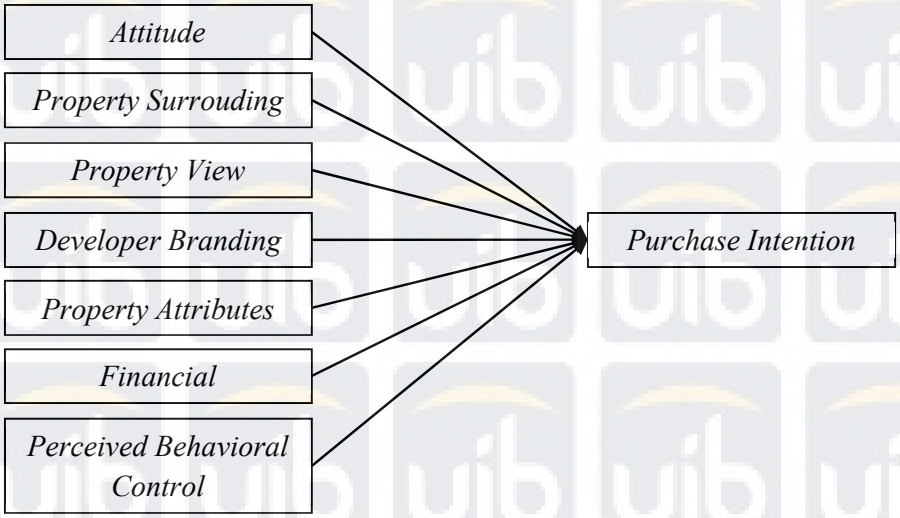
BAB II
KERANGKA TEORETIS DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

2.1. Model Penelitian Terdahulu

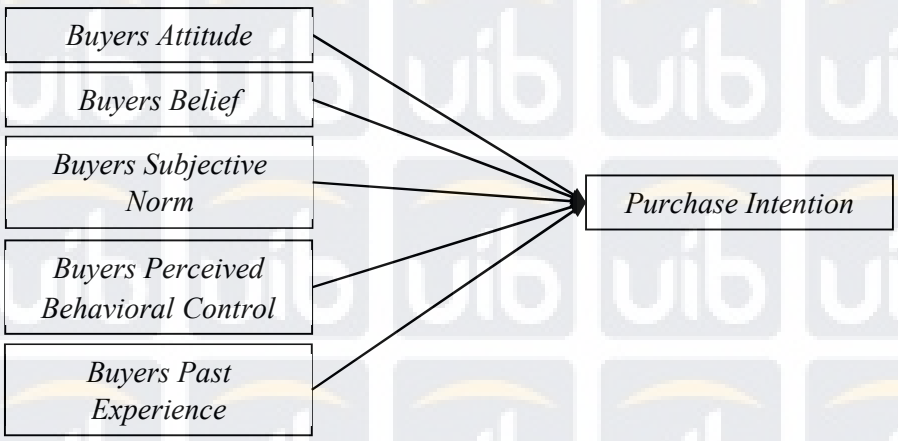
Riset telah diselesaikan oleh Khoo *et al*. (2020) bertujuan untuk menyelidiki keputusan niat pembelian properti bertingkat tinggi di Kota Penang, Malaysia. Jurnal ini mengumpulkan data survei sebanyak 103 responden yang berfokus pada properti bertingkat tinggi seperti apartemen. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa *attitude, property attributes* dan *perceived behavioral control* berdampak positif pada niat pembelian properti. Sedangkan *financial, developer* branding dan *property surrounding* menunjukkan tidak bersignifikan terhadap niat pembelian properti.



