

Keputusan pembelian perumahan syariah era covid-19: apakah harga menjadi faktor utama?

Siti Nurohmah^{1✉}, Heni Noviarita², Evi Ekawati³

Pascasarjana Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Indonesia

Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk melihat hubungan harga apakah menjadi faktor utama dalam pengambilan keputusan perumahan berbasis syariah atau tidak. Penelitian mengadopsi kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Penelitian dilakukan di Kota Bandar Lampung Provinsi Lampung pada era COVID-19. Penelitian menggunakan data primer yang diperoleh dari konsumen perumahan syariah. Penarikan sampel menggunakan teknik purposive sampling dengan jumlah 500 responden. Penelitian menggunakan kuisioner dengan melalui google form serta pengukuran indikator yang digunakan merupakan Skala Likert. Software statistik yang digunakan berupa SmartPLS Versi 3.0. Hasil penelitian memberikan fakta harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan syariah di Kota Bandar Lampung era COVID-19. Hal ini dikarenakan perumahan syariah yang di pilih oleh konsumen merupakan rumah dengan harga yang masih dapat dijangkau sesuai dengan pendapatan konsumen sehingga konsumen yang sudah berencana membeli perumahan syariah sebelum pandemi COVID-19 tetap memutuskan untuk membeli rumah meskipun sedang menghadapi pandemi COVID-19.

Kata kunci: Harga; keputusan pembelian; perumahan syariah; covid-19

Covid-19 era Islamic housing purchase decision: is price a major factor?

Abstract

The purpose of this study is to see whether the price relationship is a major factor in making sharia-based housing decisions or not. This research adopts a quantitative associative approach. The research was conducted in Bandar Lampung City, Lampung Province during the COVID-19 era. The research uses primary data obtained from sharia housing consumers. Sampling used a purposive sampling technique with a total of 500 respondents. The study used a questionnaire through the Google form and the indicator measurement used was the Likert Scale. The statistical software used is SmartPLS Version 3.0. The results of the study provide the fact that prices have a positive and significant effect on purchasing decisions for sharia housing in Bandar Lampung City during the COVID-19 era. This is because the Islamic housing that consumers choose is a house with prices that are still affordable according to the consumer's income so that consumers who had planned to buy Islamic housing before the COVID-19 pandemic still decided to buy a house even though they were facing the COVID-19 pandemic.

Key words: Prices; purchasing decisions; sharia housing; covid-19

PENDAHULUAN

COVID-19 merupakan penyakit infeksi yang dapat ditularkan hanya melalui kontak fisik, tetesan tetesan dan melalui benda yang dipegang oleh orang yang terinfeksi, sehingga penularannya sangat cepat dan mudah. Secara global kasus COVID-19 hingga bulan Desember tahun 2021 mencapai 75.110.651 Konfirmasi dengan jumlah kematian mencapai 1.680.395. Badan Kesehatan Dunia atau World Health Organization (WHO) menetapkan Coronavirus Disease 2019 sebagai sebuah pandemic pada akhir Desember 2019 (United Nations, 2020). Pandemi COVID-19 menjadi sebuah tantangan besar bagi pergerakan ekonomi Indonesia serta dunia. Dampak wabah virus Corona (COVID-19) tidak hanya merugikan sisi kesehatan bahkan turut mempengaruhi perekonomian. Sejumlah sektor mengalami pelemahan termasuk sektor properti yaitu perumahan. Meskipun aktivitas jual beli rumah di lapangan masih ada, namun tren aktivitas pembelinya mengalami fluktuasi (Mohammed, Aliyu, Dzukogi, & Olawale, 2021).

Namun disisi lain pada era COVID-19 tren properti berbasis syariah mulai dilirik, hal ini dikarenakan mencuatnya tren gaya hidup halal di masyarakat, semakin meningkat pula permintaan masyarakat terhadap kebutuhan properti termasuk pada perumahan syariah (Fauzi & Rahadi, 2021). Perumahan syariah merupakan jenis properti yang sistem transaksinya dijalankan sesuai dengan syariah Islam. Istilah syariah merujuk pada pengertian bahwa skema kepemilikannya dijalankan sesuai ajaran agama Islam. Para pelaku transaksi perumahan syariah berpijak pada hukum Islam bahwa transaksi muamalah itu dapat dilakukan asal suka sama suka dan tidak melanggar aturan yang telah ditetapkan syariah. Namun, keterlibatan notaris dalam transaksi perumahan syariah tanpa bank menjadi hal yang sangat penting dan ini dianggap mencukupi aspek legalitas dalam kegiatan transaksi (Aulya Nur Rahmita Dewi, 2020).

