

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Teori Permintaan

Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga tertentu selama periode waktu tertentu (Sukirno, 2005).

Fungsi permintaan seorang konsumen akan suatu barang dirumuskan dibawah ini:

$$\mathbf{D_x = f (Y, P_y, T, U)}$$

Dimana :

D_x = Jumlah barang yang diminta

Y = Pendapatan Konsumen

P_y = Harga Barang Lain

T = Selera

U = Faktor-faktor Lainnya.

Dimana dalam fungsi diatas menyatakan bahwa jumlah barang X yang diminta dipengaruhi oleh harga barang X, pendapatan konsumen, harga barang lain, selera dan faktor-faktor lainnya.

Menurut Gilarso (2003), permintaan adalah jumlah dari suatu barang atau jasa yang mau dan mampu dibeli pada berbagai kemungkinan harga selamajangka

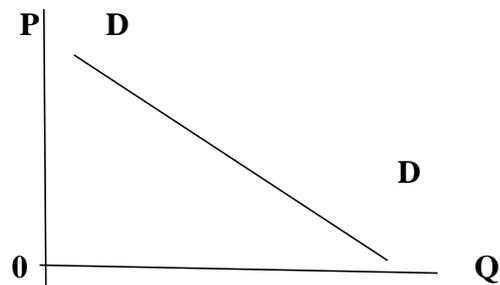
waktu tertentu dengan anggapan hal-hal lain tetap sama (*ceteris paribus*). Permintaan turunan (*derivad demand*) adalah permintaan akan faktor produksi yang tergantung pada permintaan akan barang atau jasa yang dihasilkan oleh faktor atau sumber daya tersebut.

Permintaan terhadap suatu barang dikatakan sebagai permintaan turunan (*Derived Demand*) bila permintaan terhadap barang tersebut sangat tergantung pada permintaan terhadap barang lain. Contoh barang bakar minyak (BBM) dikatakan permintaan turunan, karena permintaan terhadapnya sangat tergantung permintaan terhadap mobil. Secara umum, permintaan terhadap BBM meningkat bila permintaan terhadap mobil meningkat. Contoh lain yaitu, permintaan terhadap gedung perkantoran dikatakan permintaan turunan karena permintaannya sangat bergantung pada kegiatan dunia usaha. Makin baik dunia usaha, makin besar permintaan terhadap gedung perkantoran.

a. Kurva Permintaan

Didalam teori permintaan terdapat pula kurva permintaan yang diartikan sebagai kurva hubungan antara tingkat harga suatu barang dengan jumlah yang diminta atas barang tersebut, dengan asumsi *ceteris paribus*. Kurva permintaan selalu mempunyai kemiringan menurun yang menunjukkan bahwa bila harga komoditi turun, akan banyak komoditi yang dibeli. Disebut juga Hukum Permintaan (Dominic Salvatore 1996:18).

Hubungan antara harga suatu komoditi dengan jumlah yang diminta dapat lihat dalam gambar permintaan di bawah ini :



Gambar 2.1
Kurva Permintaan

Seperti diketahui, kita harus dapat membedakan jumlah yang diminta dan permintaan. Perubahan harga akan mempengaruhi jumlah yang diminta, dalam hubungan yang negatif. Sedangkan perubahan permintaan akan menyebabkan kurva permintaan bergeser ke kanan dan ke kiri (Gambar 2.1). Pergeseran kurva permintaan berarti jumlah yang diminta akan berubah di pada harga yang tetap.

Adapun jenis permintaan yaitu permintaan individu dan permintaan pasar. Permintaan individu adalah permintaan yang datang dari diri seseorang untuk memenuhi kehidupannya.

b. Hukum Permintaan

Hukum permintaan merupakan pernyataan dengan menganggap hal lainnya sama atau konstan dimana kuantitas atau jumlah barang akan turun ketika harga akan suatu barang meningkat (Mankiw, 2000).

Menurut Sukirno (1996) memberikan penjelasan dalam hukum permintaan terdapat hubungan negatif antara jumlah barang yang diminta dengan harga barang. Hubungan yang negatif karena disebabkan oleh:

1. Kenaikan harga menyebabkan seorang konsumen mencari barang substitusi yang sama sehingga barang substitusi tersebut permintaannya meningkat sedangkan barang yang utama permintaannya menurun.
2. Dengan kenaikan harga maka dapat mempengaruhi pendapatan riil konsumen barang menurun sehingga karena menurunnya pendapatan maka konsumen akan menurunkan atau mengurangi permintaan.

Menurut Sukirno (2005), permintaan suatu barang di pasar akan terjadi apabila konsumen mempunyai keinginan (*willing*) dan kemampuan (*ability*) untuk membeli, dimana akan terjadinya permintaan jika konsumen sudah memiliki keinginan dan kemampuan jadi jika konsumen hanya memiliki salah satu antara keinginan atau kemampuan saja maka permintaan akan barang belum terjadi.

c. Permintaan Pasar

Permintaan pasar merupakan jumlah total suatu barang yang ingin dibeli oleh setiap konsumen pada setiap tingkat harga, atau dengan kata lain merupakan penjumlahan permintaan individual. Permintaan individual adalah jumlah suatu barang yang dibeli oleh konsumen pada setiap tingkat harga.

d. Elastisitas Permintaan

Elastisitas (pemuluran) adalah pengaruh perubahan harga terhadap jumlah barang yang diminta atau yang ditawarkan. Dengan kata lain elastisitas adalah

tingkat kepekaan (perubahan) suatu gejala ekonomi terhadap perubahan gejala ekonomi yang lain.

