

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pengertian Perumahan dan Pemukiman

Dalam Undang-Undang Nomor 4 tahun 1992 tentang perumahan dan permukiman, perumahan diartikan sebagai kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan sarana dan prasarana. Secara fisik perumahan merupakan sebuah lingkungan yang terdiri dari kumpulan unit-unit rumah tinggal dimana dimungkinkan terjadinya interaksi sosial diantara penghuninya.

Pemukiman sering disebut perumahan dan atau sebaliknya. Perumahan memberikan kesan tentang rumah beserta prasarana dan sarana lingkungannya. Pemukiman yang berasal dari kata 'to settle' atau berarti menempati atau mendalami ini berkembang menjadi sebuah proses yang berkelanjutan, yaitu pemukiman tidak menetap, semi menetapkan dengan pemukiman sementara atau musiman. Perumahan didefinisikan pula sebagai satu sisi rumah yang disatukan di sebuah kawasan pertempatan. Didalam unsur perumahan terdapat beberapa sub unsur rumah-rumah dengan segala kemudahan fisik seperti kedai-kedai, sekolah dan lain-lain. Di kawasan perumahan, masyarakat hidup berkelompok dan bersosialisasi antara satu sama lain (Sastra M., 2007).

Perumahan dan pemukiman mempunyai makna yang berbeda, karena makna pemukiman itu lebih luas di bandingkan dengan perumahan pemukiman memiliki sifat yang mencakup batasan wilayah yang lebih luas (Wahyuni Lasniah, 2010). Pemukiman ada karena terbentuknya kesatuan diantara manusia dan lingkungan. Menurut Wahyuni Lasniah (2010) faktor-faktor yang membentuk kesatuan terssbut terdiri atas adalah :

- a. Alam, alam yang sangat mempengaruhi lokasi tempat kita untuk membuat bangunan dan harus dengan pertimbangan dan kondisi yang ada, kemiringan lahan akan mempengaruhi keamanan dan kenyamanan pada lokasi serta menghindari dari timbulnya bahaya.
- b. Manusia, adalah pemeran utama dalam adanya sebuah pemukiman atau perumahan karna rumah merukan kebutuhn biologis bagi manusia. Persepsi manusia akan mempengaruhi terhadap jenis rumah.
- c. Masyarakat, adalah sekelompok orang di salah satu pemukiman yang membentuk komunitas tertentu. Masyarakat juga akan membentuk kelompok sosial dengan cara kebudayaan tertentu yaitu dengan cara mengembangkan ekonomi, kesehatan dan pendidikan.
- d. Rumah, tidak hanya bangunan saja namun juga fasilitas sosial seperti perdagangan, rekreasi, pusat perbelanjaan ,kesehatan, fasilitas pendidikan dan sebagainya.
- e. *Networks*, terkait dnegan pemukiman adalah adanya suatau sistem oprasional penunjang untuk berkativitas seperti jaringan air bersih, jaringan listrik, dan drainase.

Rumah menjadi salah satu kebutuhan yang sangat penting bagi manusia karena menjadi penunjang dalam berkelanjutan hidup manusia. Selain itu manusia harus juga memperhatikan elemen-elemen yang membentuk kesatuan dengan unsur yang berbeda tetapi saling melengkapi satu sama lain.

2. Teori Lokasi Perumahan

Pemilihan dan penentuan sebuah lokasi perumahan bagi setiap individu berbeda-beda sesuai dengan pertimbangan masing-masing setiap individu. Kesimpulan mengenai pemilihan lokasi perumahan menurut beberapa ahli adalah sebagai berikut (Richardson, 1978):

- a. *Filter Down Theory*, teori ini muncul pada tahun 1920 oleh EW Burgess yang menerangkan pola pemukiman di Chicago, menurut EW. Bugerss, perkembangan CBD yang sangat pesat membuat pusat kota menjadi tidak menarik sehingga menyebabkan tanah menjadi mahal, macet, polusi.
- b. Hipotesis Tiebout (1956), Tiebout mengemukakan bahwa seseorang memilih lokasi perumahan di kota atau di kabupaten yang memiliki pajak atau pelayanan publiknya bagus.
- c. *Trade off Model* oleh Alonso (1964) dan Solow (1972,1973), secara sederhana diartikan sebagai adanya *trade off* aksesibilitas terhadap ruang yang dipilih rumah tangga sebagai lokasi untuk properti perumahan. Model ini juga mengasumsikan bahwa kota melingkar dengan sebuah pusat tenaga kerja dan transportasi yang tersedia dimana-mana, semua lokasi dipertimbangkan secara homogen kecuali jarak ke pusat kota.

Rumah tangga akan bersedia membayar lebih untuk properti dengan lokasi yang lebih dekat dengan CBD karena biaya *commuting* lebih rendah.

- d. Ellis (1967), Ellis menekankan pentingnya preferensi lingkungan dan karakteristik sekitar dalam memilih lokasi perumahan.
- e. Senior dan Wilson (1974), Senior dan Wilson menyatakan bahwa untuk beberapa rumah tangga, kemudahan pencapaian ke tempat kerja tidak berarti sama sekali.
- f. Little (1974) dan Kirwan & Ball (1974), mereka meneliti mengenai implikasi dari keinginan sebagian besar keluarga untuk hidup dengan tetangga yang homogen.
- g. *Social Agglomeration Theory* (1985), dikemukakan bahwa orang memilih rumah dengan pertimbangan utama bahwa dia akan nyaman bersama dengan kelompok sosial tertentu dimana kelompok ini bisa terbentuk berdasarkan ras, pendapatan, usia, dan lain sebagainya, yang kemudian timbul segregasi.

