

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Permintaan Perumahan

1. Teori Permintaan Dalam Ekonomi

Teori Permintaan adalah teori ekonomi yang menyatakan bahwa harga dipengaruhi oleh permintaan. Oleh karena itu, teori tersebut berasumsi bahwa ketika permintaan di pasar naik, maka harga barang pun akan ikut naik. Tetapi, jika permintaan turun, maka harga pun akan ikut turun. Turunnya permintaan sendiri awalnya disebabkan oleh naiknya, atau terlalu tingginya harga di pasar, sehingga masyarakat berfikir ulang untuk spending money. Maka, ketika masyarakat tidak berminat untuk membeli barang mereka (produsen), maka produsen akan menurunkan harganya, agar masyarakat kembali dapat mengkonsumsi barang yang mereka produksi.

Berdasarkan ciri hubungan antara permintaan dan harga dapat dibuat grafik kurva permintaan. Permintaan adalah kebutuhan masyarakat / individu terhadap suatu jenis barang tergantung kepada faktor-faktor sebagai berikut:

- Harga barang itu sendiri.
- Harga barang lain.
- Pendapatan konsumen.
- Cita masyarakat / selera.
- Jumlah penduduk.
- Musim / iklim.
- Prediksi masa yang akan datang.

Pada umumnya manusia memiliki kebutuhan yang sifatnya tidak terbatas, sedangkan alat kebutuhan itu sendiri bersifat terbatas. Jadi, tidak semua kebutuhan manusia itu akan terpenuhi. Kebutuhan manusia dikatakan terpenuhi apabila mereka dapat mengkonsumsi barang atau jasa yang mereka butuhkan. Sedangkan yang dimaksud dengan kebutuhan masyarakat secara fisiologis adalah kebutuhan dasar manusia, yaitu kebutuhan tubuh manusia untuk mempertahankan hidup. Kebutuhan tersebut meliputi makanan, air, udara, rumah, pakaian. (Bari, A. 2022 : 10).

Keinginan untuk memperoleh barang dan jasa dibedakan menjadi dua yaitu keinginan yang disertai oleh kemampuan untuk membeli dan keinginan yang tidak disertai oleh kemampuan untuk membeli. Keinginan yang disertai dengan kemampuan untuk membeli dinamakan permintaan efektif. Kebutuhan aktualisasi diri juga

merupakan kebutuhan yang berlandaskan akan keinginan dari seorang individu untuk menjadikan dirinya sebagai orang yang terbaik sesuai dengan potensi dan kemampuan yang dimilikinya. (Bari, A 2022 : 10).

Permintaan menurut Kotler et al (Jahja A.S. 2022: 2-3) adalah, “keinginan yang didukung oleh daya beli. Orang melakukan permintaan terhadap barang atau jasa yang dapat menambah nilai atau memberikan kepuasan”. Priangani, A (2023 : 2), mengemukakan bahwa “permintaan adalah keinginan akan produk yang spesifik yang didukung dengan kemampuan dan kesediaan untuk membelinya”.

Menurut Harmadi (Putri., Rahmawati 2023), permintaan dan penawaran adalah “salah satu aktivitas perekonomian yang merujuk pada kegiatan yang dilakukan oleh konsumen/pembeli dengan produsen/penjual ketika terjadi interaksi antara mereka di dalam sebuah pasar”. Berdasarkan ciri hubungan antara permintaan dan harga dapat dibuat grafik kurva permintaan. Analisis dalam bagian ini akan menerangkan ciri hubungan antar permintaan dan harga dan pembentukan kurva permintaan.

Kurva permintaan adalah kurva yang menghubungkan antara harga barang (*ceteris paribus*) dengan jumlah yang diminta. Kurva permintaan menggambarkan tingkat maksimum pembelian pada harga tertentu, *ceteris paribus* (keadaan lain tetap sama). Rahmawati, L., (2018 : 39).

2. Model-model Permintaan Perumahan

Permintaan perumahan memainkan peranan penting dalam mempengaruhi nilai pasar properti jenis perumahan. Hal ini dikarenakan penawaran tanah untuk pembangunan terbatas dari segi keluasaan akan tetap dari segi permintaan selalu berubah dan bertambah.