Elastisitas terbagi dalam tiga macam, yaitu sebagai berikut :

1. Elastisitas harga (*price elasticity*) yaitu persentase perubahan jumlah barang yang diminta atau yang ditawarkan, yang disebabkan oleh persentase perubahan harga barang tersebut.
2. Elastisitas silang (*cross elasticity*) adalah persentase perubahan jumlah barang yang diminta, yang disebabkan oleh persentase perubahan harga barang lain (y).
3. Elastisitas pendapatan (*income elasticity*) yaitu persentase perubahan permintaan akan suatu barang yang diakibatkan oleh persentase perubahan pendapatan (*income*) riil konsumen.

Menurut Sukirno (2003), terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi elastisitas permintaan suatu barang, yaitu :

1. Tingkat kemampuan barang-barang lain untuk menggantikan barang yang bersangkutan.
2. Persentase pendapatan yang akan dibelanjakan untuk membeli barang itu.
3. Jangka waktu pengamatan atas permintaan.

Pengukuran kuantitatif besarnya respon perubahan permintaan akibat adanya perubahan faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan konsumen terhadap suatu barang disebut dengan elastisitas. Sehingga rumus elastisitas secara umum dapat dinyatakan dengan :

$$\text{Elastisitas} = \frac{\% \text{ Perubahan dalam variabel dependen (y)}}{\% \text{ Perubahan dalam variabel independen (x)}}$$

Elastisitas : persentase perubahan variabel dependen (tidak bebas) akibat adanya perubahan variabel independen (bebas) sebanyak 1%.

e. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan

Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan individu dan dan permintaan pasar dapat diuraikan dibawah ini :

1. Harga barang itu berubah sedang faktor yang lain tetap perubahan ini hanyamenyebabkan pergerakan di sepanjang kurva permintaan.
2. Salah satu atau lebih faktor-faktor lain berubah (tidak ada lagi *ceteris paribus*). Perubahan ini menyebabkan terjadi pergeseran seluruh kurvapermintaan.

Kenaikan permintaan akan menyebabkan kurva permintaan bergerak naik ke kanan. Sebaliknya jika permintaan turun maka kurva permintaan akan bergeser turun ke kiri. Adapun faktor-faktor pembentuk keadaan *ceteris paribus* adalah :

1. Pendapatan. Bila pendapatan konsumen naik maka permintaan akan naik dan sebaliknya. Namun untuk kasus barang inferior peningkatan pendapatan justru akan mengurangi permintaan suatu barang.
2. Jumlah konsumen dipasar. Peningkatan konsumen akan meningkatkan permintaan suatu barang di pasar.

3. Selera atau preferensi konsumen. Bila selera konsumen terhadap suatu barang naik, maka kurva permintaan akan bergeser ke kanan, yang berarti di setiap tingkat harga konsumen akan menambah konsumsinya.

Harga barang lain yang terkait adalah :

Harga barang lain ini merupakan harga yang lebih murah dari harga barang utama, sehingga masyarakat lebih memilih harga lain dengan manfaat yang sama tetapi dengan harga yang lebih terjangkau. Barang lain tersebut dibedakan atas tiga jenis, yaitu barang substitusi, barang komplementer dan barang normal.

Diantaranya:

1. Barang substitusi, yakni barang yang dapat mengganti fungsi barang yang lain. Contohnya: Beras (Y) dan jagung (X), ketika harga beras meningkat maka masyarakat beralih mengonsumsi jagung dengan harga yang lebih terjangkau. Jika harga barang Y dan barang X memiliki hubungan substitusi, maka hubungannya adalah positif. Yang artinya, jika harga barang Y naik maka permintaan terhadap barang X meningkat. Sebaliknya, jika harga barang Y menurun maka permintaan terhadap barang X menurun, yakni dengan asumsi *ceteris paribus*.
2. Barang komplementer, yakni barang yang dapat melengkapi fungsi dari barang lainnya, yakni barang yang dapat melengkapi fungsi dari barang lainnya. Contohnya: Gula (Y) dan Kopi (X), tanpa adanya gula kopi tersebut tidak akan ada rasanya, jika harga barang Y dan harga barang X memiliki hubungan komplementer, maka hubungannya adalah negatif. Yang artinya, jika harga Y meningkat maka permintaan terhadap barang X menurun.

Sebaliknya, jika harga barang Y menurun maka permintaan barang X meningkat, dengan asumsi *ceteris paribus*. Harga barang lain mempunyai hubungan erat dan bersifat positif terhadap permintaan suatu barang dan jasa. Dimana ketika harga barang lain harganya lebih rendah dari pada harga barang utama maka masyarakat akan membeli barang lain tersebut. Begitupula sebaliknya, ketika harga barang lain ini meningkat maka masyarakat akan beralih terhadap barang utama atau barang yang mempunyai manfaat dan fungsi sejenis dengan harga barang yang jauh lebih terjangkau dengan asumsi *ceteris paribus*.

2.1.2 Teori Pilihan (*Choice Theory*)

Teori pilihan (*Choice Theory*) pada awalnya berpengaruh kuat pada analisis-analisis ekonomi, tetapi kemudian diadopsi pula oleh sosiologi, psikologi, dan ilmu politik bahkan ilmu humaniora. Berdasarkan pendekatan *choice theory*, seseorang bertanggung jawab atas kehidupannya sendiri terhadap apa yang mereka rasakan, lakukan, dan pikirkan. *Choice theory* membantu seseorang untuk mengontrol dan perilaku mereka dan membuat pilihan yang baru dan sulit dalam kehidupan mereka (Kim, 2008). Memilih dan mengambil keputusan merupakan dua tindakan yang sangat erat kaitannya dengan kehidupan manusia. Dalam sepanjang hidupnya manusia selalu diperhadapkan pada pilihan-pilihan atau alternatif dan pengambilan keputusan. Hal ini sejalan dengan *choice theory*, yang menyatakan dalam kehidupan sehari-hari manusia melakukan atau membuat pilihan-pilihan di antara sejumlah alternatif. Pilihan-pilihan tersebut biasanya berkaitan dengan

alternatif dalam penyelesaian masalah. Bahwa *choice theory* sangat membantu individu dalam menentukan kebutuhan dasar yang mereka perlukan dengan perilaku yang efektif.

