

BAB II
TINJAUAN KONSEPTUAL

2. Tinjauan Pustaka

Penelitian-penelitian sejenis ini telah dilakukan sebelumnya, sebab penelitian-penelitian terdahulu dirasa sangat penting dalam sebuah penelitian yang akan dilakukan. Beberapa penelitian terdahulu yang mendasari penelitian ini antara lain :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Tahun	Variabel Penelitian	Alat dan Unit Analisis	Hasil Penelitian
1	Sean & Hong (2014) “Factors Affecting the Purchase Decision of Investors in the Residential Property Market in Malaysia	<ul style="list-style-type: none"> - Lokasi - Lingkungan - Struktural - Finansial 	Alat: Analisis Regresi Berganda Unit: 200 responden Greater Kuala Lumpur (GKL), Malaysia.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Faktor lokasi yang mempengaruhi investor dalam pengambilan keputusan pembelian properti. 2. Faktor finansial yang mempengaruhi investor dalam pengambilan keputusan pembelian properti. 3. Faktor struktural yang mempengaruhi investor dalam pengambilan keputusan pembelian properti.

2	Salleh, Zoher, Mahayuddin, Abdul (2014) “Influencing Factors of Property Buyer in Hillside Residential Development”	<ul style="list-style-type: none"> - Harga - Lokasi - Desain - View dan Ventilasi - Lingkungan - <i>Facilities and Amenities</i> - <i>Feng Shui</i> - <i>Prestige, Luxury, and Style</i> 	Alat: <i>Descriptive mean and ranking</i> Unit: Penghuni di Taman Bukit Maju 2, Manjung, Perak dengan 146 responden.	Faktor view dan ventilasi merupakan faktor utama yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembeli properti.
3	Nasar & Manoj (20165) “Purchase Decision For Apartments: A Closer Look Into The Major Influencing Factors”	<ul style="list-style-type: none"> - Harga - Kualitas - Lokasi 	Alat: Analisis Regresi Unit: 187 responden	<ol style="list-style-type: none"> 1. Faktor harga yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian apartement. 2. Faktor kualitas yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian apartement. 3. Faktor lokasi yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian apartement.

4	Putri, Setijanti, Faqih (2016) <i>“Consumer’s Decision Making To Invests On Condominium And Housing At East Surabaya, Indonesia”</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Sarana dan prasarana - Atribut arsitektur - Aksesibilitas dan transportasi umum - Pengalaman investasi masa lalu - Kelengkapan investasi 	<p>Alat: Analisis Faktor, menyortir, metode pemetaan</p> <p>Unit: Responden yang akan dan telah berinvestasi properti perumahan di Surabaya; pegawai swasta, pegawai negeri, wiraswasta, Karyawan BUMN, polisi, dokter.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketersediaan sarana dan prasana yang mempengaruhi investor dalam pengambilan keputusan pembelian properti. 2. Atribut arsitektur (harga, luas unit, jumlah kamar, bangunan, dan desain interior) yang mempengaruhi investor dalam pengambilan keputusan pembelian properti. 3. Aksesibilitas dan transportasi umum yang mempengaruhi investor dalam pengambilan keputusan pembelian properti. 4. Pengalaman investasi di masa lalu yang mempengaruhi investor dalam pengambilan keputusan pembelian properti. 5. Kelengkapan investasi (manajemen properti dan dikelilingi perkantoran) yang mempengaruhi investor dalam pengambilan keputusan pembelian properti.
5	Abdullah, Nor, Jumadi, Arshad (2012) <i>“First-Time Home Buyers: Factors Influencing Decision Making”</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Finansial - Lokasi - Lingkungan - Reputasi Pengembang - Desain Interior dan Space - Family Life-cycle - Desain Eksterior 	<p>Alat: <i>Ranking</i></p> <p>Unit: 69 responden di Bandar Seri Iskandar</p>	<p>Faktor Lokasi, Finansial, dan lingkungan merupakan tiga faktor tertinggi yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian properti perumahan.</p>

6	Teck Hong Tan (2012) <i>“Meeting First-time Buyers’ Housing Needs and Preferences in Greater Kuala Lumpur”</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Lokasi - Lingkungan - Struktural - Sosial Budaya - Karakteristik demografi responden 	Alat: Analisis Faktor Unit: 265 responden di Greater Kuala Lumpur	<ol style="list-style-type: none"> 1. Faktor lokasi yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian perumahan. 2. Faktor lingkungan yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian perumahan.