Pemilihan lokasi untuk bertempat tinggal menjelaskan suatu usaha setiap individu untuk menyeimbangkan dua pilihan yang bersifat bertentangan, diantaranya yaitu kemudahan ke pusat kota dan luas tanah yang dapat di peroleh. Terdapat kriteria yang harus diperhatikan dalam pemilihan lokasi tempat tinggal (Catanese dan Synder, 1989) :

1. Hukum dan lingkungan, adalah hukum yang di berlakukan untuk mengizinkan pendirian gedung dengan ukuran tertentu, persyaratan tempat

parkir, batasan- batasan kemunduran, tinggi maksimum sebuah gedung dan kendala lain yang saling berkaitan.

2. Sarana, dalam suatu proyek membutuhkan pemasangan air, listrik, telepon, gas, tanda bahaya (alarm), dan jaringan drainase.
3. Faktor teknis, yang berarti bagaiman keadaan topografi, tanah, dan drainase yang mempengaruhi terhadap desain tempat atau desain bangunan
4. Lokasi, yang menjadi pertimbangan adalah pemasarannya, aksesibilitas, dilewati oleh pejalan kaki dan kendaraan umum
5. Estetika, yang menjadi pertimbangan adalah pemandangan yang menarik.
6. Masyarakat, yang menjadi pertimbangan adalah dampak yang dihasilkan oleh pembangunan *real estate* terhadap masyarakat yang ada di sekitar, kemacetan lalu lintas dan kebisingan
7. Fasilitas pelayanan, yang menjadi pertimbangan adalah pemadam kebakaran, pembuangan sampah, sekolah, dan aparat kepolisian.

Tahapan pengembangan pada pemukiman secara besar dibagi ke dalam tahapan perencanaan awal dan pada tahap oprasional (ketia pemukiman telah mulai di huni). Dilihat dari sisi lingkungan, (Sudharto P Hadi, 2005) sebagai berikut :

1. Apakah daerah tersebut layak secara ekologi. Karena banyak perumahan atau pemukiman yang di bangun di daerah resapan air atau pegunungan sehingga dapat menimbulkan banjir dan berkurangnya cadangan air pada tanah.

2. Pemukiman yang di bangun oleh suatu badan usaha (*real estate*) hamper sebagian besar berada di pinggiran kota.

Menurut Leaf (1995), kondisi tersebut membawa dampak buruk bagi perkotaan. Karena menciptakan penghuni kota akan bergantung kepada alat transportasi seperti motor, dan terutama mobil.

3. Teori Migrasi

Migrasi penduduk merupakan perpindahan penduduk dari suatu tempat ke tempat lain. Migrasi merupakan salah satu dari mobilitas penduduk. Mobilitas penduduk dapat di bedakan menjadi dua mobilitas permanen (menetap) dan nonpermanen (sementara). Mobilitas nonpermanen (sementara) misalnya seperti turis baik nasional maupun internasional yang hanya sementara. Sedangkan mobilitas permanen (menetap) di sebut penduduk migrasi.

Teori dorong tarik (Everet S. Lee). Menurut Everet S, Lee migrasi sebagian besar dapat diartikan sebagai perubahan tempat tinggal secara permanen atau semi permanen. Ada empat faktor menurut Everet S. Lee yang menyebabkan orang mengambil keputusan untuk melakukan migrasi sebagai berikut :

1. Faktor- faktor yang terdapat di daerah asal
2. Faktor-faktor yang terdapat di daerah tujuan
3. Rintangan-rintangan yang menghambat
4. Dan faktor pribadi

Selain itu penduduk migran juga beranggapan bahwa kaum migran dapat terserap dalam ekonomi kota dengan melalui sektor informal yang

memungkinkan suatu pencarian dengan menggunakan parameter sebagai berikut (Chris Maning & Tadjuddin N Effendi, 1996) :

1. Kemungkinan memperoleh pekerjaan tetap dalam sektor formal
2. Kemungkinan memperoleh harian di sektor informal
3. Tingkat upah di sektor formal ditentukan oleh kelembagaan
4. Pendapatan rata-rata dalam sektor informal ditentukan oleh pemerintah dan persediaan tenaga kerja dalam sektor informal.

4. Teori Mobilitas Tempat Tinggal

Pada tahun 1968 John Turner mengeluarkan teori mobilitas tempat tinggal (*residential mobility*), menurut teori Turner terdapat dimensi yang bergerak secara paralel dengan mobilitas tempat tinggal, diantaranya adalah : dimensi lokasi, dimensi siklus kehidupan, dimensi perumahan, dan dimensi pendapatan (Hadi Sabari Yunus, 2004)

Dimensi lokasi mengarah kepada tempat-tempat tertentu disuatu kota yang oleh seseorang atau sekelompok orang dianggap pas untuk bertempat tinggal dalam kondisi dirinya sendiri. Kondisi diri sendiri ini lebih mengarah kepada pendapatan dan siklus kehidupannya. Lokasi dalam hal tersebut berkaitan erat dengan jarak terhadap tempat kerja (*accessibility to employment*). Perspektif ini sering disebut sebagai “*geographical space*” (ruang geografi).