2.1.3 Konsep Kebutuhan Keinginan dan Permintaan

Kebutuhan manusia adalah keadaan merasa tidak memiliki kepuasan dasar. Kebutuhan ini tidak diciptakan oleh masyarakat, namun sudah ada terukir dalam hayati serta kondisi manusia. Sedangkan keinginan adalah hasrat akan pemuas tertentu dari kebutuhan tersebut. Bila seseorang berhasil dalam memuaskan suatu kebutuhan yang penting. Kebutuhan itu tidak lagi menjadi motivator, dia akan berusaha untuk memenuhi kebutuhan yang lebih rendah tingkat kepentingannya.

Permintaan adalah keinginan akan sesuatu produk yang didukung dengan kemampuan serta ketersediaan membelinya. Jadi, keinginan menjadi permintaan bila didukung oleh daya beli, tingkatan kebutuhan manusia dapat dijabarkan dalam Gambar 2.2 sebagai berikut :



Sumber : kloter dan susanto (1999)

Gambar 2.2 **Tingkat Kebutuhan Manusia**

2.1.4 Pengambilan Keputusan

a. Pengertian Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan suatu proses dan berlangsung dalam suatu sistem, walaupun merupakan suatu keputusan atau keputusan pribadi sekalipun yang menyangkut suatu masalah pribadi pula (Prajudi Atmosudirdjo,1982). Keputusan adalah pengakhiran daripada proses pemikiran tentang apa yang dianggap sebagai “masalah”, sebagai sesuatu yang merupakan penyimpangandari pada yang dikehendaki, direncanakan, atau dituju dengan menjatuhkan pilihanpada salah satu alternatif pemecahannya. Sistem dimana proses pengambilankeputusan ini berlangsung terdiri atas berbagi unsur (*elements*) atau bagian, danmasing-masing merupakan suatu faktor yang ikut menentukan segala apa yang terjadi atau akan terjadi. Unsur yang utama dan mungkin yang terpenting didalam proses pengambilan keputusan adalah masalah atau problema yang harus dihadapidan menghendaki adanya keputusan dari masyarakat.

b. Fungsi Keputusan

Fungsi keputusan yaitu :

1. Pangkal permulaan dari semua aktifitas manusia yang sadar dan terarah baik secara individual maupun secara kelompok, baik secara institusional maupun secara organisasional

2. Sesuatu yang bersifat futuristik artinya bersangkut paut dengan masa yang akan datang, dimana efeknya atau pengaruhnya berlangsung cukup lama.

c. Proses Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan membeli sebelum membeli suatu produk atau jasa, umumnya konsumen melakukan evaluasi untuk melakukan pemilihan produk atau jasa. Evaluasi dan pemilihan yang digunakan akan menghasilkan suatu keputusan. Pengambilan keputusan sendiri merupakan sebuah proses yang terdiri dari beberapa tahap, yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif sebelum pembelian, pembelian, konsumsi, dan evaluasi alternatif sesudah pembelian (Engel,1995).

Pengertian proses pengambilan keputusan membeli Engel (1995) mengatakan bahwa proses pengambilan keputusan membeli mengacu pada tindakan konsisten dan bijaksana yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan. Pengambilan keputusan membeli merupakan keputusan konsumen tentang apa yang hendak dibeli, berapa banyak yang akan dibeli, di mana akan dilakukan, kapan akan dilakukan dan bagaimana pembelian akan dilakukan (Loudon & Bitta, 1993).

Menurut Engel et al. (1994:31-32) dan Lamb et al. (2001:188), ada lima tahapan yaitu :

1. Pengenalan Kebutuhan

Proses pembelian oleh konsumen diawali sejak pembeli mengenali kebutuhan atau masalah. Kebutuhan tersebut dapat ditimbulkan oleh rangsangan internal atau eksternal. Rangsangan internal, terjadi pada salah satu kebutuhan umum seseorang (seperti lapar dan haus) telah mencapai ambang batas tertentu dan mulai menjadi pendorong. Sedangkan rangsangan eksternal, salah satunya terjadi karena seseorang menonton iklan atau melihat produk baru milik tetangganya.

2. Pencarian Informasi

Setelah konsumen yang terangsang kebutuhannya, konsumen akan terdorong untuk mencari informasi yang lebih banyak. Orang lebih peka terhadap informasi produk. Selanjutnya, orang mulai aktif mencari informasi: bertanya kepada teman, mendatangi toko untuk mencari tahu atau membuka-buka internet untuk membandingkan spesifikasi dan harga barang.

3. Evaluasi Alternatif

Evaluasi umumnya mencerminkan keyakinan dan sikap yang mempengaruhi perilaku pembelian mereka. Keyakinan adalah gambaran pemikiran yang dianut seseorang tentang gambaran sesuatu. Keyakinan seseorang tentang produk atau merek mempengaruhi keputusan pembelian mereka. Yang tak kalah pentingnya dengan keyakinan adalah sikap. Sikap (*attitude*) adalah evaluasi, perasaan emosi, dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dan bertahan lama pada seseorang pada objek atau gagasan tertentu (Spector, 2000 dalam Kotler dan Keller, 2007).