(sumber : berbagai jurnal internasional tahun 2012, 2014, 2016)

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Investasi

Investasi yaitu suatu rangkaian tindakan menanamkan sejumlah dana dengan tujuan mendapatkan nilai tambah berupa keuntungan (*return*) dimasa yang akan datang. Sharpe, et al (2006), merumuskan investasi dengan pengertian berikut mengorbankan asset yang dimiliki sekarang guna mendapatkan asset pada masa mendatang yang tentu saja dengan jumlah yang lebih besar. Sedangkan Jones (2009) mendefinisikan investasi sebagai komitmen menanamkan sejumlah dana pada satu atau lebih asset selama beberapa periode pada masa mendatang.

Definisi dari Reilly dan Brown (2003), yang mengatakan bahwa investasi adalah komitmen mengikatkan asset saat ini untuk beberapa periode waktu ke masa depan guna mendapatkan penghasilan yang mampu mengkompensasi pengorbanan investor berupa:

1. Keterikatan asset pada waktu tertentu.
2. Tingkat inflasi.
3. Ketidaktentuan penghasilan pada masa mendatang.

Dari definisi yang disampaikan ketiga pakar investasi tersebut kita bisa menarik pengertian investasi, bahwa untuk bisa melakukan suatu investasi harus ada unsur ketersediaan dana (asset) pada saat sekarang, kemudian komitmen mengikatkan dana tersebut pada obyek investasi (bisa tunggal atau portofolio) untuk beberapa periode (untuk jangka panjang lebih dari satu tahun) di masa mendatang.

Selanjutnya, setelah periode yang diinginkan tersebut tercapai (jatuh tempo) barulah investor bisa mendapatkan kembali assetnya, tentu saja dalam jumlah yang lebih besar. Namun, tidak ada jaminan pada akhir periode yang ditentukan investor pasti mendapatkan assetnya lebih besar dari saat memulai investasi. Ini terjadi karena selama periode waktu menunggu itu terdapat kejadian yang menyimpang dari yang diharapkan. Inilah, yang disebut risiko. Dengan demikian, selain harus memiliki komitmen mengikatkan dananya, investor juga harus bersedia menanggung risiko.

2.2.2 Motivasi Konsumen

Motivasi adalah kebutuhan dengan tekanan kuat yang mendorong seseorang untuk mencari kepuasan atas kebutuhan tersebut (Kotler dan Amstrong, 2008). Motivasi adalah kebutuhan yang cukup mampu mendorong seseorang bertindak (Kotler, 2016).

Teori Motivasi Konsumen

Pada umumnya teori motivasi dikelompokkan menjadi tiga, yaitu Teori Freud, Teori Maslow dan Teori Herzberg (Kotler, 2016).

1. Teori Freud

Teori ini mengasumsikan bahwa kekuatan psikologis yang membentuk perilaku manusia sebagian besar tidak disadari dan bahwa seseorang tidak dapat sepenuhnya memahami motivasi dirinya. Ketika seseorang mengamati merek-merek tertentu, mereka akan bereaksi tidak hanya pada kemampuan yang terlibat nyata pada merek-merek tersebut, melainkan juga pada petunjuk lain yang samar. Wujud, ukuran, berat, bahan, warna, dan nama merek dapat memicu asosiasi (arah pemikiran) dan emosi tertentu.

2 . Teori Maslow (Abraham Maslow)

Teori ini menyatakan bahwa kebutuhan manusia tersusun dalam hierarki, dari yang paling mendesak sampai yang paling kurang mendesak. Berdasarkan urutan tingkat kepentingannya, kebutuhan-kebutuhan tersebut adalah kebutuhan fisik, kebutuhan keamanan, kebutuhan sosial, kebutuhan penghargaan, dan kebutuhan aktualisasi diri. Orang akan berusaha memuaskan dulu kebutuhan mereka yang paling penting. Jika seseorang berhasil memuaskan kebutuhan yang penting, kemudian dia akan berusaha memuaskan kebutuhan yang terpenting berikutnya.