Dimensi pada perumahan disambungkan dengan inspirasi perorangan atau perkelompok orang yang terhadap macam- macam tipe perumahan yang ada.

Oleh karena itu luas aspek sebuah perumahan oleh Jhon Turner dibatasi pada sebuah aspek “penguasaan (*tenure*)”. Seseorang berpandangan terhadap aspek penguasaan tempat tinggal selalu dikaitkan dengan tingkat pendapatan yang didapat dan siklus kehidupannya. Misalnya, mereka yang berpendapatan lebih memilih menyewa atau mengontrak rumah dibandingkan membeli rumah karena sesuai dengan pendapatan yang mereka dapat.

Dimensi dalam siklus kehidupan membahas tentang tahap- tahap seseorang memulai dalam kehidupan mandiri, artinya bahwa semua kebutuhan hidupnya di tanggung oleh pendapatannya sendiri. Maka secara umum semakin lanjut tahap hidupnya maka semakin tinggi “*income*”.

Dimensi dalam pendapatan lebih menekankan pada pembahsan besar kecilnya pegghasilan yang di peroleh dalam persatuan waktu. Dengan asumsi bahwa, apabila semakin lama seseorang menetap disebuah kota, maka makin mantap posisi kepegawaian dalam pekerjaannya, maka tinggi pula tingkat pendapatan yang dapat diperolehnya.

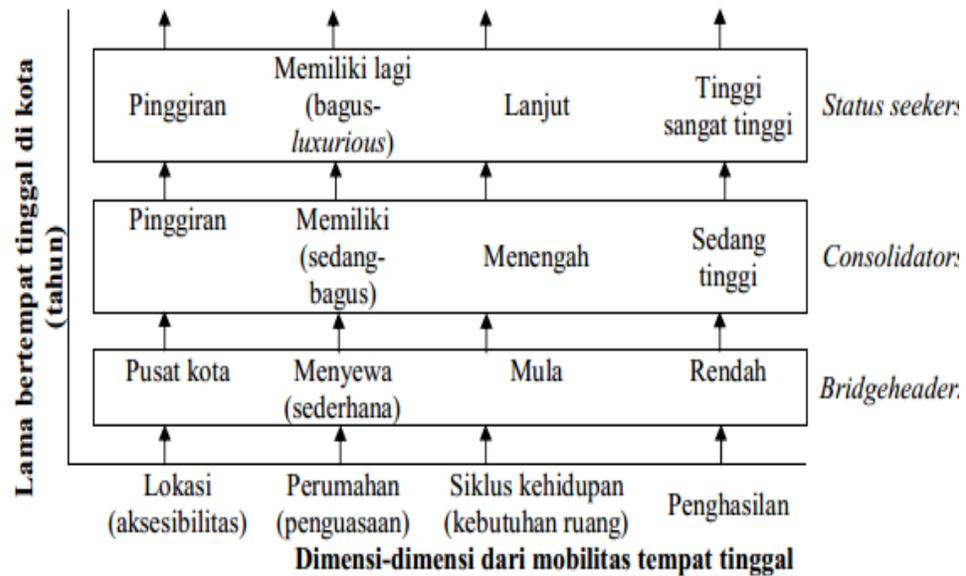
Menurut Turner (1968), dalam memilih tempat tinggal penduduk juga di pengaruhi oleh status sosial, di antaranya sebagai berikut :

1. *Bridgeheaders*: golongan yang baru datang dikota dengan ekonomi yang tergolong rendah dan lebih senang bertempat tinggal di lokasi yang dekat dengan tempat kerjanya (pusat kota atau CBD) dengan asumsi agar pengeluaran untuk tranportasi lebih hemat

2. *Consolidators*: golongan yang sudah termasuk lama tinggal di daerah perkotaan dengan kemampuan ekonomi yang semakin meningkat. Pada golongan tersebut cenderung lebih memilih tempat tinggal di pinggiran kota yang lebih menjanjikan dalam segi kenyamanan bertempat tinggal antara lain yaitu kondisi lingkungan masih terjaga dengan baik, harga rumah jauh lebih murah, polusi yang masih sedikit, kepadatan penduduk yang relatif lebih rendah, kepadatan lalu lintas lebih rendah sehingga dapat terhindar dari kemacetan, pemandangan alam yang relatif masih segar dan belum terusik sehingga udara yang segar sangat berperan dalam golongan ini.
3. *Status seekers*: golongan yang sudah lama menetap di daerah perkotaan dengan kemampuan ekonomi yang sudah mampu sehingga mereka memilih rumah dengan tipe yang modern dan mewah sebagai wujud status social dalam masyarakat.

Berikut ini adalah bagan teori mobilitas tempat tinggal yang diungkapkan oleh Turner (1968) :

Gambar 2.1
Mobilitas Tempat Tinggal : Model Turner (1968)



5. Faktor Aksesibilitas

Aksesibilitas dapat diartikan sebagai sebuah ukuran kenyamanan atau kemudahan mengenai pencapaian lokasi dan hubungan satu sama lain, mudah atau sulitnya lokasi tersebut dalam mencapai transportasi (Leksono, 2010). Aksesibilitas Berdasarkan Tujuan dan Kelompok Sosial, aksesibilitas dapat menyediakan ukuran kinerja antara tata guna lahan dengan system transportasi. Penghuni perumahan lebih melihat aksesibilitas menuju tempat kerja, rumah sakit, sekolah, toko, dan tempat rekreasi. Sedangkan pedagang lebih memperhatikan aksesibilitas menuju konsumen dan para pemilik industri lebih bergantung dengan aksesibilitas ke pasar tenaga kerja dan penyediaan bahan baku untuk transportasi (J. Black, Urban Transport Planning, 1981).