Awang Firdaos (Rozie, F, 2019 : 19-20) menjelaskan bahwa permintaan konsumen terhadap perumahan dipengaruhi oleh faktor – faktor sebagai berikut:

- **Lokasi**

Keberadaan lokasi perumahan, apakah dipusat di pinggir kota sangat mempengaruhi minat konsumen dalam membeli rumah. Semakin strategis letak perumahan tersebut berarti semakin baik dan memiliki tingkat permintaan yang semakin tinggi. Faktor-faktor ekonomi dari keberadaan lokasi perumahan juga menjadi pertimbangan konsumen dalam memilih rumah yang dikehendaknya. Jarak menuju tempat kerja, tempat hiburan, dan fasilitas umum sebagai motif

efisiensi waktu dan biaya transportasi merupakan faktor ekonomi yang menjadi pertimbangan konsumen di dalam memilih lokasi rumah yang dimaksud.

- **Pertambahan Penduduk**

Dengan alasan bahwa setiap orang memerlukan tempat tinggal sebagai tempat berlindung, maka setiap pertambahan penduduk baik secara alami maupun non alami (karena urbanisasi) akan meningkatkan permintaan akan rumah.

- **Pendapatan Konsumen**

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

- **Kemudahan Mendapatkan Pinjaman**

Pada pasar properti perumahan, permintaan perumahan dipengaruhi juga oleh kebijakan pemerintah dan institusi keuangan seperti perbankan. Karakteristik pasar properti yaitu membutuhkan dana besar, menyebabkan konsumen sangat tergantung pada kemudahan pendanaan. Kemudahan pendanaan ini dapat berupa fasilitas kredit pinjaman, penurunan tingkat suku bunga pinjaman, dan jangka waktu pelunasan pinjaman. 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 yang tinggi akan menurunkan permintaan rumah oleh masyarakat.

- **Fasilitas dan Sarana Umum**

Fasilitas disini meliputi fasilitas umum dan fasilitas sosial, diantaranya infrastruktur, sarana pendidikan, kesehatan, keagamaan, sarana transportasi, dan lain-lain. Keberadaan fasilitas tersebut membangun serta menarik minat investor yang selanjutnya akan meningkatkan permintaan akan rumah di kawasan tersebut.

- **Harga Pasar Rumah**

Seperti dalam hal teori permintaan dan penawaran, semakin tinggi harga barang akan mengakibatkan penurunan permintaan akan barang yang dimaksud. Apabila harga rumah menengah naik, sementara kecenderungan memiliki rumah dengan tingkat harga tersebut akan berkurang dan permintaan akan beralih ke rumah dengan harga yang lebih rendah.

- **Undang-undang**

Peraturan tentang jenis hak penggunaan lahan/tanah yang membatasi hak atas tanah tersebut turut menjadi faktor yang mempengaruhi permintaan konsumen akan rumah. Demikian juga dengan peraturan lain seperti peraturan perpajakan (PBB dan BPHTB) turut menjadi faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli rumah.

3. Definisi Perumahan

Ada beberapa pengertian mengenai rumah dan perumahan. Menurut *The Dictionary of Estate Appraisal* (M. Alvin 2023: 10) pengertian properti perumahan adalah tanah kosong atau sebidang tanah yang dikembangkan, digunakan atau disediakan untuk tempat kediaman, seperti single family houses, apartemen, rumah susun.

Berdasarkan Undang-Undang No 4 Tahun 1992 tentang Perumahan dan Permukiman.

- Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan sarana pembinaan keluarga.
- Perumahan adalah kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan
- Permukiman adalah bagian dari lingkungan hidup di luar kawasan lindung, baik yang berupa kawasan perkotaan maupun perdesaan yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian dan tempat kegiatan yang mendukung perikehidupan dan penghidupan.

Menurut Buchori (2018 : 17) Terdapat dua jenis pasar dalam pasar property perumahan yaitu :

- Pasar Primer, adalah pasar yang menyediakan rumah baru dimana untuk jenis ini dipasok oleh pengembang (developer) baik itu pengembang swasta maupun pengembang pemerintah.
- Pasar Sekunder, adalah pasar yang menyediakan peralihan hak kepemilikan rumah telah pakai atau non baru. Pada saat ini pasar sekunder banyak dibantu oleh jasa para broker atau agen property seperti ERA, Colliers, Jardine, Ray white, dan lain sebagainya.