3. Teori Herzberg (Teori Dua Faktor)

Teori ini menyatakan bahwa terdapat dua faktor yang membedakan *dissatisfiers* (faktor- faktor yang menyebabkan ketidakpuasan) dan *satisfiers* (faktor-faktor yang menyebabkan kepuasan). Tidak hanya *dissatisfiers* saja tidak cukup, sebaliknya *satisfiers* harus ada secara aktif untuk memotivasi pembelian. Teori Herzberg memiliki dua implikasi. Pertama, para penjual harus berusaha sebaik-baiknya menghindari *dissatisfiers*. Walaupun tidak menyebabkan lakunya produk, hal tersebut bisa dengan mudah menyebabkan produk tersebut tidak terjual. Kedua, para pabrikan harus mengidentifikasi *satisfiers* atau motivator utama pembelian di pasar dan kemudian menyediakan faktor *satisfiers* itu. *Satisfiers* itu akan menghasilkan perbedaan besar terhadap merek apa yang dibeli pelanggan.

2.2.3 Pengertian Residensial Properti (Perumahan)

Berdasarkan Keputusan Menteri Permukiman dan Prasarana Wilayah Republik Indonesia No 403/KPTS/M/2002 tentang Pedoman Teknis Pembangunan Rumah Sehat didapatkan beberapa pengertian tentang perumahan seperti :

a. Rumah

Bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan sarana pembinaan keluarga. Rumah sebagai tempat membina keluarga, tempat berlindung dari iklim dan tempat menjaga kesehatan keluarga.

b. Rumah Sehat

Rumah sebagai tempat tinggal yang memenuhi ketetapan atau ketentuan

teknis kesehatan yang wajib dipenuhi dalam rangka melindungi penghuni rumah dari bahaya atau gangguan kesehatan, sehingga memungkinkan penghuni memperoleh derajat kesehatan yang optimal.

c. Residensial Properti (Perumahan)

Kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan.

d. Permukiman

Bagian dari lingkungan hidup di luar kawasan lindung, baik yang berupa kawasan perkotaan maupun pedesaan yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian dan tempat kegiatan yang mendukung perikehidupan dan penghidupan.

Standar dan Ketentuan Perumahan :

Sebagai wadah kehidupan manusia, rumah dituntut untuk dapat memberikan sebuah lingkungan binaan yang aman, sehat dan nyaman. Untuk itulah Pemerintah dengan wewenang yang dimilikinya memberikan arahan, standar peraturan dan ketentuan yang harus diwujudkan oleh pihak pengembang. Pembangunan perumahan dapat dilaksanakan oleh pemerintah ataupun pihak swasta. Sesuai dengan UU No 4 Tahun 1992, selain membangun unit rumah, pengembang juga diwajibkan untuk :

- a. Membangun jaringan prasarana lingkungan rumah mendahului pembangunan rumah, memelihara dan mengelolanya sampai

pengesahan dan penyerahan kepada Pemerintah Daerah.

- b. Mengkoordinasikan penyelenggaraan penyediaan utilitas umum.
- c. Melakukan penghijauan lingkungan.
- d. Menyediakan tanah untuk sarana lingkungan.
- e. Membangun rumah.

Lokasi kawasan perumahan harus memenuhi beberapa persyaratan antara lain:

- a. Tidak terganggu oleh polusi (air, udara, suara)
- b. Dapat disediakan air bersih (air minum)
- c. Memberikan kemungkinan untuk perkembangan pembangunannya.
- d. Mempunyai aksesibilitas yang baik.
- e. Mudah dan aman mencapai tempat kerja.
- f. Tidak berada di bawah permukaan air setempat
- g. Mempunyai kemiringan yang rata.

Dalam menentukan lokasi kawasan perumahan harus pula diperhatikan segi-segi seperti adanya tempat-tempat keramat / bersejarah dan penghidupan penduduknya.

Selain itu, pembangunan diselenggarakan berdasarkan rencana tata ruang wilayah perkotaan dan rencana tata ruang wilayah bukan perkotaan yang telah ditetapkan oleh pemerintah daerah.

2.2.4 Definisi Investor Properti

Menurut Haughwout et al. (2011), definisi "investor properti" adalah pembeli properti dengan portofolio properti perumahan yang terdiri dari beberapa properti, dan tidak tinggal pada properti miliknya. Ada beberapa alasan yang memotivasi investor dalam berinvestasi properti. Sean (2009) menyatakan bahwa hampir semua investor melaporkan tingkat kepuasan yang tinggi dan merasakan kepuasan dalam hal menerima keuntungan dan hasil sewa tinggi.