Gambar 2.1 Model penelitian pengaruhi keputusan niat pembelian properti Kota Penang, sumber: Khoo *et al*. (2020)

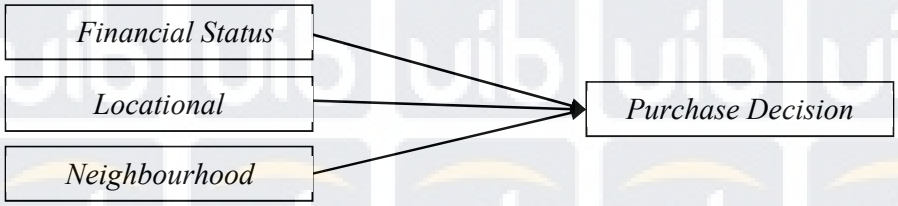
Riset yang diselesaikan oleh Hui *et al*. (2019) menyelidiki pengaruh keputusan niat pembelian properti di Kota Malaka, Malaysia. Jurnal ini mengumpulkan data survei sebanyak 188 responden yang melakukan survei pada pameran properti di Malaka. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa *buyers attitude, buyers belief* dan *buyers perceived behavioral control* berdampak positif terhadap niat pembelian properti di Kota Malaka, Malaysia.

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020



Gambar 2.2 Model penelitian mempengaruhi keputusan niat pembelian properti di Kota Penang, sumber: Hui *et al*. (2019)

Penelitian terdahulu oleh Thanaraju *et al*. (2019) memiliki tujuan menganalisis hubungan antara tiga faktor utama yaitu keuangan, lokasi dan lingkungan terhadap pembelian rumah di Kuala Lumpur. Jurnal ini mengumpulkan data survei sebanyak 100 responden yang berkisar pada umur 25 – 34 tahun. Hasil menjelaskan lokasi bersignifikan terhadap penentuan pembelian rumah.



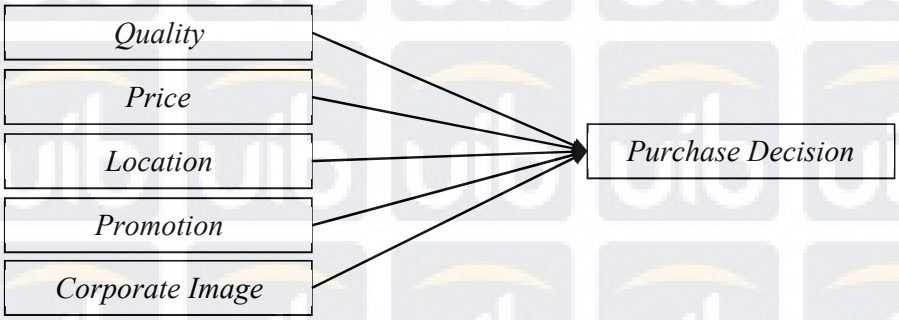
Gambar 2.3 Model penelitian pengaruh penentuan pembelian rumah pada Kuala Lumpur, sumber: Thanaraju *et al*. (2019)

Riset yang diselesaikan Mariadas *et al*. (2019) berisi menentukan keputusan pembelian properti residensial pada Kota Lembah Klang, Malaysia. Terdapat 200 responden di Lembah Klang yang terlibat dalam penelitian ini. Hasil dari studi yang diselesaikan faktor *neighbourhood* tidak berdampak signifikan terhadap keputusan pembelian properti residensial.

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020

Gambar 2.4 Model penelitian pengaruhi keputusan pembelian residensial pada Lembah Klang, Malaysia, sumber: Mariadas *et al*. (2019)