4. Keputusan Pembelian

Dalam suatu kasus pembelian, konsumen bisa mengambil beberapa sub keputusan, meliputi kebutuhan, merk, pemasok, jumlah, waktu pelaksanaan dan metode pembayaran. Contohnya ketika membeli kendaraan atau peralatan mesin. Namun dalam pembelian produk sehari-hari, keputusan konsumen bisa jadi lebih sederhana. Contohnya ketika membeli gula, seorang konsumen tidak banyak berfikir tentang pemasok atau metode pembayaran.

5. Perilaku Pembelian

Setelah pembelian dilakukan, konsumen akan selalu siaga terhadap informasi yang mendukung keputusannya. Konsumen akan membandingkan produk yang telah ia beli, dengan produk lain. Hal ini dikarenakan konsumen mengalami ketidakcocokan dengan fasilitas-fasilitas tertentu pada barang yang telah ia beli, atau mendengar keunggulan tentang merek lain.

2.1.5 Karakteristik Perumahan

Menurut Burgess dalam Mulyo Hendarto (2002), penyebaran permukiman dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain :

1. Saingan (*Competition*). Warga kota yang satu dengan yang lainnya saling bersaing mendapatkan perumahan sesuai dengan keinginannya.
2. Hak Milik Pribadi (*Private Ownership*). Tanah-tanah yang sudah dimiliki dan direncanakan untuk membangun rumahnya, tidak mudah dimiliki oleh pihaklain.

3. Perbedaan Keinginan (*Differential Desirability*). Penilaian ini berkaitan dengan masalah pribadi, masalah prestise, masalah sosial, dan lainnya.
4. Topografi. Secara langsung maupun tidak langsung topografi ini berpengaruh terhadap kedudukan dari suatu bangunan, sehingga dapat mempengaruhi harga tanah ataupun bangunan di tempat-tempat tertentu, daya tarik untuk memiliki atau menolak tempat tersebut.
5. Transportasi. Berpengaruh terhadap waktu dan biaya perjalanan dikaitandengan ketersediaan dan kemampuan finansial, maka hal ini akan juga berpengaruh terhadap lokasi dan juga persebaran permukiman.
6. Struktur Asal (*Inertia of Early*). Kota-kota dengan bangunan historis yang memiliki nilai budaya yang tinggi akan mempunyai kesulitan dalam rangka mengatur permukiman masa kini.

Menurut Mahfud Sidik (2000), karakteristik perumahan yang bersifat unik terutama menyangkut hal-hal sebagai berikut :

- a. Lokasinya yang tetap dan hampir tidak mungkin dipindah.
- b. Pemanfaatannya dalam jangka panjang.
- c. Bersifat heterogen secara multidimensional, terutama dalam lokasi, sumberdaya alam dan preferensinya.
- d. Secara fisik dapat dimodifikasi.

Secara spasial lokasinya tetap berarti bahwa lokasi perumahan memiliki atribut yang khusus tidak saja menyangkut aspek fisik, tetapi juga aspek kenyamanan, strata sosial, akses pada fasilitas umum, pusat perbelanjaan dan

kebutuhan sehari-hari lainnya. Jarak dengan tempat kerja, gaya hidup dan kebutuhan sehari-hari lainnya. Jarak dengan tempat kerja, gaya hidup dan kenyamanan lingkungan sekelilingnya dan tujuan lainnya. Pemanfaatan rumah tinggal dalam jangka panjang adalah ciri umum dari bangunan perumahan. Pada umumnya penghuni rumah melakukan modifikasi bentuk, interior, eksterior, dan ruangan bangunan perumahan dari bentuk aslinya. Dari sisi pasar perumahan, di lokasi yang lain. Di lain pihak, modifikasi hunian yang banyak dilakukan oleh individu-individu disuatu lingkungan perumahan tertentu akan mempengaruhi kondisi pasar perumahan di lingkungan tersebut

2.1.6 Konsep Kesejahteraan

Menurut BPS (2005) dalam penelitian Sugiharto (2007) indikator yang digunakan untuk mengetahui tingkat kesejahteraan ada 8 (delapan) yaitu:

1. Indikator pendapatan digolongkan menjadi 3 item yaitu:
 - a. Tinggi (> Rp. 10.000.000)
 - b. Sedang (Rp. 5.000.000)
 - c. Rendah (< Rp. 5.000.000)
2. Indikator pengeluaran digolongkan menjadi 3 item yaitu:
 - a. Tinggi (> Rp. 5.000.000)
 - b. Sedang (Rp. 1.000.000 – Rp. 5.000.000)
 - c. Rendah (< Rp. 1.000.000)
3. Indikator tempat tinggal yang dinilai ada 5 item yaitu jenis atap rumah, dinding, status kepemilikan rumah, lantai dan luas lantai. Dari 5 item tersebut kemudian akan digolongkan ke dalam 3 golongan yaitu:

a. Permanen

Kriteria permanen ditentukan oleh kualitas dinding, atap dan lantai. Bangunan rumah permanen adalah rumah yang dindingnya terbuat dari tembok/kayu kualitas tinggi, lantai terbuat dari ubin/keramik/kayu kualitas tinggi dan atapnya terbuat dari seng/genteng/sirap/asbes (BPS, 2012).

b. Semi Permanen

Rumah semi permanen adalah rumah yang dindingnya setengah tembok/bata tanpa plaster/kayu kualitas rendah, lantainya dari ubin/semen/kayu kualitas rendah dan atapnya seng/genteng/sirap/asbes (BPS, 2012)

c. Non Permaen

Sedangkan rumah tidak permanen adalah rumah yang dindingnya sangat sederhana (bambu/papan/daun) lantainya dari tanah dan atapnya dari daun-daunan atau atap campuran genteng/seng bekas dan sejenisnya (BPS, 2012)