Indikator aksesibilitas secara sederhana dapat diartikan dengan jarak. Jika suatu tempat dekat dengan tempat lainnya, maka dapat dikatakan aksesibilitas diantara keduanya tinggi. Sebaliknya jika berjauhan maka aksesibilitas tempat tersebut rendah. Selain itu indikator aksesibilitas dipengaruhi oleh biaya. Apabila kedua tempat memiliki waktu jarak tempuh yang pendek maka dapat dikatakan tingkat aksesibilitas tersebut tinggi. Biaya tersebut merupakan biaya gabungan yang menggabungkan antara waktu dan biaya sebagai tolak ukur untuk transportasi (Ofyar Z. Tamin, Perencanaan & Pemodelan Transportasi, 2000).

6. Persepsi Harga

Harga merupakan unsur dalam pusran pemasaran yang menghasilkan pendapatan penjualan. Misalnya pada perusahaan-perusahaan besar, pendapatan harga biasanya di tangani langsung oleh manajer divisi atau lini produk, tetapi pihak manajemen tetap menentukan kebijakan mengenai harga jual produk, dan menyetujui usulan harga yang di ajukan oleh para manajer (Kotler 1998:120).

Penetapan persepsi harga yang dilakukan oleh produsen, dalam hal developer perumahan, memiliki beberapa tujuan (Peter, J, Paul & Olson, Jerry C, 2000 : 238) yaitu :

- a. Meningkatkan penjualan
- b. Menargetkan panghasilan pasar
- c. Keuntungan jangka panjang maksimum
- d. Keuntungan jangka pendek maksimum
- e. Pertumbuhan
- f. Stabilitas pasar

- g. Menurunkan sensitifitas konsumen terhadap harga
- h. Mempertahankan kepemimpinan harga
- i. Menakut-nakuti pendatang baru
- j. Mempercepat runtuhnya perusahaan-perusahaan marjinal

7. Pendapatan

Dyckman mengemukakan pengertian tentang pendapatan, bahwa pendapatan adalah

“ arus masuk atau peningkatan lainnya atas aktiva sebuah entitas atau penyelesaian kewajiban (atau kombinasi dari keduanya) selama satu periode dari pengiriman atau produksi barang, penyediaan jasa, atau aktivitas lain yang merupakan operasi utama atau sentral entitas yang sedang berlangsung ”

Pendapatan adalah salah satu faktor yang penting dalam mempengaruhi permintaan, seperti hipotesis yang mengatakan bahwa apabila pendapatan meningkat maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut, dan sebaliknya (Sudono Sukirno, 2005).

Hubungan yang terwujud merupakan hubungan yang berbanding lurus, sehingga jika terdapat kenaikan pendapatan, maka hal ini akan mengakibatkan permintaan rumah akan meningkat. Besar atau kecilnya pendapatan seseorang berpengaruh terhadap kemampuan daya beli seseorang, termasuk pendapatan dalam membeli rumah. Semakin tinggi pendapatan seseorang maka semakin

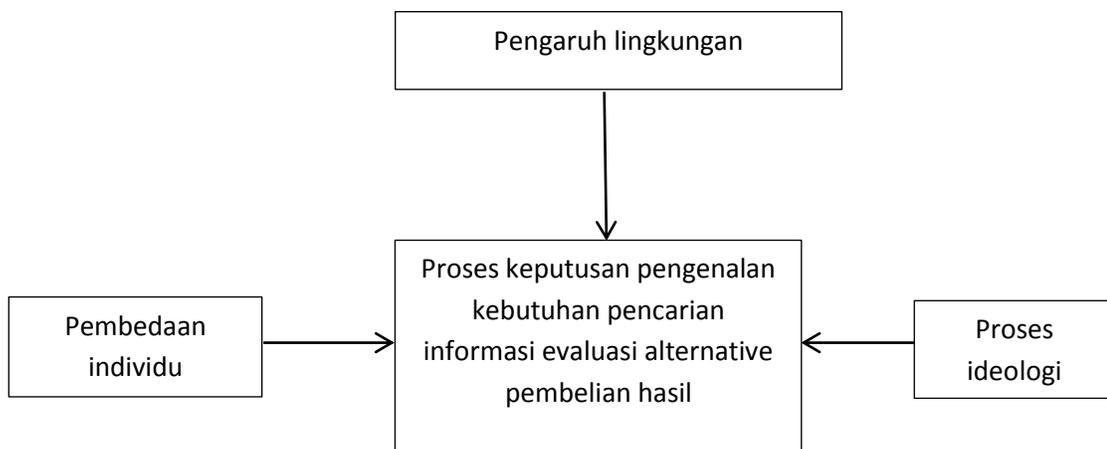
beragam keinginan konsumen. Hal yang serupa juga di kemukaan oleh I Ketut Saputra (2009) yang menyatakan bahwa :

“semakin besar pendapatan yang di peroleh individu mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan untuk membeli rumah”.

