

## ABSTRAK

Penelitian ini mengambil judul, "Sikap Konsumen Terhadap Tawaran Pengembang Perumahan Di DIY". Masalah yang diteliti adalah, (1). Bagaimanakah sikap konsumen terhadap tawaran pengembang perumahan di DIY terhadap variabel-variabel perumahan yaitu: lokasi perumahan, fasilitas yang tersedia, jumlah angsuran, jumlah uang muka, desain/bentuk rumah, suku bunga yang ditawarkan, luas tanah, luas rumah, kenyamanan. (2). Variabel apakah yang paling berpengaruh pada sikap konsumen terhadap tawaran pengembang perumahan di DIY.

Populasi dari penelitian ini adalah konsumen perumahan tipe 36 yang telah membeli perumahan dan berdomisili di DIY. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini 100 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah "*Purposive Sampling*", yaitu pengambilan sampel didasarkan atas ciri-ciri atau sifat-sifat populasi yang sudah diketahui sebelumnya.

Analisis data yang digunakan adalah, untuk mengetahui bagaimanakah sikap konsumen terhadap tawaran pengembang perumahan di DIY digunakan teknik analisis "*Fishbein Attitude Model* dari *Martin Fishbein*". Untuk mengetahui variabel apakah yang paling berpengaruh pada sikap konsumen terhadap tawaran pengembang perumahan di DIY digunakan analisis nilai variabel.

Dari masing-masing analisis diperoleh hasil sebagai berikut:

- (1). Sikap konsumen terhadap tawaran pengembang perumahan di DIY adalah positif. Hal ini dapat dilihat pada hasil perhitungan analisis *Fishbein Attitude Model*.
- (2). Variabel yang paling berpengaruh pada sikap konsumen terhadap tawaran pengembang perumahan di DIY adalah pada variabel X1 atau lokasi perumahan.

## **ABSTRACT**

### **Consumer's Attitude Toward Housing Developer's Offer A Case Study in The Special Region of Yogyakarta**

**Agnes Retno Prima Astuti  
Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi  
Universitas Sanata Dharma**

The aim of this research is to answer the following questions: (1). How is the consumer's attitude toward the housing facilities offered by the Developer, with respect to: location, facilities, amount of installment, amount of down payment, design, rate of interest, area of plot, size of house, and environment. (2). What is the most dominant variable that affects consumer's attitudes toward the developer's offer in DIY.

The population of this research is consumers who have bought a type 36 house and live in DIY. The sample size is 100. The sampling method is based on certain characteristics or traits of the population (Purposive Sampling)

The research uses the Fishbein Attitude Model as proposed by Martin Fishbein to identify Consumer's attitudes toward the Developer's offer. Variable Value Analysis is used to identify the most dominant variable which affects consumer's attitude toward the developer's offer.

The results of this research are: (1). Consumer's attitude toward the developer's offer in DIY is positive. (2). The most dominant variable which affects consumer's attitude toward the developer's offer in DIY is the location of the housing complex (variable  $X_1$ ).