Menurut SKB Menteri Dalam Negeri, Menteri PU, Menteri Perumahan Rakyat tahun 1992 Properti perumahan dapat dikategorikan menjadi beberapa jenis, yaitu :

- Rumah sederhana adalah rumah yang dibangun di atas tanah dengan luas kaveling antara 54 m² sampai 200 m² dan biaya pembangunan per m² tidak melebihi dari harga satuan per m² tertinggi untuk pembangunan perumahan dinas pemerintahan kelas C yang berlaku.
- Rumah menengah adalah rumah yang dibangun di atas tanah dengan luas kaveling antara 200 m² sampai 600 m² dan/atau biaya pembangunan per m² antara harga satuan per m² tertinggi untuk pembangunan perumahan dinas pemerinah kelas C sampai A yang berlaku.
- Rumah mewah adalah rumah yang dibangun di atas tanah dengan luas kaveling antara 600 m² sampai dengan 2000 m² dan/ atau biaya pembangunan per m² di atas harga satuan per m² tertinggi untuk pembangunan perumahan dinas kelas A yang berlaku.

Penyebaran permukiman dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain :

- Saingan (Competition)
Warga kota yang satu dengan yang lainnya saling bersaing mendapatkan perumahan sesuai dengan keinginannya. Keinginan untuk mendapatkan tempat yang baik tergantung kepada kemampuan ekonomi masing-masing. Jadi dengan demikian ada kemungkinan sukar diaturnya mengadakan kompleks perumahan apabila faktor ekonomi perorangan ini menjadi faktor penentu.
- Hak Milik Pribadi (Private Ownership)
Tanah-tanah yang sudah dimiliki dan direncanakan untuk membangun rumahnya, tidak mudah dimiliki oleh pihak lain. Terlebih jika letaknya strategis. Pemilikan seperti ini menulkitkan adanya perencanaan tata kota.
- Perbedaan Keinginan (Differential Desirability)
Penilaian ini berkaitan dengan masalah pribadi, masalah prestise, masalah sosial, dan lainnya.
- 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.

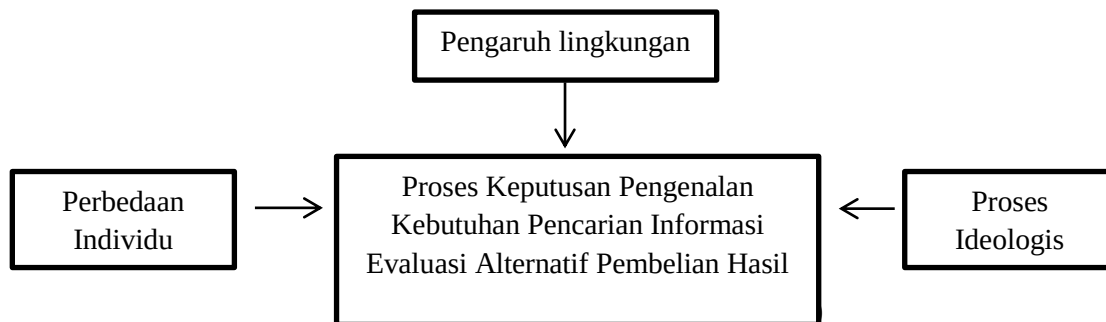
- **Transportasi**
Berpengaruh terhadap waktu dan biaya perjalanan dikaitkan dengan ketersediaan dan kemampuan finansial, maka hal ini akan juga berpengaruh terhadap lokasi dan juga persebaran permukiman.
- **Struktur Asal (Intertia of Early)**
Kota-kota dengan bangunan historis yang memiliki nilai budaya yang tinggi akan mempunyai kesulitan dalam rangka mengatur permukiman masa kini. Biasanya bangunan tersebut dipertahankan sebagai momentum bersejarah.

4. Proses Pengambilan Keputusan Konsumen

Pengaruh lingkungan, perbedaan dan pengaruh individu, serta proses psikologis dapat membentuk dan mempengaruhi keputusan konsumen mencakup semua jenis perilaku pemenuhan kebutuhan dan jajaran luas dari faktor yang memotivasi dan mempengaruhinya. Secara sistematis model dasar dari proses keputusan konsumen beserta faktor yang mempengaruhi dan membentuk perilaku tersebut dapat dijelaskan dalam Gambar 1.1 sebagai berikut :

Gambar 1.1

Model perilaku pengambilan keputusan konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhinya



Secara umum keputusan konsumen mengambil bentuk dan mempunyai langkah-langkah sebagai berikut :

- a) **Pengenalan kebutuhan**, yaitu konsumen mempresepsikan perbedaan antara keadaan yang diinginkan dengan kondisi aktual untuk membangkitkan dan mengaktifkan proses keputusan. Kebutuhan ini akan menjadi motivasi dalam membuat keputusan.