Perumahan syariah tanpa bank dianggap memiliki fleksibilitas tinggi karena memiliki berbagai fitur sebagai berikut; tidak ada BI checking, tidak memerlukan slip gaji atau SK sehingga cocok untuk para pengusaha non formal seperti para pedagang, tanpa sita, tanpa denda, dan tanpa riba. Selain itu dalam pelaksanaannya menggunakan Akad Isthisna dimana akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli/mustashni') dan penjual (pembuat/shani'). (Mohammad Sahid Indraswara, Gagoek Hardiman, Siti Rukayah, 2022). Dalam membeli produk perumahan syariah terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen sebagai pertimbangan diantaranya adalah harga. Harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat. Keterjangkauan dari harga konsumen akan menjadi pertimbangan konsumen sebelum memutuskan membeli produk yang akan dibeli (Firman, Pembelian, & Kunci, 2022).

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Andriano Dwi Mardani, Ahmad Yani dan Siti Napisah memberikan hasil penelitian bahwa harga memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian perumahan di Kota Pangkal Pinang (Andriano Dwi Mardani, Ahmad Yani, 2020). Namun terdapat kontradiksi dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Andre Maulana Rozikin, Agus Widarko dan M. Khoirul ABS memberikan hasil penelitian bahwa tidak ada pengaruh antara harga dengan keputusan pembelian (Andre Maulana Rozikin, Agus Widarko, 2021).

Penelitian yang dilakukan sebelumnya telah menghasilkan temuan dan mengidentifikasi adanya kesenjangan bahwa pada keputusan pembelian perumahan syariah terdapat faktor penentu yaitu harga. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk melihat hubungan harga apakah menjadi faktor utama dalam pengambilan keputusan perumahan berbasis syariah atau tidak. Selain itu, penelitian ini penting untuk dikaji dalam upaya konsumen menentukan tempat hunian yang nyaman sesuai dengan harga yang diberikan oleh developer apakah akan membeli atau tidak perumahan berbasis syariah terutama pada era COVID-19.

Teori Keputusan Pembelian

Teori Keputusan pembelian yang dikemukakan oleh Kotler dan Armstrong (1970) menjelaskan bahwa keputusan pembelian merupakan sikap seseorang untuk membeli atau menggunakan suatu produk baik berupa barang atau jasa yang telah diyakini akan memuaskan dirinya dan kesediaan menanggung risiko yang mungkin ditimbulkannya (Nurmawati, 2021). Dalam keputusan pembelian, dapat terjadi beberapa pihak yang terlibat di dalamnya baik sebagai pengambil peran, pencetus ide, pemberi pengaruh, pengambil keputusan, pembeli, dan pemakai. Tentu hal ini sangat berkaitan erat dengan pemasaran dan bagaimana pemasar dapat mengambil suatu strategi atau bagaimana pemasar

dapat melihat keadaan yang sebenarnya (Saragih, MM., 2020) . Hubungan Teori Keputusan Pembelian dalam penelitian ini bahwa faktor ekonomi keuangan yang meliputi harga dan faktor teknologi yang meliputi digital marketing sebagai nilai signifikansi oleh konsumen dalam memutuskan pembelian perumahan syariah di Kota Bandar Lampung.

Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian adalah pemahaman konsumen tentang keinginan dan kebutuhan akan suatu produk dengan menilai dari sumber-sumber yang ada dengan menetapkan tujuan pembelian serta mengidentifikasi alternatif sehingga pengambil keputusan untuk membeli yang disertai dengan perilaku setelah melakukan pembelian. Keputusan pembelian sebagai tahap penilaian keputusan yang menyebabkan pembeli membentuk pilihan di antara beberapa merek yang tergabung dalam perangkat pilihan dan membentuk maksud untuk membeli (Faisal Akly, Arief Budiman, 2020). Keputusan pembelian adalah suatu alasan tentang bagaimana konsumen menentukan pilihan terhadap pembelian suatu produk yang sesuai dengan kebutuhan, keinginan serta harapan, sehingga dapat menimbulkan kepuasan atau ketidakpuasan terhadap produk tersebut yang dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya keluarga, harga, digital marketing, dan kualitas produk (Putra, Jariah, & Fauziah, 2019).