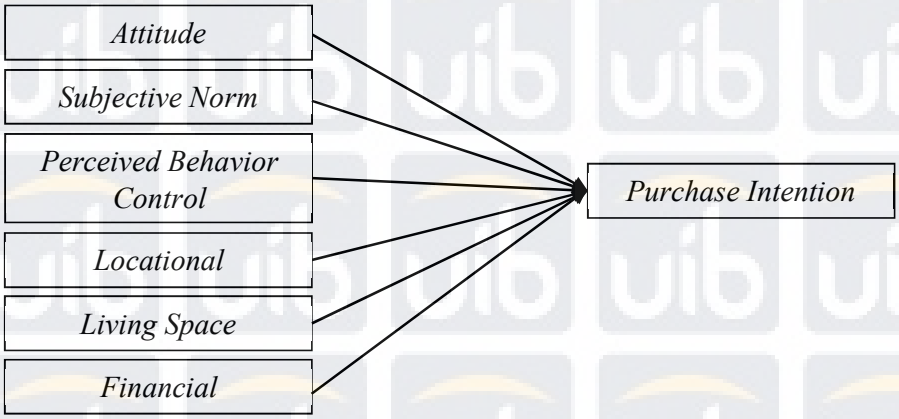
Riset yang telah diselesaikan Rachmawati *et al*. (2019) bertujuan untuk menyelidiki elemen yang dapat membuat pembelian properti residensial pada Selangor, Malaysia. Pada penelitian ini melakukan pembagian kuesioner sebanyak 312 kuesioner kepada penduduk terpilih dari berbagai tujuan di Selangor, Malaysia. Variabel independen digunakan yaitu *quality, price, location, promotion* dan *corporate image.* Hasil menunjukan bahwa variabel *quality, price, location, promotion* dan *corporate image* bersignifikan terhadap keputusan pembelian.



Gambar 2.5 Model penelitian pengaruh keputusan pembelian properti residensial di Selangor, Malaysia, sumber: Rachmawati *et al*. (2019)

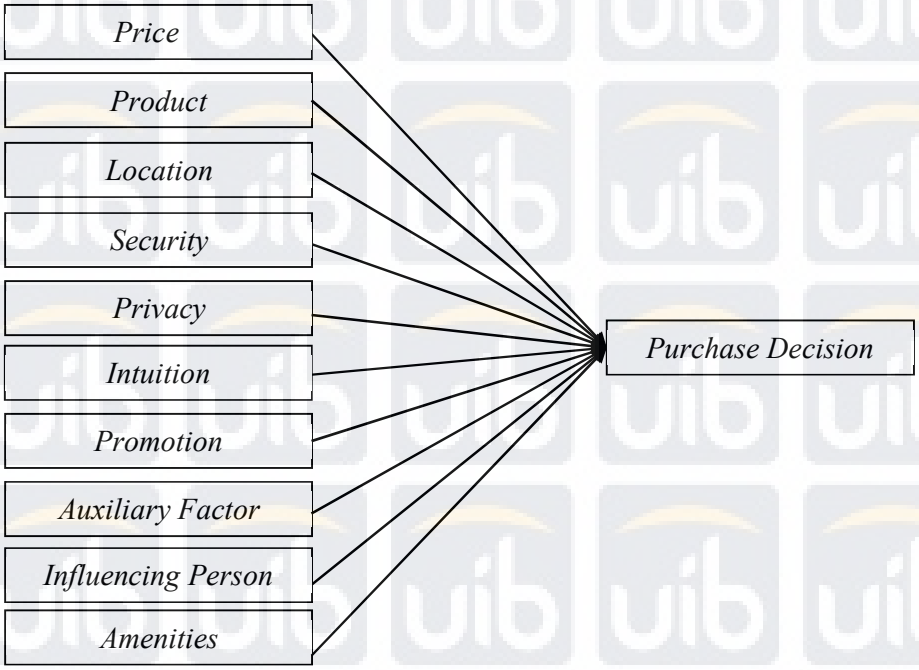
Riset yang diselesaikan Yoke *et al*. (2018) tentang menyelidiki pengaruh warga Malaysia pada keputusan membeli properti residensial pada Kuala Lumpur. Temuan ini akan membagikan informasi pada pengembangan perumahan dalam usaha mereka tentang proyek perumahan dan dapat memenuhi kebutuhan kepemilikan perumahan. Penelitian ini dilakukan pada tiga lokasi di Lembah Klang dan hanya melibatkan 300 responden, maka mungkin tidak mewakili seluruh populasi Lembah Klang.