4. Indikator fasilitas tempat tinggal yang dinilai terdiri dari 12 item, yaitu pekarangan, alat elektronik, pendingin, penerangan, kendaraan yang dimiliki, bahan bakar untuk memasak, sumber air bersih, fasilitas air minum, cara memperoleh air minum, sumber air minum, fasilitas MCK, dan jarak MCK dari rumah.
5. kesehatan anggota keluarga

6. Kemudahan mendapatkan pelayanan kesehatan terdiri dari 5 item yaitu jarak rumah sakit terdekat, jarak toko obat, penanganan obat-obatan, harga obat-obatan, dan alat kontrasepsi.
7. Kemudahan memasukkan anak ke jenjang pendidikan terdiri dari 3 item yaitu biaya sekolah, jarak ke sekolah, dan proses penerimaan
8. Kemudahan mendapatkan transportasi terdiri 3 item, yaitu ongkos kendaraan, fasilitas kendaraan, dan status kepemilikan kendaraan

2.1.7 Rumah Murah Subsidi

Rumah menjadi kebutuhan semua makhluk yang ada di bumi, begitu juga dengan manusia. Rumah merupakan tempat tinggal untuk melindungi diri dari gangguan cuaca, bahaya hewa dan bahaya lainnya. Dalam arti umum, rumah adalah salah satu bangunan yang dijadikan tempat tinggal selama jangka waktu tertentu. Dalam arti khusus rumah mengacu pada konsep-konsep sosial kemasyarakatan yang terjalin dalam bangunan tempat tinggal keluarga. Namun pengertian rumah juga dapat ditinjau lebih jauh secara fisik dan psikologi, diantaranya :

1. Secara Fisik

Dari segi fisik rumah suatu bangunan tempat kembali dari berpergian, seperti pergi bekerja, tempat tidur dan beristirahat untuk memulihkan kondisi fisik dan mental yang letih dari melaksanakan tugas sehari-hari.

2. Secara Psikologis

Ditinjau dalam pengertian psikologis rumah sebagai tempat tinggal ini lebih mengutamakan situasi dan suasana dari pada kondisi dan keadaan fisik rumah itu sendiri. Rumah tersebut untuk melakukan berbagai hal, contohnya memberikan rasa tentram, damai dan menyenangkan bagi penghuninya.

Adapun pengertian dari rumah murah yaitu rumah sederhana yang ditunjukkan kepada masyarakat yang berpenghasilan rendah dan menengah. Banyaknya masyarakat yang berpenghasilan rendah dan menengah dengan penghasilan tetap atau tidak tetap maksimal Rp 3.091.345,56 per bulannya gaji UMR Kota Bandung, mengakibatkan menurunnya daya beli masyarakat dalam mencukupi kebutuhan hidupnya. Begitupula akan kebutuhan tempat tinggal.

Harga rumah tempat tinggal yang di tawarkan sampai kuartal kedua tahun 2017, kenaikan harga rumah di Kota Bandung menjadi yang tertinggi kedua setelah di Surabaya. Oleh karena itu, pembangunan perumahan akan semakin berkembang ke daerah penyangga, seperti Kabupaten Bandung atau Kabupaten Bandung Barat. Berdasarkan data dari Indonesian *Property Watch*, kenaikan harga tanah dan rumah di Surabaya menjadi yang tertinggi di seluruh Indonesia. Sedangkan kenaikan harga rumah yang tertinggi kedua itu Kota Bandung. Tapi untuk kenaikan harga tanahnya Bandung kalah oleh Palembang yang ada di posisi kedua. Kenaikan harga tanah di Bandung kalah dari Palembang karena dipengaruhi oleh sejumlah faktor, termasuk karena tanah di Palembang sudah relatif susah. Sementara tanah di Bandung masih cukup tersedia di daerah selatan, seperti di Gedebage. Di Kota Bandung itu lebih stabil untuk pengembang properti, tapi sekarang lebih mengarah ke selatan. Termasuk dengan memasuki daerah di Kabupaten Bandung. Untuk

daerah Bandung Barat masih tersedia lahan untuk pembuatan rumah, karena untuk di pusat Kota Bandung sudah tidak mungkin selain bangunan ke atas seperti apartemen. Pada tahun 2018 Jawa Barat menargetkan pembangunan perumahan minimal 3.500 unit, yang kebanyakan ialah perumahan murah. Pengembangan perumahan itu di antaranya berada di Bandung Barat, Kabupaten Bandung, Tanjung Sari, Kuningan dan Cianjur. (Sumber: Pikiran Rakyat Desember,2017) .

Masalah perumahan yang semakin padat dan tingginya harga rumah telah menjadi masalah yang kompleks, terutama di Kota Bandung menyebabkan kebutuhan rumah untuk masyarakat menengah membeli rumah di Kota Bandung menjadi sulit dilakukan. Perumahan subsidi merupakan salah satu solusi yang dilakukan pemerintah untuk mendapatkan rumah khususnya disediakan bagi masyarakat menengah.

Pasokan rumah subsidi yang tersebar di sejumlah provinsi di Indonesia hingga kini masih terus bertambah. Daftarnya pun cukup mudah ditemukan, bisa ditelusuri melalui situs online properti, pameran, maupun bank rekanan Pemerintah dalam menyalurkan dana KPR subsidi. Ada jenis-jenis KPR, salah satunya adalah KPR subsidi. KPR ini dikucurkan khusus untuk masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dengan batasan gaji tertinggi yang berbeda tergantung kawasan tempat bekerja.