Perumahan Syariah

Perumahan syariah adalah jenis properti yang sistem transaksinya dijalankan sesuai dengan syariah Islam. Istilah syariah merujuk pada pengertian bahwa skema kepemilikannya dijalankan sesuai ajaran agama Islam. Dengan kata lain, pembelian perumahan syariah ini dilakukan tanpa bank, tanpa bunga, tanpa denda, tanpa asuransi, tanpa sita, dan tanpa akad yang bermasalah. Kehadiran perumahan syariah tentu saja menjadi jawaban bagi muslim yang memiliki impian membeli rumah yang bebas riba (Fuji Safitri, Erry Sunarya, 2019). Secara umum, perumahan syariah adalah jenis perumahan yang sistem transaksinya dijalankan sesuai dengan syariah Islam. Arti hunian syariah lebih kepada skema kepemilikannya yang lebih syariah (Utama, 2021).

Harga

Harga merupakan salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan; elemen lain menghasilkan biaya. Harga juga mengkomunikasikan positioning nilai yang dimaksudkan dari produk atau merek perusahaan ke pasar (Sarjana, Meitriana, & Suwendra, 2019). Harga merupakan suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Saat ini konsumen mulai semakin cermat dalam memilih dan mengevaluasi produk atau jasa yang hendak mereka konsumsi, hal ini juga secara langsung akan berdampak pada bagaimana konsumen dapat semakin pintar dalam memilih harga yang sesuai dengan kemampuan dan harapan mereka (Azahraty, 2020). Oleh karena itu, saat ini banyak perusahaan mulai memberikan perhatian lebih pada penetapan harga produk dan jasa terutama bagaimana strategi yang mereka terapkan dapat sesuai dengan kebutuhan konsumen yang menjadi target pasar. Tidak selalu harga murah menjadi dasar pertimbangan utama bagi konsumen dalam memilih produk (Farhat & Marnas, 2022).

Harga dan Pengambilan Keputusan Pembelian Perumahan Syariah

Harga memiliki peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap suatu produk termasuk pada perumahan syariah di era COVID-19. Kesuksesan dalam penetapan harga merupakan elemen kunci dalam bauran pemasaran (Heruwanto, Kusumanadya, ., & Kurniawan, 2020). Harga adalah variabel penting yang digunakan oleh konsumen karena berbagai alasan, baik karena alasan ekonomis yang akan menunjukkan bahwa harga yang rendah atau harga yang selalu berkompetisi merupakan salah satu variabel penting untuk meningkatkan kinerja pemasaran, juga alasan psikologis dimana harga sering dianggap sebagai indikator kualitas dan oleh karena itu penetapan harga sering dirancang sebagai salah satu instrumen penjualan sekaligus sebagai instrumen kompetisi yang menentukan (Ciamas, Ciamas, Lisa, & ..., 2021).

Penelitian (Al Qorni & Juliana, 2020) memberikan fakta tingkat harga mempengaruhi keputusan pembelian properti syariah. Kemudian hasil penelitian (Firza Oktavia Nurul Kumala, 2020). memberikan bukti harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan berbasis syariah

METODE

Penelitian mengadopsi dengan desain kuantitatif serta pendekatan asosiatif dalam melihat hubungan sebab akibat (Sugiyono, 2017). Terdapat variabel independen (X) yaitu harga dan variabel

dependen (Y) yaitu keputusan pembelian. Jenis data merupakan data primer dimana diperoleh langsung dari responden penelitian. Penelitian dilakukan Kota Bandar Lampung pada Provinsi Lampung. Periode penelitian dilaksanakan pada periode era COVID-19 Penarikan sampel menggunakan purposive sampling dengan pertimbangan tertentu yakni : Konsumen yang membeli perumahan syariah baik secara cash maupun kredit, Perumahan syariah yang di beli berada di Kota Bandar Lampung, Melakukan pembelian perumahan syariah pada era COVID-19 di mulai pada periode era COVID-19 yaitu Maret 2020 – Juli 2022 sehingga jumlah sampel digunakan sebanyak 500 responden (Purwanto, 2019). Pengumpulan data menggunakan kuisioner dengan melalui google form serta pengukuran indikator yang digunakan merupakan Skala Likert.