8. Proses Pengambilan Keputusan

Keputusan konsumen di pengaruhi oleh pengaruh lingkungan, perbedaan dan pengaruh individu, dan juga proses psikologis. Yang semua jenis perilaku pemenuhan kebutuhan dan faktor motivasi yang mempengaruhinya. Secara sistematis model dasar dari proses keputusan konsumen beserta faktor yang mempengaruhi dan membentuk perilaku tersebut dapat di jelaskan dalam diagram berikut :

Gambar 2.2
Model Perilaku Pengambilan Keputusan Konsumen dalam Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya



Sumber : Engel, et al (1994), bab 126 dalam Anissa Budi Utami (2015)

Secara umum pengambilan keputusan konsumen terhadap pembelian mempunyai langkah- langkah sebagai berikut :

1. Pengenalan kebutuhan, konsumen membandingkan perbedaan antara keadaan yang diinginkan dengan kondisinya yang actual untuk menguatkan proses keputusan.
2. Pencarian informasi, konsumen mencari informasi yang relvan daari lingkungannya.
3. Evaluasi alternatif, konsumen mengevaluasi pilihannya yang berhubungan dengan manfaat yang akan diharapkan dan yang dipilih. Konsumen mneggunakan informasi yang ada dan di tambah informasi dari luar untuk membangun kriteria tertentu. Untuk membantu konsumen mengevaluasi dan membandingkan alternative tersebut.
4. Pembelian, konsumen dapat memutuskan apakah produk yang akan di beli layak di beli atau diputuskan untuk tidak dibeli sama sekali.
5. Hasil, perilaku konsumen setelah pembelian rumah tersebut lalu mengevaluasinya

9. Teori Permintaan

Permintaan dapat diartikan sebagai suatu barang dan jasa yang dapat didefinisikan sebagai suatu hubungan antara barang dan jasa yang ingin di beli oleh konsumen dengan harga dan waktu tertentu (Lukman,2007). Hukum permintaan tidak di anggap mutlak tetapi sifatnya dalam keadaan *carteris paribus*

(faktor-faktor lain yang di anggap tetap). Yang dimana terdapat hukum permintaan yang berbunyi :

“apabila harga mengalami penurunan, maka jumlah permintaan akan naik/bertambah, dan sebaliknya apabila harga mengalami kenaikan. Maka jumlah permintaan akan turun/berkurang.”

Hukum permintaan berbanding terbalik dengan harga (Suprayitno,2008:55)

Permintaan akan suatu barang yang diperoleh oleh seseorang dipengaruhi oleh banyak faktor. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan adalah (Suprayitno, 2008) :

a. Harga barang itu sendiri

Jumlah barang yang diminta berpengaruh terhadap naik dan turunnya harga barang dan jasa. Jika suatu harga tersebut turun maka jumlah permintaan akan suatu barang akan meningkat, begitu pula sebaliknya jika harga suatu barang itu naik maka jumlah permintaan akan barang tersebut menurun.

b. Pendapatan masyarakat

Pendapatan masyarakat mempengaruhi sebuah permintaan barang atau daya beli pada masyarakat. Tinggi atau rendahnya pendapatan masyarakat akan mempengaruhi kualitas suatu barang permintaan. Apabila pendapatan di masyarakat menurun maka permintaan akan barang meningkat begitu sebaliknya.

c. Intensitas kebutuhan

Mendesaknya kepentingan kebutuhan mempengaruhi barang dan jasa akan jumlah permintaan. Kebutuhan sekunder lebih penting di bandingkan dengan kebutuhan tersier. Sehingga pengaruh jumlah permintaan suatu barang berbeda.

d. Distribusi pendapatan

Jumlah permintaan semakin meningkat di pengaruhi juga oleh meratanya pendapatan. Dan sebaliknya apabila pendapatan hanya diterima oleh beberapa kelompok saja maka secara otomatis jumlah permintaan akan menurun.

e. Pertambahan penduduk

Pertambahan penduduk mempengaruhi jumlah permintaan semakin banyak jumlah penduduk makan permintaan akan meningkat.

f. Selera (*taste*)

Faktor kesukaan atau ketidak sukaan juga dapat mempengaruhi permintaan terhadap barang. Apabila sudah suka dengan suatu barang tanpa melihat budget yang ada maka barang tersebut akan di beli. Perkembangan teknologi atau perkembangan pada arus globalisasi juga berpengaruh terhadap jumlah permintaan.

g. Barang pengganti (*subtitusi*)

Adanya barang pengannti akan mempengaruhi jumlah permintaan pada saat harga di pasaran naik maka barang pengganti akan muncul dan anak mempengaruhi jumlah permintaan.

a. Fungsi Permintaan

Permintaan dapat dinyatakan dalam hubungan matematis dengan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi permintaan. Dengan adanya fungsi permintaan kita dapat mengetahui hubungan antara variable bebas dan variable tidak bebas.