Persoalan harga, angkanya cukup bervariasi tergantung lokasi rumah subsidi itu sendiri. Salah satunya batasan harga jual rumah subsidi di Jawa Barat tahun 2016 sesuai Kepmen PUPR No. 425/KPTS/M/2015 adalah

Rp115.000.000. Berikut tabel ketentuan harga jual rumah subsidi tapak di sejumlah provinsi di Indonesia tahun 2016-2018:

Tabel 2.1
Ketentuan Harga Jual Rumah Subsidi Tapak Di Sejumlah Provinsi Di Indonesia Tahun 2016-2018

No	Wilayah	2016	2017	2018
1	Jawa kecuali (Jabodetabek)	Rp116.500.000	Rp123.000.000	Rp130.000.000
2	Sumatera (Kecuali Kep. Riau dan Bangka Belitung)	Rp116.500.000	Rp123.000.000	Rp130.000.000
3	Kalimantan	Rp128.000.000	Rp135.000.000	Rp142.000.000
4	Sulawesi	Rp122.500.000	Rp129.000.000	Rp136.000.000
5	Maluku Utara	Rp133.500.000	Rp141.000.000	Rp184.000.000
6	Bali dan Nusa Tenggara	Rp133.500.000 0	Rp141.000.000	Rp148.000.000
7	Kep. Riau dan Bangka Belitung	Rp 122.500.000	Rp129.000.000	Rp136.000.000
8	Jabodetabek	Rp 133.000.000	Rp141.000.000	Rp148.000.000

Sumber: *btn.co.id*

Sementara rumah subsidi yang tersedia di Perumahan Ambar Tanjung Sari mempunyai harga, uang muka, pokok kredit dan subsidi suku bunga yang di terima

serta anggaran KPR yang harus di bayar oleh masyarakat ekonomi menengah di Perumahan Ambar Tanjung Sari sebagai berikut :

Type	Harga	Uang Muka	Pokok Kredit	Subsidi Suku Bunga	Anggaran KPR/Bulan		
					10 Thn	15 Thn	20 Thn
22/60	Rp110.000.000	Rp10.000.000	Rp100.000.000	5%	Rp 1.080.655.15	Rp 810.793.63	Rp 679.955.74
36/60	Rp110.000.000	Rp10.000.000	Rp100.000.000	5%	Rp 1.080.655.15	Rp 810.793.63	Rp 679.955.74

sebagai salah satu cara untuk mensejahterakan masyarakat yang tentunya tidak mampu membeli rumah layak huni sederhana dan sehat. Rumah murah mempunyai ketertarikan yang sangat erat dengan pendapatan masyarakat.

Beberapa cara untuk mendapatkan rumah bersubsidi yaitu masyarakat harus memanfaatkan program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan (FLPP) atau KPR subsidi yang dilaksanakan oleh Kementerian Perumahan Rakyat bersama dengan sejumlah Bank BUMN pelaksanaan seperti Bank Mandiri, BTN, BRI, BNI, dan BRI Syariah. Yang menjadi catatan, subsidi perumahan ini hanya diberikan satu kali pada setiap masyarakat yang ingin membeli rumah murah bersubsidi dengan program pemerintah.

Syarat-syarat pengajuan KPR bagi nasabah yang berminat untuk mendapatkan rumah bersubsidi yaitu :

1. Penghasilan Maksimal Rp 4 Juta
2. Tidak Pernah Menerima Subsidi KPR Sebeumnya
3. Saldo Minimal Tiga Juta
4. Karyawan Perusahaan Dengan Masa Kerja Minimal Satu Tahun
5. Surat Keterangan Gaji atau Slip Gaji

6. Surat Keterangan Tidak Memiliki Rumah
7. Keterangan Dokumen Pribadi Lainnya.

1.1.8 Faktor-Faktor Keputusan Pembelian Rumah Bersubsidi

Dalam penelitian ini adalah keputusan pembelian rumah subsidi di Perumahan Ambar Tanjung Sari Residence Kabupaten Sumedang. Permintaan sendiri menurut Sadono Sukirno (2005) Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga tertentu selama periode waktu tertentu. Fungsi permintaan seorang konsumen akan rumah subsidi pada penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Y = f (P_x, P_y, Y, T \dots)$$

$$Y = f (X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$$

Keterangan :

Y = Keputusan pembelian

X1 = Pendapatan

X2 = Lokasi

X3 = Kemudahan mendapatkan pinjaman

X4 = Harga rumah

X5 = Fasilitas

Persamaan tersebut berarti keputusan pembelian rumah subsidi di pengaruhi oleh pendapatan, lokasi, kemudahan mendapatkan pinjaman, harga rumah dan fasilitas. Berikut ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan permintaan rumah subsidi, yaitu :

1. Keputusan Pembelian (Y)

Keputusan pembelian rumah bersubsidi merupakan suatu keputusan yang diambil setelah memperhatikan semua aspek untuk kemudian melakukan pemilihan terhadap alternatif keputusan yang tersedia.

2. Pendapatan (X1)

Kesanggupan seseorang di dalam memiliki rumah sangat dipengaruhi pendapatan yang diperolehnya. Apabila pendapatan seseorang meningkat dan kondisi perekonomian tidak resesi dan inflasi, kecenderungan untuk memiliki rumah akan meningkat baik secara kualitas maupun kuantitas

3. Lokasi (X2)

Keberadaan lokasi rumah, apakah dipusat atau pinggir kota sangat mempengaruhi minat konsumen dalam membeli rumah. Semakin strategis letak rumah tersebut berarti semakin baik dan semakin tinggi nilai dan manfaat rumah yang didapat oleh konsumen sehingga memiliki tingkat permintaan yang semakin tinggi.