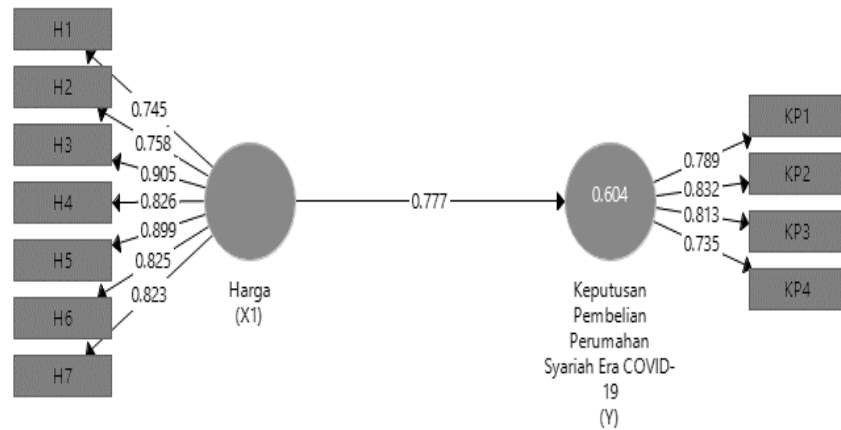
Tabel. 1
Operasional Variabel

Variabel	Indikator	Skala
Harga (X1)	Keterjangkauan harga	Ordinal
	Kesesuaian harga dengan kualitas produk	
	Daya saing harga	
	Kesesuaian harga dengan manfaat	
	Kesesuaian harga dengan uang muka yang dapat diangsur	
	Perbandingan harga dengan pesaing yang kompetitif	
	Harga mempengaruhi daya beli konsumen	
Keputusan Pembelian (X2)	Kemantapan membeli setelah mengetahui informasi produk	Ordinal
	Memutuskan membeli karena merek yang paling disukai	
	Membeli karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan	
	Membeli karena mendapat rekomendasi dari orang lain	

Penelitian menggunakan software statistik SmartPLS 3.0 dalam melakukan analisis data. Hasil statistic dari pengolahan data menggunakan uji outer dan uji inner model. Instrumensasi dalam uji validitas dengan alat pengukuran vailiditas konvergen yang dilakukan perbandingan dengan loading factor dari variabel laten serta data dinyatakan valid dengan jumlah hasil yang di dapat lebih dari angka 0.70 (Rahmad Solling Hamid, 2019). Uji reliabilitas dilakukan dengan melihat angka dari nilai Cronbach's Alpha ataupun melihat angka dari Composite reliability dengan batas keabsahan data lebih dari angka 0.70. Uji inner model yang dilakukan sebagai bentuk dalam melihat kesesuaian dari model dengan melihat angka dari R-Square dan uji hipotesis dilakakukan dengan melihat nilai dari p-value serta nilai dari t-statistic (Hendriyadi, 2019).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji validitas dilaksanakan dalam mengukur sah dan valid dari kuisioner penelitian yang diberikan kepada responden dalam mencari data dan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang diberikan. Suatu kuesioner dapat dikatakan valid apabila pertanyaan dalam kuesioner kepada respoden mampu dalam memberikan fakta yang akan di ukur pada kuisioner tersebut.



Gambar 1.
Hasil Pengujian Dari Model Pengukuran

Pelaksanaan uji validitas dalam penelitian yang dilakukan memiliki tujuan penting dalam mengetahui pertanyaan pada kuisisioner memiliki indikator yang sudah tepat.

Tabel 2.
Hasil Pelaksanaan Uji Validitas

Varibel	Indikator	Nilai Loading	Keterangan
Harga (X1)	H1	0.745	Valid
	H2	0.758	Valid
	H3	0.905	Valid
	H4	0.826	Valid
	H5	0.899	Valid
	H6	0.825	Valid
	H7	0.823	Valid
Keputusan Pembelian (X2)	KP1	0.789	Valid
	KP2	0.823	Valid
	KP3	0.813	Valid
	KP4	0.735	Valid

Hasil dari uji validitas pada tabel 2, menunjukkan nilai dari masing-masing indikator di setiap variabel harga dan keputusan pembelian perumahan syariah di Kota Bandar Lampung era COVID-19 memiliki hasil angka lebih di atas angka 0.70 sehingga secara sah dan mutlak data yang diperoleh dinyatakan valid dan sangat layak digunakan dalam penelitian dan memberikan bukti atas pertanyaan-pertanyaan yang diajukan pada setiap varibel dapat dipahami oleh responden dengan cara yang sangat sama seperti yang dimaksudkan oleh peneliti dan pertanyaan-pertanyaan di setiap variabel tidak ditemukan kekacauan oleh responden-responden yang telah menjawab kuisisioner.