Melalui investasi properti, investor bisa mendapatkan baik pendapatan pasif dari menyewakan property atau kenaikan nilai properti dari waktu ke waktu (Hutchison, 1994). Namun, beberapa pembeli properti lebih mempertimbangkan *capital gain* daripada pendapatan sewa sebagai motivasi untuk berinvestasi pada properti, terlepas dari apakah mereka hanya memiliki satu rumah atau banyak unit pada satu waktu (Case & Shiller, 1988). Selain itu, sebuah properti terbukti menjadi instrumen investasi untuk melindungi nilai terhadap inflasi dibandingkan dengan instrument investasi jenis lain (Fama & Schwert, 1977).

2.2.5 Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi para investor pada keputusan pembelian residensial properti di Yogyakarta.

a. Faktor lokasi

Faktor lokasi terkait dengan kedekatan terhadap fasilitas umum seperti sekolah, pusat perbelanjaan dan pusat transportasi (Clark et al, 2006; Kauko 2007; Levine, 1998; Tan, 2011b). Elder dan Zumpano (1991) berpendapat bahwa harga tanah dan rumah tercermin dalam lokasi yang baik atau daerah yang dekat dengan sekolah, pusat perbelanjaan dan angkutan umum. Daly et al. (2003) menyatakan bahwa lokasi memiliki dampak besar pada preferensi pembeli untuk membeli properti hunian di Australia, Inggris dan Irlandia.

Jarak digambarkan sebagai faktor yang mempengaruhi preferensi pembeli dalam pengambilan keputusan pembeli properti, seperti jarak ke tempat kerja, sekolah, toko-toko dan kawasan pusat bisnis (CBD). Jarak ke rumah dari tempat kerja sebagian besar dipertimbangkan ketika memilih sebuah properti. Karsten (2007) menyatakan bahwa jarak dari tempat kerja mempengaruhi pilihan warga untuk lebih memilih tidak menghabiskan terlalu banyak waktu perjalanan untuk bekerja. Selanjutnya, Kauko (2003) mengidentifikasi lokasi yang memiliki korelasi kuat dengan peningkatan nilai properti dan perilaku dalam investasi properti.

b. Faktor Lingkungan Sekitar

Choguill (2008) mendefinisikan lingkungan sebagai ruang di mana penduduk tinggal bersama-sama untuk kepentingan bersama. Sebagaimana dinyatakan oleh Tan (2011a), rumah yang terletak di lingkungan yang baik akan mempunyai perawatan lingkungan yang lebih baik pula dan dengan kualitas lingkungan *indoor* dan *outdoor* baik. Studi yang dilakukan oleh Chapman dan Lombard (2006) dan Tan (2011a) menyatakan bahwa lingkungan, seperti kebersihan, polusi dan kejahatan merupakan faktor penting sebelum memutuskan pembelian properti.

Hal ini adalah sangat penting bahwa keselamatan di lingkungan adalah perhatian utama bagi pembeli properti di Indonesia saat ini karena ada peningkatan tren kejahatan seperti perampokan dan pencurian. Menurut Hunter (1985) dan Lang dan LeFurgy (2007), pemilik rumah bersedia membayar lebih untuk hidup di lingkungan yang aman dan ada penjagaan untuk mencapai ketenangan pikiran. Demikian pula, investor harus melihat properti di lingkungan yang aman untuk memastikan mereka mendapatkan hal yang paling baik untuk investasi mereka.

Asiedu dan Arku (2009) menyebutkan bahwa dengan terpasangnya CCTV di lokasi dan ada penjagaan lingkungan sekitar memberikan nilai tambah pada lingkungan tersebut. Selain itu, ada persepsi umum di antara orang-orang yang lingkungannya terdapat penjagaan dengan *security* mencerminkan peringkat individu atau penghasilannya (Blakely & Snyder, 1998; Tan, 2010a). Orang memilih untuk hidup dalam lingkungan yang dijaga untuk kesan elit mereka dan

menjadi pembeda dengan orang-orang yang lain.

c. Faktor Fitur Rumah

Faktor fitur melihat semua kondisi fisik serta kualitas properti. Jumlah kamar atau kamar mandi di rumah adalah fitur yang mempengaruhi konsumen membuat keputusan pembelian rumah, terutama di negara-negara barat (Hurtubia et al., 2010). Faktor fitur rumah terdiri dari ukuran ruang utama dan ruang makan, ukuran bangunan yang masih dapat dirubah, dan jumlah kamar tidur dan kamar mandi (Arimah, 1992; Fierro et al, 2009;. Laakso & Loikkanen, 1995). Hal ini umumnya dipercaya bahwa membeli properti untuk penggunaan sendiri dan membeli properti untuk investasi memiliki kriteria yang berbeda. Investor umumnya memilih properti yang lebih kecil terutama apartemen dan rumah susun karena sifat ini selalu lebih populer di kalangan penyewa (Kohler, 2013).