- b) Pencarian informasi, yaitu konsumen mencari informasi yang disimpan dalam ingatan atau mendapatkan informasi yang relevan dari lingkungan.
- c) Evaluasi alternatif, yaitu konsumen mengevaluasi pilihan terkait dengan manfaat yang diharapkan dan menyempitkan pilihan. Konsumen menggunakan informasi yang tersimpan dalam ingatan ditambah informasi yang didapat dari luar untuk membangun kriteria tertentu. Ini membantu konsumen untuk mengevaluasi dan membandingkan alternatif tersebut.
- d) Pembelian, yaitu konsumen memperoleh alternatif yang dipilih atau pengganti yang dapat diterima bila perlu. Konsumen dapat memutuskan apakah produk yang akan dibeli atau diputuskan untuk tidak dibeli sama sekali.
- e) Hasil, yaitu perilaku konsumen setelah pembelian dimana konsumen mengevaluasi alternatif setelah pembelian. Bukan tidak lazim pembeli akan mengalami periode yang seketika dan sementara berupa penyesalan atau keraguan setelah keputusan pembelian. Hal ini dapat menimbulkan dampak apakah pembeli terpuaskan atau tidak.

B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan Perumahan

1. Faktor Ekonomi

a) Pendapatan Rumah Tangga

Pendapatan merupakan suatu unsur penting dalam perekonomian yang berperan meningkatkan derajat hidup orang banyak melalui kegiatan produksi barang dan jasa. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya. Menurut Afika., Y., (2019) menyatakan bahwa pendapatan rumah tangga adalah factor utama yang mempengaruhi permintaan perumahan. Semakin tinggi pendapatan, semakin besar kemampuan rumah tangga untuk membeli atau menyewa rumah. Sedangkan menurut Astuti dan Ayuningtyas (2023), menyebutkan bahwa kenaikan pendapatan umumnya meningkatkan permintaan perumahan karena rumah tangga memiliki lebih banyak uang untuk dibelanjakan. Pendapatan rumah tangga adalah pendapatan yang diterima oleh rumah tangga yang bersangkutan baik yang berasal dari pendapatan kepala rumah tangga maupun pendapatan anggota-anggota rumah tangga.

b) Harga Perumahan

Harga perumahan dipengaruhi oleh karakteristik property dan lokasi. Kenaikan harga perumahan cenderung menurunkan permintaan, dan sebaliknya. Ernawati., E., (2017) mengatakan bahwa, perubahan harga rumah mempengaruhi keputusan rumah tangga untuk membeli atau menjual rumah. Dengan kenaikan harga mengurangi permintaan.

c) Suku Bunga

Annastasia (2019) menyatakan bahwa, Suku bunga hipotek mempengaruhi biaya pinjaman, sehingga mempengaruhi kemampuan rumah tangga untuk membeli rumah. Suku bunga yang lebih rendah meningkatkan permintaan perumahan. Menurut Fitriaty (2022) bahwa penurunan suku Bunga menurunkan biaya kredit dan mendorong lebih banyak rumah tangga untuk membeli rumah.

2. Faktor Demografis

Faktor demografis adalah faktor-faktor yang terdapat dalam struktur penduduk dan perkembangannya, seperti jenis kelamin, kelompok umur, tingkat pendidikan, jenis pekerjaan, status pernikahan dan sebagainya (Rahman., A., 2023). Beberapa faktor demografi pada permintaan perumahan adalah sebagai berikut :

a) Pertumbuhan Penduduk.

Menurut Anisyaturrobiah, A. (2021), pertumbuhan populasi meningkatkan permintaan perumahan, terutama di daerah urban. Rahmi, L.A (2023) mengatakan bahwa, pertumbuhan populasi di kota-kota besar sering kali meningkatkan permintaan untuk perumahan baru.

b) Struktur Keluarga

Arifin (2017 : 22) mengungkapkan bahwa struktur keluarga adalah kumpulan dua orang atau lebih individu yang terikat tali perkawinan, karena hubungan darah atau adopsi, hidup dalam satu rumah tangga, saling berhubungan satu sama lainnya dalam perannya menciptakan dan mempertahankan budaya. Putri & Esariti (2020) mengatakan bahwa ukuran dan komposisi rumah tangga mempengaruhi kebutuhan akan jenis dan ukuran perumahan. Nurdinawati, D. (2018) mengatakan bahwa perubahan dalam siklus hidup seperti pernikahan dan kelahiran anak meningkatkan permintaan perumahan.