Tabel 3.
Hasil Pelaksanaan Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Composite Reliability
Harga (X1)	0.922	0.938
Keputusan Pembelian (Y)	0.803	0.871

Hasil dari uji reliabilitas pada tabel 4 menunjukkan nilai variabel harga (X1) diperoleh angka Cronbach's Alpha dengan hasil angka 0.922 dan Composite Reliability dengan hasil angka 0.938 dan keputusan pembelian (Y) diperoleh angka Cronbach's Alpha dengan hasil angka 0.803 dan Composite Reliability dengan hasil angka 0.871 serta angka diperoleh dari hasil uji memiliki nilai di atas 0.70 sehingga secara mutlak dan absah data yang didapatkan dinyatakan reliabel dan memberikan bukti

secara empiris bahwa konsistensi dari kuesioner dikatakan sangat baik dan handal serta pertanyaan yang diajukan dalam kuisisioner memberikan jawaban yang sangat konsisten.

Tabel 4.
Hasil Uji Model Struktural

Hipotesis	Original Sample	T – Statistics	P - Value
H1 Harga -> Keputusan Pembelian	0.777	25.944	0.000

Hasil uji model structural pada tabel 4, bahwa konstruk harga (X1) mempunyai koefisien original sample dengan keputusan pembelian (Y) dengan hasil angka 0.777 serta nilai t – statistic dengan hasil angka 25.944 dan nilai tersebut berada di atas 1.96 serta nilai p-value dengan hasil angka 0.000 dan nilai yang dihasilkan di bawah 0.05 sehingga secara mutlak dinyatakan harga memiliki efek pengaruh langsung terhadap keputusan pembelian perumahan syariah berbasis syariah di Kota Bandar Lampung era COVID-19.

Tabel 5.

Hasil Pengujian Dari Nilai R-Square Pada Variabel Endogen		
Variabel	R Square	Adjusted RSquare
Keputusan Pembelian (Y)	0.604	0.603

Hasil uji nilai r-square variabel pada tabel 6 dihasilkan angka dengan perolehan 0.604 atau di angka 60.4% sehingga secara mutlak dan sah dinyatakan harga memiliki kontribusi cukup besar terhadap keputusan pembelian perumahan syariah berbasis syariah di Kota Bandar Lampung era COVID-19 di angka 60.4% sedangkan sisa dari angka yang dihasilkan sebesar 39.6% dijelaskan pada variabel lain di luar dari pelaksanaan penelitian yang dilakukan.

Harga dan Pengambilan Keputusan Pembelian Perumahan Syariah

Munculnya wabah COVID-19 di Wuhan, tongkok pada akhir Desember 2019 yang menyebar ke berbagai Negara-negara di dunia mengakibatkan guncangan dahsyat pada sisi kesehatan dan sisi ekonomi termasuk Indonesia. Wabah COVID-19 mengakibatkan kemerosotan dalam ekonomi di Indonesia dan menyebabkan penurunan aktivitas ekonomi akibat kebijakan pembatasan sosial untuk meminimalisir penyebaran virus COVID-19 (Rahmawati et al., 2021). Dalam kondisi ekonomi Indonesia yang tengah terguncang akibat dampak dari pandemi COVID-19. Tidak sedikit masyarakat Indonesia yang mulai mengubah pos alokasi keuangannya untuk hal-hal yang dirasa lebih mendesak atau mendesak. Mengingat adanya pandemi COVID-19 berakibat pada penurunan penghasilan atau pendapatan yang diterima. Sementara, pengeluaran yang harus dibebankan justru semakin meningkat akibat perubahan pola konsumsi masyarakat selama pandemi COVID-19 (Rahadi et al., 2022).