d. Faktor Keuangan

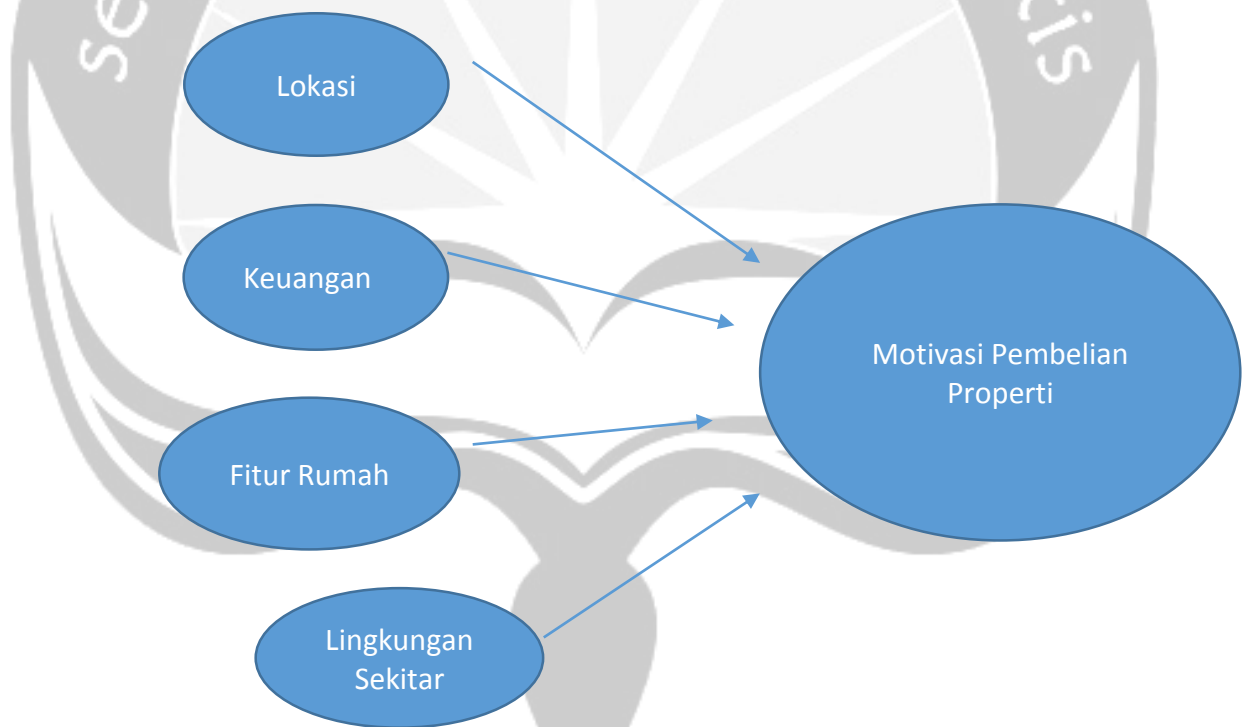
Hal mengenai keuangan juga dipertimbangkan oleh investor properti. Seperti yang disebutkan oleh Reed dan Mills (2006), beberapa bidang utama mengenai keuangan diidentifikasi. Ini termasuk suku bunga KPR, pendapatan, harga rumah, dan kemampuan untuk mendapatkan pembiayaan. Sebagai investor, faktor keuangan mungkin faktor paling penting di antara semua faktor. Hal ini karena faktor keuangan meliputi pembiayaan, di mana investor ingin mendapatkan pembiayaan pada investasi mereka. Para investor menyebutkan faktor keuangan menyumbang hampir 30 persen dari keputusan bagi mereka saat membeli rumah (Reed & Mills, 2006).

Di Indonesia, kemampuan untuk mendapatkan pembiayaan saat ini telah dimudahkan sejak pertengahan 2016. Hal ini terkait usaha pemerintah untuk meningkatkan daya beli masyarakat terhadap produk-produk properti. Hal ini nampak dari Bank Indonesia yang menaikkan LTV hingga 85% dan suku bunga acuan yang diturunkan hingga 6.5%. Dengan demikian, investor sekarang mungkin merasa nyaman untuk memperoleh pembiayaan dan mungkin meningkatkan kemampuan mereka untuk membeli produk properti dikawasan perumahan.