3. Faktor Lokasi

a) Aksesibilitas

Menurut Yerikho, B., (2023), Aksesibilitas ke tempat kerja dan fasilitas umum merupakan factor penting yang mempengaruhi lokasi perumahan yang diminati. Rozie (2019) mengatakan bahwa, kedekatan dengan pusat bisnis, sekolah, dan fasilitas transportasi meningkatkan permintaan untuk perumahan di daerah tersebut.

b) Fasilitas dan Lingkungan

Menurut Ramadhanian, I. (2020), Kualitas lingkungan, keamanan, dan ketersediaan fasilitas umum mempengaruhi daya tarik suatu lokasi perumahan. Riyanto. E (2021) mengatakan bahwa fasilitas lingkungan seperti taman, sekolah, dan pusat perbelanjaan berpengaruh signifikan terhadap permintaan perumahan.

4. Faktor Sosial

a) Preferensi dan Gaya Hidup

Menurut Lolowang, I. R. (2019), Preferensi konsumen terhadap gaya hidup dan tipe perumahan mempengaruhi permintaan. Perubahan dalam tren gaya hidup dapat menggeser permintaan dari satu jenis perumahan ke jenis lainnya. Jamaludin, A.N. (2015) mengatakan bahwa gaya hidup yang lebih modern dan kecenderungan untuk tinggal di daerah perkotaan atau pinggiran kota dapat mempengaruhi permintaan perumahan.

5. Faktor Kebijakan Pemerintah

a) Kebijakan Perumahan

Menurut Sari, R. (2021), Kebijakan pemerintah seperti subsidi perumahan, regulasi zonasi, dan insentif pajak dapat meningkatkan atau mengurangi permintaan perumahan. Intervensi pemerintah dalam bentuk subsidi dan insentif pajak sering kali digunakan untuk meningkatkan permintaan perumahan, terutama di segmen berpenghasilan rendah.

b) Regulasi dan Perizinan

Regulasi pembangunan dan perizinan yang ketat dapat membatasi ketersediaan perumahan baru, sehingga mempengaruhi permintaan melalui peningkatan harga dan penurunan suplai. Tujuan dari perizinan dan regulasi ini adalah untuk

memastikan bahwa pembangunan perumahan memenuhi standar keselamatan, kesehatan, dan lingkungan yang ditetapkan, serta untuk mengendalikan tata ruang dan penggunaan lahan.

Dengan mempertimbangkan semua factor ini, penelitian tentang permintaan perumahan dapat menjadi lebih komprehensif. Setiap factor dapat dianalisis lebih lanjut untuk melihat bagaimana mereka berinteraksi dan mempengaruhi keputusan rumah tangga dalam konteks spesifik.

C. Penelitian Terdahulu

Putra (2024) melakukan penelitian atas faktor – faktor yang dijadikan pertimbangan determinan keputusan konsumen dalam membeli rumah: Studi Kasus Di Graha Amaris Victory. Hasil penelitian menunjukkan bahwa urutan yang dijadikan dasar konsumen dalam membeli rumah adalah : Pengaruh harga, pendapatan, fasilitas, lokasi dan lingkungan memberikan pengaruh secara bersama-sama atau secara simultan dan signifikan terhadap keputusan pembelian rumah.