Di sisi lain, pemilik bisnis properti juga merasakan bisnis properti mengalami permasalahan yang kompleks akibat animo masyarakat yang menurun untuk mengonsumsi berbagai produk property syariah. Salah satu bisnis properti syariah yang juga terkena dampak akibat pandemi COVID-19 adalah penjualan perumahan syariah (Azizah, 2022). Penjualan perumahan syariah menurun karena masyarakat enggan mengambil keputusan untuk membeli rumah dengan basis syariah karena lebih mengutamakan kebutuhan konsumsi rumah tangga berupa makanan daripada membeli rumah (Asep Bagja Nugraha, 2022). Namun, dalam perjalanannya tentu ada banyak faktor yang mempengaruhi orang untuk memutuskan membeli perumahan syariah salah satunya harga. Harga merupakan jumlah sesuatu yang memiliki nilai pada umumnya berupa uang yang harus dikorbankan untuk mendapatkan suatu produk (Zhang & Dong, 2020). Jika harga produk yang ditawarkan terjangkau oleh masyarakat maka masyarakat akan melakukan pembelian dan menggunakan produk perumahan syariah tersebut dan konsumen seringkali menggunakan harga untuk menilai kesesuaian dengan kualitas produk perumahan syariah (Hassan, Ahmad, & Hashim, 2021).

Hasil penelitian memberikan fakta harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan syariah di Kota Bandar Lampung era COVID-19. Hal ini dikarenakan perumahan syariah yang di pilih oleh konsumen merupakan rumah dengan harga yang masih dapat dijangkau sesuai dengan pendapatan konsumen sehingga konsumen yang sudah berencana membeli perumahan syariah sebelum pandemi COVID-19 tetap memutuskan untuk membeli rumah meskipun sedang menghadapi pandemi COVID-19. Selain itu, harga yang diberikan perumahan syariah di kota Bandar Lampung mampu menyediakan perumahan syariah yang layak dan berkualitas serta bangunan

rumah memiliki nilai jual yang menguntungkan bagi konsumen meskipun dalam kondisi COVID-19. Tidak hanya itu saja, konsumen merasakan harga yang diberikan oleh developer pada perumahan syariah di Kota Bandar Lampung sesuai dengan manfaat yang dirasakan konsumen seperti lingkungan yang tenteram dan mendukung aktivitas keagamaan sehingga meskipun dalam kondisi COVID-19 dan adanya kebijakan mengenai pembatasan social dan aktivitas masyarakat yang menyebabkan masyarakat lebih banyak tinggal di rumah tetapi perumahan syariah mampu memberikan hunian yang nyaman bagi konsumen.

Temuan penelitian ini sesuai dengan Teori Keputusan pembelian yang dikemukakan oleh Kotler dan Armstrong (1970) bahwa keputusan konsumen dipengaruhi oleh ekonomi keuangan, teknologi, politik, budaya, produk, harga, lokasi, promosi, physical evidence, people dan, process. Sehingga membentuk suatu sikap pada konsumen untuk mengolah segala informasi dan mengambil kesimpulan berupa respons yang muncul produk apa yang akan dibeli dan faktor ekonomi keuangan yang meliputi harga sebagai nilai signifikansi oleh konsumen dalam memutuskan pembelian perumahan syariah di Kota Bandar Lampung. (John, Balapure, & Godwin, 2020). Temuan dalam hasil penelitian ini memiliki arah yang sejalan penelitian (Al Qorni & Juliana, 2020) memberikan fakta tingkat harga mempengaruhi keputusan pembelian properti syariah. Kemudian hasil penelitian (Firza Oktavia Nurul Kumala, 2020). memberikan bukti harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan berbasis syariah

Harga merupakan hal yang berperan sangat penting dalam sebuah usaha karena dengan memberikan harga yang mampu dijangkau konsumen maka akan mampu menarik minat beli konsumen (Subagya, 2021). Tingginya keputusan konsumen dalam pembelian perumahan syariah di Kota Bandar Lampung dipengaruhi oleh harga. Oleh karena itu penetapan harga sangat penting dilakukan oleh developer perumahan syariah. Ketika menetapkan harga, developer perumahan syariah harus memperhatikan pula persepsi konsumen terhadap harga dan bagaimana persepsi tersebut mempengaruhi keputusan pembelian konsumen pada perumahan syariah di Kota Bandar Lampung.

SIMPULAN

Hasil penelitian memberikan fakta harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan syariah di Kota Bandar Lampung era COVID-19. Hal ini dikarenakan perumahan syariah yang di pilih oleh konsumen merupakan rumah dengan harga yang masih dapat dijangkau sesuai dengan pendapatan konsumen sehingga konsumen yang sudah berencana membeli perumahan syariah sebelum pandemi COVID-19 tetap memutuskan untuk membeli rumah meskipun sedang menghadapi pandemi COVID-19. Selain itu, harga yang diberikan perumahan syariah di kota Bandar Lampung mampu menyediakan perumahan syariah yang layak dan berkualitas serta bangunan rumah memiliki nilai jual yang menguntungkan bagi konsumen meskipun dalam kondisi COVID-19.