Persamaan fungsi permintaan dapat di tulis sebagai berikut :

$$D_x = f(P_x, P_y, Y, T, N)$$

Keterangan :

D_x = permintaan akan suatu barang x

P_x = Harga barang tersebut(x)

P_y = Harga barang lain (y)

Y = Pendapatan konsumen

T = Selera

N = Jumlah penduduk

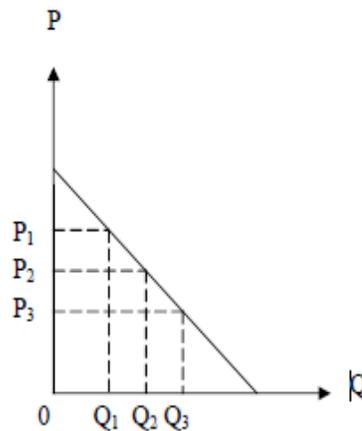
Dimana D_x adalah variable tidak bebas, karena besar nilai D_x ditentukan oleh variable lain. P_x , P_y , Y , T dan N adalah varibel bebas karena besar nilainya tidak di pengaruhi oleh variabel lainnya. Tanda positif dan negatif menunjukkan pengaruh pada masing-masing variable bebas terhadap permintaan terhadap suatu barang x.

b. Kurva permintaan

Hubungan antara barang yang diminta dengan harga barang dapat digambarkan dengan kurva permintaan. Kurva permintaan secara umum dapat di definisikan sebagai salah satu kurva yang menunjukkan jumlah barang yang di

minta pada tingkat harga tertentu. Kuva permintaan dapat di gambarkan seperti dibawah ini :

Gambar 2.3
Kurva Permintaan



Kurva permintaan untuk jenis barang pada umumnya menurun ke atas ke kanan bawah yang di sebabkan karena sifat perkaitan antara harga dan jumlah permintaan yaitu sifatnya yang terbalik. Jika variabel satu naik maka variable lain akan turun.

10. Permintaan Rumah

Permintaan perumahan menjadi peran penting dalam mempengaruhi nilai properti di pasaran dalam jenis perumahan. Hal ini dikarenakan penawaran akan lahan untuk membangun perumahan terbatas sedangkan dari segi permintaan jumlahnya slalu bertambah (Awang, 1997). Permintaan konsumen atas rumah di pengaruhi oleh beberapa faktor yaitu :

1. Lokasi rumah, apakah dengan rumah yang berada dipinggiran kota sangat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli rumah.

Semakin strategis rumah tersebut berarti semakin baik dan tingkat permintaan akan rumah tersebut semakin tinggi. Jarak yang dekat dengan fasilitas umur, tempat kerja dll menjadi salah satu alasan konsumen memilih lokasi rumah tersebut.

2. Pertambahan penduduk dengan adanya pertumbuhan penduduk permintaan akan rumah meningkat hal ini dikarenakan pertumbuhan penduduk yang terjadi secara alami ataupun non alami (urbanisasi). Sehingga apabila jumlah anggota keluarga bertambah maka kebutuhan akan rumah juga akan bertambah hal ini karena setiap manusia ingin memenuhi kebutuhan pokok keluarganya.
3. Pendapatan Konsumen seseorang dapat memiliki rumah sangat di pengaruhi oleh pendapatannya. Apabila pendapatan seseorang mengalami peningkatan dan tidak terjadinya inflasi dalam perekonomian maka permintaan akan sebuah rumah meningkat baik secara kualitas maupun kuantitas
4. Kemudahan Mendapatkan Pinjaman Pada pasar properti perumahan, permintaan akan perumahan di pengaruhi oleh institusi keuangan atau kebijakan pemerintah seperti perbankan. Karakteristik yang ada di pasar property yaitu membutuhkan dana yang besar, yang menyebabkan konsumen sangat tergantung terhadap kemudahan peminjaman dana. Kemudahan ini dapat bersifat pinjaman kredit, penurunan tingkat suku bunga pajama, dan jangka waktu dalam pelunasan pinjaman. Apabila kemudahan peminjaman dapat diperoleh

oleh konsumen maka permintaan akan rumah akan semakin bertambah. Dan begtu pula sebaliknya, apabila persyaratan peminjaman ketat atau suku bunga peminjaman meningkat maka permintaan akan rumah menurun.

5. Fasilitas dan Sarana Umum, fasilitas disini termasuk fasilitas umum dan fasilitas social, diantaranya yaitu infrastruktur, sarana kesehatan, pendidikan, keagamaan, sarana transportasi, dan lain sebagainya. Fasilitas tersebut akan meningkatkan permintaan akan rumah di kawasan tersebut.
6. Harga Pasar Rumah, dalam teori permintaan dan penawaran, semakin tinggi harga sebuah barang maka akan mengakibatkan penurunan permintaan akan barang tersebut. Dan apabila harga rumah meningkat, sementara harga rumah yang lain lebih rendah maka konsumen akan beraloh ke rumah dengan harga yang lebih rendah.
7. Undang- undang tentang jenis penggunaan lahan/tanah yang membatasi hak atas tanah turut menjadi faktor yang dapat mempengaruhi permintaan akan rumah. Demikian pula dengan faktor lain seperti pajak menjadi faktor pertimbangan dalam memilih atau menetapi rumah.