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020



Gambar 2.6 Model penelitian faktor mengambil keputusan membeli properti residensial pada Kuala Lumpur, sumber: Yoke *et al*. (2018)

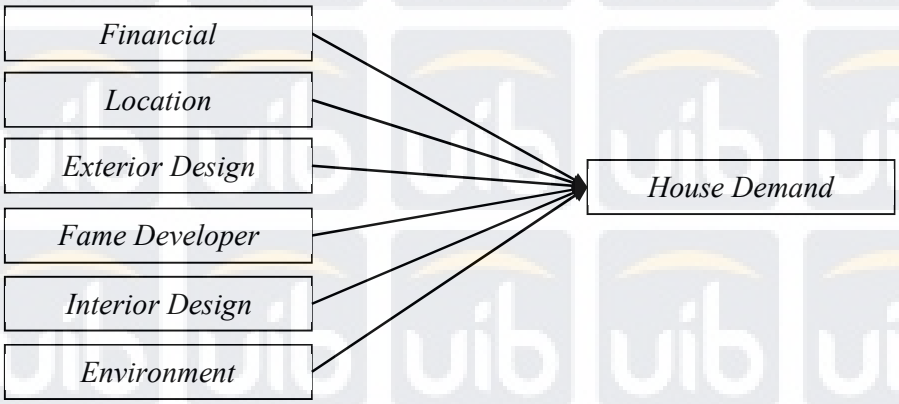
Penelitian yang ditelusuri oleh Sundrani (2018) memiliki tujuan agar menyelidiki faktor-faktor yang mempengaruhi pengambil keputusan dalam pembelian berbagai jenis apartemen pada kota Pune, India. Penelitian ini melakukan pembagian kuesioner sebanyak 50 kuesioner kepada pembeli rumah, dimana sebelumnya peneliti telah membagikan 20 kuesioner sebagai pra pengujian dengan cara melakukan wawancara secara pribadi.



Gambar 2.7 Model penelitian faktor pengambilan keputusan membeli jenis apartemen pada warga Kota Pune, India, sumber: Sundrani (2018)