Secara teoritis dan praktis, temuan penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi dalam upaya konsumen menentukan tempat hunian yang nyaman sesuai dengan harga yang diberikan oleh developer apakah akan membeli atau tidak perumahan berbasis syariah atau perumahan berbasis konvensional terutama pada era COVID-19.

Penelitian ini hanya berfokus pada 1 framework yakni harga dan disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk menambahkan framework lain dalam melihat keputusan konsumen dalam melakukan pembelian perumahan syariah di era COVID-19. Penelitian ini hanya berfokus pada satu Kota di Provinsi Lampung dan disarankan untuk peneliti selanjutnya dapat meneliti dan mempelajari pada seluruh Kota di Indonesia yang mengembangkan perumahan berbasis syariah dan membandingkan konsep perumahan syariah di Negara-Negara kawasan Asia Tenggara seperti Malaysia dan Brunei Darussalam. Penelitian ini dilakukan pada COVID-19 dan disarankan untuk penelitian selanjutnya untuk melakukan penelitian dimasa endemi COVID-19 atau dicabutnya status faktual pandemi COVID-19 oleh pemerintah Republik Indonesia (RI)

DAFTAR PUSTAKA

- Al Qorni, G. F. W., & Juliana, J. (2020). Sharia Property Purchase Decision Without Bank: Analysis of the Influence of Price Factors, Environment and Religiosity. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, 3(3), 234–245. <https://doi.org/10.26740/jekobi.v3n3.p234-245>
- Andre Maulana Rozikin, Agus Widarko, M. K. A. (2021). Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Promosi Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Studi Kasus Pada Pembeli Perumahan Havaland Malang). *E-Jurnal Riset Manajemen*, 10(10).
- Andriano Dwi Mardani, Ahmad Yani, S. N. (2020). Pengaruh Lokasi, Harga dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Subsidi Kota Pangkal Pinang. *JEM: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 6(1).
- Asep Bagja Nugraha, R. A. R. (2022). Problem Analysis On Sharia Property Business And Its Proposed Solution. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 9(1).
- Aulya Nur Rahmita Dewi, S. A. S. (2020). Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah Non Bank Di Tahfidz Residence. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, 3(3).
- Azahraty, A. K. (2020). Pengaruh Kualitas Dan Harga Perumahan Kota Citra Graha Terhadap Minat Beli Masyarakat. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 6(2).
- Azizah, L. (2022). The Practice Of Fair Transactions On Property Business : A Case On Islamic Property Company. *Airlangga Journal of Innovation Management*, 3(1).
- Ciamas, W. S., Ciamas, E. S., Lisa, L., & ... (2021). Harga sebagai Komponen Marketing Mix Terhadap Penjualan di PT Bale Dipa Aruna (Perumahan Medan Resort City), Medan. *Seminar Nasional Sains Dan Teknologi Informasi (SENSASI) SENSASI 2021*, 496–500.
- Faisal Akly, Arief Budiman, N. H. (2020). Pendekatan Faktor Makro dan Faktor Mikro Yang Dipertimbangkan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Rumah (Studi Pada Industri Perumahan di Banjarmasin). *Jurnal Wawasan Manajemen*, 8(3).
- Farhat, L., & Marnas, M. (2022). Analisis Pengaruh Daya Tarik Promosi, Persepsi Harga dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Properti (Studi Kasus pada Perumahan Citra Raya City Jambi). *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 6(1), 364. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v6i1.524>
- Fauzi, A. A., & Rahadi, R. A. (2021). Toward a Business Resilience Model: The Case of Sharia Property in Surabaya Raya Area during COVID-19 Pandemic. *European Journal of Business and Management Research*, 6(4), 252–261. <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2021.6.4.986>
- Firman, A., Pembelian, K., & Kunci, K. (2022). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen Dalam Membeli Rumah. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 5(2), 1549–1562.
- Firza Oktavia Nurul Kumala, M. K. A. (2020). Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan PT Hasanah Mulia Investama. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, 3(2).
- Fuji Safitri, Erry Sunarya, R. D. M. D. (2019). Peran Consumer Awareness Dan Perception terhadap Buying Interest Pada Properti Syariah. *Journal of Management and Bussines (JOMB)*, 1(1).
- Hassan, M. M., Ahmad, N., & Hashim, A. H. (2021). The Conceptual Framework of Housing Purchase Decision-Making Process. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 11(11). <https://doi.org/10.6007/ijarbs/v11-i11/11653>
- Hendriyadi, S. (2019). *Structural Equation Modeling : CB-SEM dan PLS-SEM Aplikasi Lisrel dan Smart PLS*. Yogyakarta : Magistra Insania Press.
- Heruwanto, J., Kusumanadya, R., . R., & Kurniawan, E. N. (2020). Analisis Lokasi, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Di Perumahan Cinere Parkview. *Jurnal Manajemen Kewirausahaan*, 17(2), 169. <https://doi.org/10.33370/jmk.v17i2.453>