2.3 Model Penelitian

Dari Landasan Teori diatas peneliti menggunakan 4 faktor yang dirasa penting untuk diteliti lebih lanjut, yaitu faktor lokasi, keuangan, fitur rumah, dan lingkungan sekitar. Faktor-faktor tersebut secara tidak sadar saling berurutan dan berpengaruh penting sebagai pertimbangan konsumen dalam melakukan keputusan investasi rumah. Maka dari itu, peneliti mencoba menganalisa lebih lanjut dan guna memudahkan suatu penelitian maka dibawah ini digambarkan kerangka pemikiran sebagai berikut :



Gambar 2.3.1
Model Penelitian

Sumber : (Sean, 2014)

2.4 Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara suatu masalah penelitian, dirumuskan dalam pernyataan yang dapat diuji dan menjelaskan hubungan dua perubah atau lebih. (Kuncoro, 2009). Karena hipotesis masih merupakan jawaban sementara maka perlu dibuktikan kebenarannya.

Adapun hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Lokasi :

Lokasi memainkan peran paling penting yang mempengaruhi keberhasilan proyek perumahan. Lokasi yang baik akan memberikan tingkat pengembalian keuntungan yang tinggi. Keputusan tentang lokasi untuk tinggal adalah tindakan penting karena akan menyebabkan beban jangka panjang rumah tangga pada bidang keuangan, kegiatan sehari-hari, interaksi sosial, kesehatan dan keselamatan, serta biaya (Litman, 2012).

Topografi daerah perbukitan mengilhami para arsitek untuk merancang sebuah karya arsitektur yang mengesankan. Namun, pembeli properti harus menyadari bahwa ketidakstabilan daerah perbukitan disebabkan oleh kontur tanah, aktivitas manusia dan hujan lebat yang kemungkinan turun (Azmi et al., 2013).

Dari beberapa hal tersebut maka didapatkan hipotesis sebagai berikut :

H1: Faktor lokasi mempengaruhi motivasi para investor pada keputusan pembelian residensial properti di Yogyakarta.

b. Keuangan :

Sebagai investor, faktor keuangan mungkin faktor paling penting di antara semua faktor. Hal ini karena faktor keuangan meliputi pembiayaan, di mana investor ingin mendapatkan pembiayaan pada investasi mereka. Para investor menyebutkan faktor keuangan menyumbang hampir 30 persen dari keputusan bagi mereka saat membeli rumah (Reed & Mills, 2006).

Dari beberapa hal tersebut maka didapatkan hipotesis sebagai berikut :

H2: Faktor keuangan mempengaruhi motivasi para investor pada keputusan pembelian residensial properti di Yogyakarta.

c. Fitur yang ada pada Rumah

Faktor fitur melihat semua kondisi fisik serta kualitas properti. Jumlah kamar atau kamar mandi di rumah adalah fitur yang mempengaruhi konsumen membuat keputusan pembelian rumah, terutama di negara-negara barat (Hurtubia et al., 2010). Faktor fitur rumah terdiri dari ukuran ruang utama dan ruang makan, ukuran bangunan yang masih dapat dirubah, dan jumlah kamar tidur dan kamar mandi (Arimah, 1992; Fierro et al, 2009;. Laakso & Loikkanen, 1995).

Dari beberapa hal tersebut maka didapatkan hipotesis sebagai berikut :

H3: Faktor fitur yang ada pada rumah mempengaruhi motivasi para investor pada keputusan pembelian residensial properti di Yogyakarta.

d. Lingkungan Sekitar :

Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Salleh, Zoher, Mahayuddin, Abdul (2014) “Influencing Factors of Property Buyer in Hillside Residential Development” didapatkan faktor lingkungan sekitar mempunyai nilai *scoring* yang cukup tinggi. Ini artinya lingkungan sekitar menjadi faktor yang cukup penting untuk mempengaruhi motivasi para investor pada keputusan pembelian properti.

Menurut Hunter (1985) dan Lang dan LeFurgy (2007), pemilik rumah bersedia membayar lebih untuk hidup di lingkungan yang aman dan ada penjagaan untuk mencapai ketenangan pikiran. Demikian pula, investor harus melihat properti di lingkungan yang aman untuk memastikan mereka mendapatkan hal yang paling baik untuk investasi mereka.

Dari beberapa hal tersebut maka didapatkan hipotesis sebagai berikut :

H4: Faktor lingkungan sekitar mempengaruhi motivasi para investor pada keputusan pembelian residensial properti di Yogyakarta.