B. Penelitian Terdahulu

No	Penulis, tahun dan judul	Metode analisis	Variable	Kesimpulan
1	Intan Sari Zaitun Rahma, 2010 Faktor yang mempengaruhi permintaan perumahan tipe cluster (studi kasus perumahan taman sari di Kota Semarang)	Regresi linier berganda	<ul style="list-style-type: none"> • Permintaan perumahan cluster • harga • fasilitas • lokasi • lingkungan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan, serta harga substitusi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah 2. dari uji koefisien determinasi diketahui bahwa 68,6% variasi yang terdapat dalam variable secara bersama-sama dipengaruhi oleh variable persepsi harga, fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan harga substitusi 3. faktor fasilitas sangat berpengaruh dalam pembelian rumah

2	Ismi Mahardini, Nenik Woyanti, 2012 Analisis pengaruh harga, pendapatan, lokasi, dan fasilitas terhadap permintaan rumah sederhana (studi kasus perumahan puri dinar mas semarang)	Regresi linier berganda	<ul style="list-style-type: none"> • harga • pendapatan • lokasi • fasilitas 	<p>1. secara parsial dan individu variable harga, pendapatan, lokasi dan fasilitas terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan perumahan, dilihat dari hasil uji t yang menghasilkan uji statistik sebesar P <i>value</i>, karena P <i>value</i> leboh kecil dari $\alpha = 0,05$.</p> <p>2. Dalam penelitian ini faktor fasilitas berpengaruh paling besar terhadap permintaan rumah di perumahan puri dinar mas.</p> <p>3. Hal ini dapat dilihat dari besarnya koefisien dari fasilitas dalam mempengaruhi permintaan rumah yaitu 3,835, diikuti</p>
---	---	----------------------------	--	---

				lokasi sebesar 3,338, pendapatan sebesar 2,836 dan harga sebesar 2,002.
3	Anissa Budi Utami, 2015 Pengaruh harga, pendapatan dan lokasi terhadap keputusan pembelian rumah di d'kranji residence tahap 11 Bekasi Barat	Regresi linier berganda	<ul style="list-style-type: none"> • Harga • Pendapatan • Lokasi • Keputusan pembelian 	<p>1. Keputusan pembelian rumah di pengaruhi variable harga dengan koefisein variable sebesar 0,349 dan signifikan sebesar 0,006</p> <p>2. Keputusan pembelian di pengaruhi variable pendapatan dengan diperoleh koefiensi variable sebesar 0,289 yang menunjukkan pengaruh positif dan signifikan sebesar 0,019</p> <p>3. Keputusan pembelian rumah dipengaruhi variable lokasi</p>

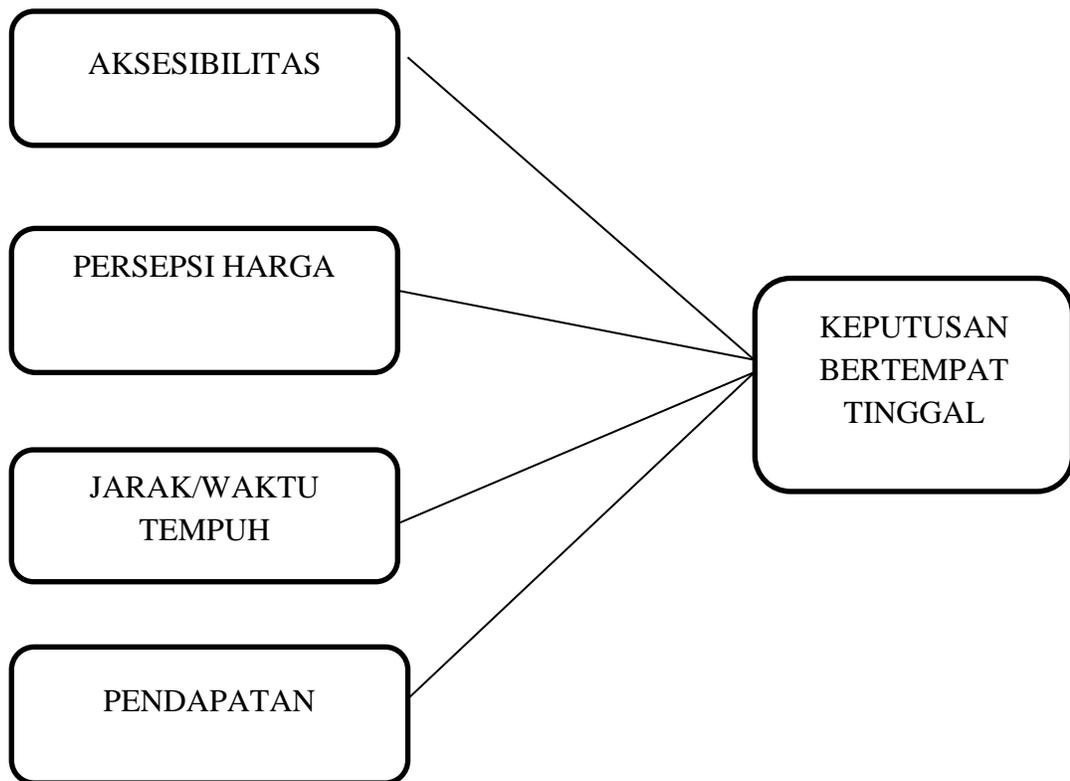
				dengan diperoleh koefisien variable sebesar 0,317 dan signifikansi sebesar 0,033.
4	Erni Widiastuti, SWE Handayani, 2013 Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian rumah bersubsidi dengan menggunakan analisis regresi	Regresi liner berganda	<ul style="list-style-type: none"> • Keputusan pembelian rumah bersubsidi • Lokasi perumahan • Kemudahan mendapat pinjaman • Pendapatan konsumen • Harga rumah • Fasilitas dan sarana umum • Peraturan perundangan 	Ada pengaruh positif dan signifikan anatar faktor lokasi perumahan, kemudahan mendapat pinjaman, pendapatan konsumen, harga rumah, fasilitas dan sarana umum, dan peraturan perundangan baik secara pasial maupun secara simultan terhadap keputusan pemebelian rumah bersubsidi di perumahan griya putra utama Kab. Sukoharjo
5	Annisa Purbosari, R. Mulyo Hendarto, 2012 Analisis faktor yang mempengaruhi	Regresi binary logistic	<ul style="list-style-type: none"> • Keputusan bertempat tinggal • Persepsi harga rumah • Aksesibilitas • Sarana dan 	1. harga unit rumah yang kompetitif sesuai dengan pendapatan penduduk migran berpendapatan rendah yang