4. Kemudahan Mendapatkan Pinjaman (X3)

Kemudahan mendapat pinjaman pada pasar property perumahan, permintaan perumahan dipengaruhi juga oleh kebijakan pemerintah dan institusi keuangan seperti perbankan. Karakteristik pasar property yaitu membutuhkan dana besar, menyebabkan konsumen sangat tergantung pada kemudahan pendanaan. Apabila kemudahan tersebut dapat diperoleh konsumen, dipercaya permintaan akan rumah oleh konsumen akan

bertambah. Sebaliknya jika syarat mendapatkan pinjaman sangat ketat atau suku bunga pinjaman tinggi akan menurunkan permintaan rumah oleh masyarakat

5. Harga Rumah (X4)

Pada teori permintaan dan penawaran, semakin tinggi harga barang akan mengakibatkan penurunan permintaan akan barang yang dimaksud, begitupun sebaliknya. Pada penelitian ini konsumen akan merasa harga rumah yang ditawarkan pengembang sesuai apabila konsumen tersebut merasa manfaat yang didapat dari rumah tersebut besar dan nilainya seimbang dengan harga yang ditawarkan.

6. Fasilitas (X5)

Fasilitas meliputi fasilitas umum dan fasilitas sosial yang tersedia dalam lingkup perumahan. Keberadaan fasilitas tersebut tentunya semakin menarik minat konsumen sehingga dapat meningkatkan permintaan akan rumah subsidi. Pada penelitian ini fasilitas yang tersedia akan berpengaruh pada permintaan konsumen untuk membeli rumah subsidi.

2.2 Penelitian Terdahulu

Untuk memperkaya perspektif penelitian ini, maka selain dari kajian teori yang telah dijelaskan, dilakukan juga review terdahulu beberapa penelitian sebelumnya.

- a. Widiastuti dan Handayani (2013) dalam penelitian berjudul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Rumah

Bersubsidi Dengan Menggunakan analisis regresi linier berganda menemukan faktor lokasi, kemudahan mendapat pinjaman, pendapatan konsumen, harga rumah, fasilitas dan sarana umum, dan peraturan perundang-undangan berpengaruh positif terhadap permintaan rumah subsidi

- b. Manda Dwipayani B (2016) dalam penelitian berjudul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Membeli Rumah Bersubsidi di Kecamatan Medan Marelan. Hasil analisis faktor lokasi, pendapatan masyarakat, kemudahan mendapat pinjaman, harga, fasilitas, peraturan perundang-undangan berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah bersubsidi, dan faktor yang paling dominan dalam pembelian rumah bersubsidi adalah faktor lokasi.
- c. Ismi M dan Nenik W (2012) dalam penelitian berjudul Analisis Pengaruh Harga, Pendapatan, Lokasi, dan Fasilitas Terhadap Permintaan Rumah Sederhana (Studi Kasus Perumahan Puri Dinar Mas) di Semarang menemukan harga, pendapatan, lokasi, dan fasilitas berpengaruh terhadap permintaan perumahan Puri Dinar Mas. Dari hasil analisis faktor fasilitas yang paling berpengaruh terhadap permintaan Perumahan Puri Dinar Mas di Semarang.
- d. Budi S (2009) dalam penelitian berjudul Permintaan Rumah Sederhana Di Kota Semarang menemukan bahwa variabel pendapatan konsumen, kecocokan harga dan *Central Business District* berpengaruh signifikan terhadap permintaan rumah sederhana tipe 36. Suku bunga kredit dan harga

sewa rumah tidak berpengaruh signifikan terhadap Permintaan Rumah Sederhana Tipe 36.

2.3 Kerangka Pemikiran

Dari penjelasan rumusan masalah yang diambil dari landasan teori dan kajian pustaka, maka penulis memilih variabel bebas yang mempengaruhi keputusan masyarakat ekonomi menengah terhadap pembelian rumah subsidi di Perumahan Ambar Tanjung Sari yaitu pendapatan, lokasi, kemudahan mendapatkan pinjaman, harga rumah dan fasilitas. Persamaan tersebut berarti keputusan pembelian rumah subsidi tergantung pada keputusan.

Pendapatan merupakan kenaikan kotor (*gross*) dalam modal pemilik yang dihasilkan dari penjualan barang dagang, pelaksanaan jasa, menyewa harta, pinjaman uang, dan semua kegiatan usaha profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan (Niswonger 2006 : 56). ketika keputusan seseorang untuk membeli rumah bersubsidi dipengaruhi oleh pendapatan maka akan mempengaruhi keputusan konsumen. apabila pendapatan seseorang meningkat maka untuk memiliki rumah akan meningkat baik secara kualitas maupun kuantitas.

Keberadaan lokasi rumah subsidi dapat juga mempengaruhi keputusan masyarakat apakah di pusat kota atau di pinggir kota karena sangat mempengaruhi minat konsumen dalam membeli rumah. Semakin strategis letak perumahan tersebut berarti semakin baik dan memiliki tingkat permintaan yang semakin tinggi.