- John, S. S., Balapure, C., & Godwin, B. J. (2020). Young adults' socialization in housing and real estate purchase decisions in India. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 14(4), 701–719. <https://doi.org/10.1108/IJHMA-04-2020-0042>
- Mohammad Sahid Indraswara, Gagoek Hardiman, Siti Rukayah, F. S. H. (2022). Mencari Penerapan Nilai-Nilai Islam Pada Fasilitas Perumahan Syariah Di Kota Semarang. *E-Jurnal Universitas Diponegoro*, 22(1).
- Mohammed, J. K., Aliyu, A. A., Dzukogi, U. A., & Olawale, A. A. (2021). Impact of COVID-19 on Housing Market: A Review of Emerging Literature. *International Journal of Real Estate Studies*, 15(2), 66–74. <https://doi.org/10.11113/intrest.v15n2.128>
- Nurmawati. (2021). *Perilaku Konsumen dan Keputusan Pembelian*. Malang : Media Nusa Creative (MNC Publishing).
- Purwanto, E. (2019). *Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Putra, E. K. H., Jariah, A., & Fauziah, A. (2019). Analisis Dimensi Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Rangka Regency Di Lumajang. *Prosiding Progress Conference*, 2(July), 481–492.
- Rahadi, R. A., Wiryono, S. K., Nainggolan, Y. A., Afgani, K. F., Yaman, R., Azmi, A. S. M., ... Moulyni, A. (2022). Determining the factors influencing residential property price: A comparative study between Indonesia and Malaysia. *Decision Science Letters*, 11(4), 485–496. <https://doi.org/10.5267/j.dsl.2022.6.002>
- Rahmad Solling Hamid, S. M. A. (2019). *Structural Equation Modeling (SEM) Berbasis Varian Konsep Dasar dan Aplikasi Program Smart PLS 3.2.8. dalam Riset Bisnis*. Inkubator Penulis Indonesia.
- Rahmawati, D., Rahadi, R. A., Putri, A. D., Tinggi, S., Ekonomi, I., & Bandung, E. (2021). The Current State of Property Development in Indonesia During the Covid-19 Pandemic. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*. *Www.Ijicc.Net*, 15(7), 2021.
- Saragih, MM., B. (2020). Pengaruh Lokasi Terhadap Kepuasan Pelanggan Melalui Keputusan Pembelian Perumahan the Anggana Pt Adhi Persada Property Jakarta. *Jurnal Manajemen Bisnis Krisnadwipayana*, 8(2), 21–31. <https://doi.org/10.35137/jmbk.v8i2.420>
- Sarjana, B., Meitriana, M. A., & Suwendra, I. W. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Harga Perumahan Di Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 10(2), 356. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v10i2.20041>
- Subagya, Y. H. (2021). The Effect of Price Variables, Location Variables, and Promotion Variables on Consumer Decisions to Purchase Housing. *International Journal of Seocology (Science, Education, Economics, Psychology and Technology)*, 02(02), 65–70.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi (Mixed Method)*. Bandung : Alfabeta.
- United Nations. (2020). The Impact of COVID-19 on South-East Asia. *Policy Briefs*, 1–29.
- Utama, Y. Y. (2021). Analisis Akuntansi Sustainability Pada Bisnis Berkelanjutan Perumahan Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(2), 560–570. <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i2.2511>
- Zhang, X., & Dong, F. (2020). Why do consumers make green purchase decisions? Insights from a systematic review. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(18), 1–25. <https://doi.org/10.3390/ijerph17186607>