skripsi, *Persepsi Masyarakat terhadap PT.Koperumnas Palangka Raya Residences terhadap uang muka 0% di kota palangka raya*.

Nassa, Reski. Skripsi, *Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan KPR Pada Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Parepare*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Parepare, Tahun 2020.

D. Internet

Ahmad Jiwa, ”Landasan Hukum Perbankan Syariah”, Blog Ahmad Jiwa. <http://ahmadibnuhasyim.blogspot.co.id/2012/06/landasan-hukum-perbankan-syariah.html>.Di akses pada tanggal 24 febuari 2022

<https://nasional.kompas.com/read/2021/02/09/15193061/wapres-kebutuhan-rumah-di-indonesia-capai-114-juta-unit>. Diakses pada tanggal 28 desember 2021 pukul : 12.32 WIB

(<https://properti.kompas.com/read/2020/01/07/160654221/perumahansyariah-bodong-dan-longgarnya-pengawasan-pemerintah>), Diakses Pada tanggal 28 desember 2021 pukul : 15.05 WIB

JDIH - Jaringan Dokumentasi dan Informasi Hukum PUPR,” Jaringan Dokumentasi dan Informasi Hukum, <https://jdih.pu.go.id/detail-dokumen/2643/1>. Diakses pada tanggal 28 Desember 2021 pukul : 12.40 WIB

Krizia Putri Kinanti, “Mencicil Rumah Tanpa KPR Bank | Finansial,”Bisnis.com,<https://finansial.bisnis.com/read/20180204/90/734077/mencicil-rumah-tanpa-kprbank> Diakses Pada tanggal 28 desember 2021 pukul : 13:10 WIB

Supandi Syahrul, “Mangsa dan Modus Penipuan Properti Syariah,” detiknews, <https://news.detik.com/kolom/d-4899234/mangsa-dan-modus-penipuan-propertisyariah> diakses pada tanggal 28 desember 2021 pukul : 20:06 WIB