	<p>keputusan bertempat tinggal di Kota Bekasi bagi penduduk migran berpenghasilan rendah yang bekerja di Kota Jakarta</p>		<p>prasarana (fasilitas umum)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lingkungan • pendapatan 	<p>bekerja di Kota Jakarta akan meningkatkan keputusan mereka untuk bertempat tinggal di Kota Bekasi dengan mempertimbangan kualitas dan manfaat yang akan diterima bila dibandingkan dengan harga, manfaat dan kualitas rumah sejenis yang ditawarkan di Kota Jakarta</p> <p>2. fasilitas umum menjadi faktor yang paling berpengaruh terhadap pemilihan tempat tinggal di Kota Bekasi khususnya di daerah perumahan bagi para migran yang bekerja di Kota Jakarta</p>
--	---	--	--	---

C. Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pemikiran pada penelitian ini dapat di lihat pada skema sebagai berikut :

Gambar 2.4
Kerangka Pemikiran



Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut maka landasan dari penyusunan kerangka pemikiran dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Pengaruh aksesibilitas terhadap keputusan bertempat tinggal di perumahan pondok ungu permai, Bekasi Utara.

Dalam pengambilan keputusan keluarga terhadap pemilihan daerah untuk perumahan, ditemukan beberapa faktor aksesibilitas yang merupakan pengaruh utama dalam pemilihan lokasi untuk bertempat tinggal diantaranya yaitu kemudahan transportasi dan kedekatan jarak (Koestoer, 1997). Daya tarik dari sesuatu lokasi ditemukan oleh dua hal yaitu lingkungan sekitar serta aksesibilitas. Didalam buku yang berjudul *real estate valuation principles and aplications* (Lust, 1997), terdapat dua faktor utama dalam memilih tempat tinggal yaitu yang utama adalah nilai lahan, semakin dekat dengan kota (CBD) maka nilai tanah tersebut akan meningkat nilainya. Lingkungan yang kenyamanannya tinggi akan mendorong pemilihan tempat tinggal di lokasi tersebut.

2. Pengaruh persepsi harga rumah terhadap keputusan bertempat tinggal di perumahan pondok ungu permai, Bekasi Utara.

Sesuai dengan hukum permintaan yang menjelaskan bahwa suatu barang atau produk berpengaruh negatif terhadap jumlah permintaan barang. Sehingga apabila harga suatu barang di pasaran meningkat maka jumlah permintaan akan barang tersebut menurun, begitu sebaliknya apabila harga barang di pasaran mengalami penurunan, maka jumlah permintaan barang akan mengalami kenaikan (Case dan Fair, 2007). Hal tersebut juga terjadi pada harga rumah yang akan dibeli. Harga lahan atau harga rumah di pinggiran Kota Jakarta misalnya Kota Bekasi itu relative lebih murah dibandingkan yang ada

di Kota Jakarta. karena harga tanah di pengaruhi oleh jarak tanah tersebut, semakin dekat jarak tanah dengan pusat kota, maka harga tanah tersebut semakin mahal. Begitu sebaliknya, apabila tanah tersebut jauh dengan pusat kota maka harga tanah tersebut semakin murah dibandingkan dengan harga tanah yang lainnya. (O'Sullivan, 2007)

3. pengaruh jarak/waktu tempuh terhadap keputusan bertempat tinggal di perumahan pondok ungu permai, Bekasi Utara.

Jarak atau waktu tempuh salah satu faktor utama dalam pemilihan tempat tinggal karna apabila jarak atau waktu tempuh dari penempatan rumah tersebut dekat dengan pusat kota atau dekat dengan tempat pekerjaan maka banyak masyarakat yang menempati atau mengabil rumah tersebut sebagai hunian yang di tempati.

4. Pengaruh pendapatan terhadap keputusan bertempat tinggal di perumahan pondok ungu permai, Bekasi Utara.

Menurut Smith, masyarakat yang berpendapatan rendah lebih memilih lokasi rumah dekat dengan tempat pekerjaannya dikarenakan lebih menghemat biaya transportasi. Kemudian disusul dengan kejelasan status kepemilikan dan yang terakhir adalah penyediaan fasilitas social dan kenyamanan. Turner (1968) mengungkapkan bahwa pada golongan masyarakat yang mengalami peningkatan kesejahteraan mulai memikirkan untuk memilih lokasi rumah sendiri dengan lokasi yang lebih baik, dan priorita untuk dekat dengan tempat kerja sebagai faktor yang tidak utama lagi. Dan pada golongan ini pada pemilihan tempat

tinggalnya mengarah kepada pinggiran kota yang menurut mereka menjanjikan dalam segi keamanan dalam bertempat tinggal yang disebut dengan *consolidator*.