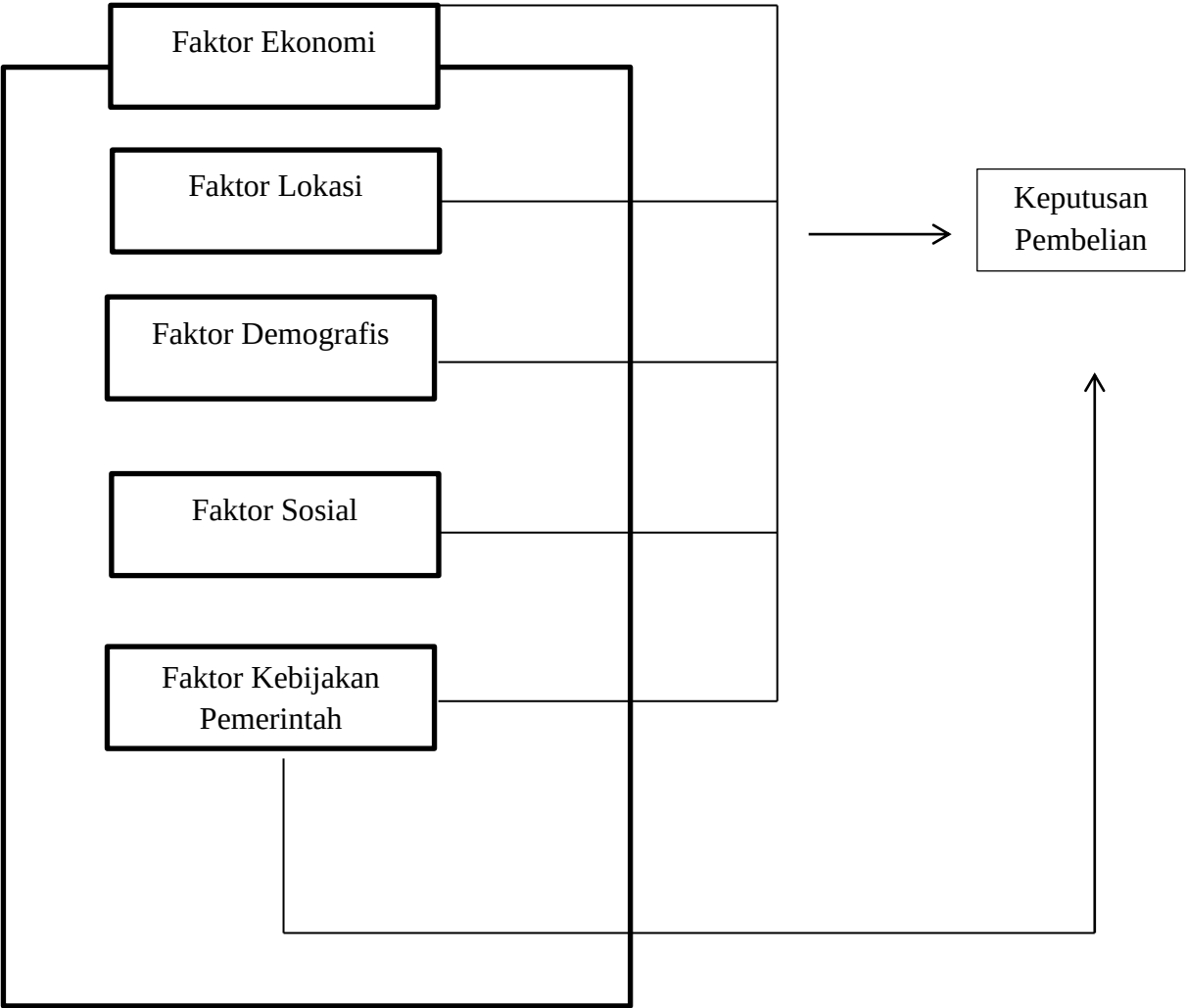
Kenyamanan adalah syarat utama sebuah rumah tinggal dan untuk seterusnya konsumen juga mempertimbangkan faktor internal, fasilitas, aksesibilitas dan faktor pendidikan.

Sutianingsih (2022) melakukan penelitian dengan tujuan untuk melihat apakah ada perbedaan urutan preferensi konsumen untuk pembelian rumah pertama kali, kedua, dan seterusnya. Dengan menggunakan sampel karyawan UGM, urutan preferensi konsumen dalam membeli rumah terhadap pilihan karakteristik property konsumen dalam membeli rumah terhadap pilihan karakteristik property sebagai berikut : kenyamanan lingkungan, besarnya cicilan perbulan, besarnya uang muka, kondisi lalu lintas, tempat ibadah, transportasi umum, dekat dengan tempat kerja, dekat dengan rumah sakit, dekat dengan puskesmas, dekat dengan pasar, baru kemudian beberapa faktor lain.

Khoirudin (2022) melakukan penelitian preferensi konsumen dalam membeli rumah di Perumahan Candi Indah dan Puri Sewon Asri DIY dikemukakan bahwa keunggulan masing-masing kawasan dan fasilitas yang ditawarkan dijadikan faktor pertimbangan oleh konsumen. Kenyamanan adalah syarat utama sebuah rumah tinggal dan untuk seterusnya. Konsumen juga mempertimbangkan faktor internal, fasilitas, aksesibilitas dan faktor pendidikan.

D. Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pemikiran pada penelitian ini dapat dilihat pada skema berikut :



Gambar 1.2 Kerangka pemikiran teoritis