Begitu juga keputusan pembelian rumah bersubsidi dipengaruhi oleh harga rumah subsidi, maka setiap perubahan harga rumah subsidi akan mempengaruhi

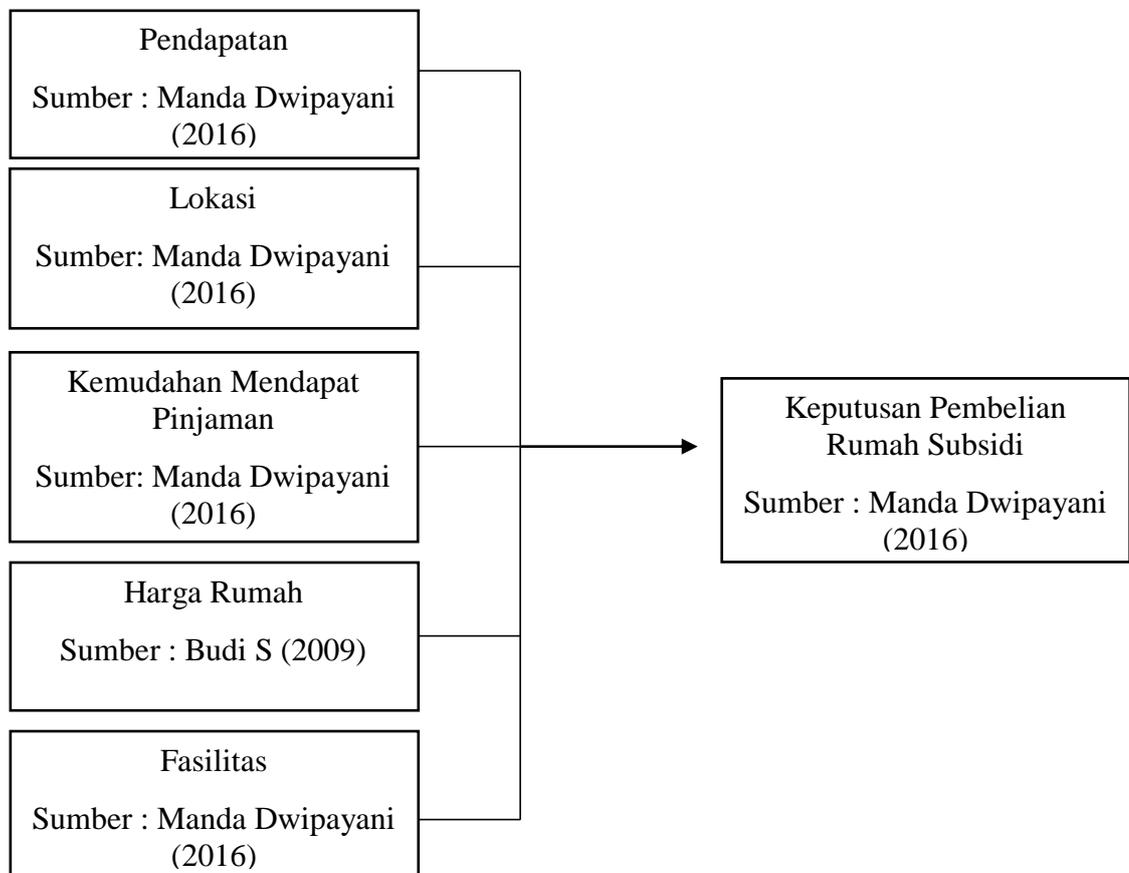
keputusan konsumen untuk menentukan berapa jumlah rumah subsidi yang akan diminta. Harga nilai suatu barang atau jasa yang dinyatakan dengan uang (Buchari Alma, 2002 : 125). Harga rumah bersubsidi mempunyai hubungan yang negatif. Yang pada umumnya jika harga rumah bersubsidi meningkat maka permintaan terhadap perumahan terhadap rumah subsidi menurun, dengan asumsi *ceteris paribus*. Namun apabila kenaikan harga rumah bersubsidi tidak terlalu besar, maka keputusan untuk membeli rumah subsidi akan meningkat hal ini disebabkan, karna besarnya kebutuhan masyarakat terhadap rumah.

Kemudahan mendapatkan pinjaman menurut Hasibuan (2001:87), kredit adalah semua jenis pinjaman yang harus dibayar kembali bersama bunganya oleh peminjam sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Menyebabkan konsumen sangat tergantung dengan keputusan pembelian rumah subsidi bagi masyarakat menengah hal ini pemerintah terus mendorong agar masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dan masyarakat menengah dapat memiliki rumah sendiri. Salah satu kemudahan yang diberikan yaitu dengan memberikan subsidi. Dengan uang muka terjangkau, hampir tak ada masyarakat yang merasa terbebani dan kemudahan dalam mendapatkan pinjaman dan suku bunga yang rendah.

Selain itu juga keputusan dalam membeli rumah subsidi dapat dilihat dari fasilitas umum yang tersedia dalam lingkup perumahan bersubsidi dengan adanya fasilitas maka akan menarik minat konsumen sehingga akan mempengaruhi keputusan akan permintaan pembelian rumah subsidi.

Dari penjelasan keputusan pembelian rumah bersubsidi diatas terdapat variabel yang akan digunakan dalam penelitian skripsi ini, diantaranya pendapatan,

lokasi, kemudahan mendapatkan pinjaman, harga rumah dan fasilitas. Dapat dilihat dalam Gambar 2.3 berikut :



2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara suatu masalah penelitian, dirumuskan dalam pernyataan yang dapat diuji dan menjelaskan hubungan dan perubahan atau lebih. Menurut Wasito (1993), hipotesis masih merupakan jawaban sementara maka perlu dibuktikan kebenarannya. Berikut ini adalah hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Diduga variabel pendapatan (X1) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat menengah untuk membeli rumah subsidi.
2. Diduga variabel lokasi (X2) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat menengah untuk membeli rumah subsidi.
3. Diduga variabel kemudahan mendapatkan pinjaman (X3) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat menengah untuk membeli rumah subsidi.
4. Diduga variabel harga rumah (X4) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk membeli rumah subsidi.
5. Diduga variabel fasilitas (X5) secara parsial berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat menengah untuk membeli rumah subsidi.