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020

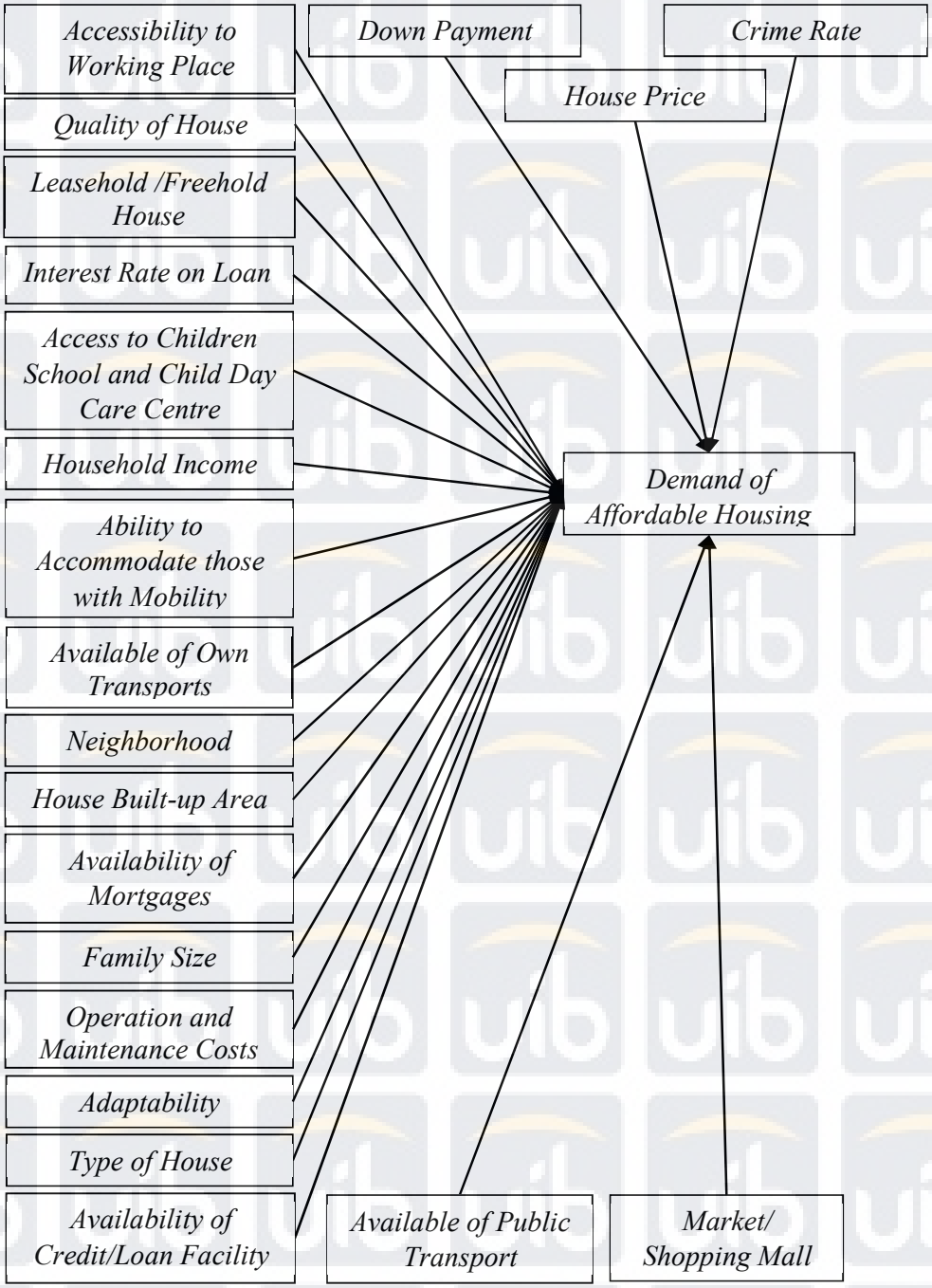
Riset telah diselesaikan oleh Dilek *et al*. (2018) tentang komponen pengaruh pengambilan keputusan dalam membeli rumah pada Kastamonu, Turkey. Survei dilakukan di empat titik utama kota yaitu Nasrullah Square, Republic Square, Jembatan Çengeller dan pusat perbelanjaan Barutcuoğlu. Penelitian ini melakukan pembagian kuesioner sebanyak 432 kuesioner, karena ada kesalahan dalam jawaban maka hanya 407 kuesioner yang digunakan untuk dianalisa.



Gambar 2.8 Model penelitian faktor mengambil keputusan membeli perumahan warga Kastamonu, Turkey dalam, sumber: Dilek *et al*. (2018)

Riset telah diselesaikan oleh Lim *et al*. (2018) memiliki tujuan menjelaskan komponen mempengaruhi permintaan perumahan terjangkau pada Kota Penang, Malaysia. Penelitian ini dilakukan pada lima bangunan tinggi di Kota Penang yang melibatkan sebanyak 529 pemilik rumah. Variabel independen yang dipakai pada riset ini yaitu *crime rate, house price, down payment, accessibility to working place, quality of house, leasehold/ freehold house, interest rate on loan, access to children school and child day care centre, household income, ability to accommodate those with mobility restriction, available of own transports, neighborhood, house built-up area, availability of mortgages, family size, operation and maintenance costs, adaptability, type of house, availability of credit/loan facility, available of pulic transport* dan *market/shopping mall.*

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020



Gambar 2.9 Model penelitian mempengaruh permintaan perumahan terjangkau pada Kota Penang. sumber: Lim *et al*. (2018)

Berdasarkan riset telah ditelusuri Si dan Yi (2018) tentang menganalisis hubungan antara tiga buah komponen yaitu demografis, penilaian keuangan, dan atribut sosial terhadap pengambilan keputusan terhadap pembelian atau penyewaan rumah di Selangor, Malaysia. Jurnal ini mengumpulkan data survei sebanyak 390

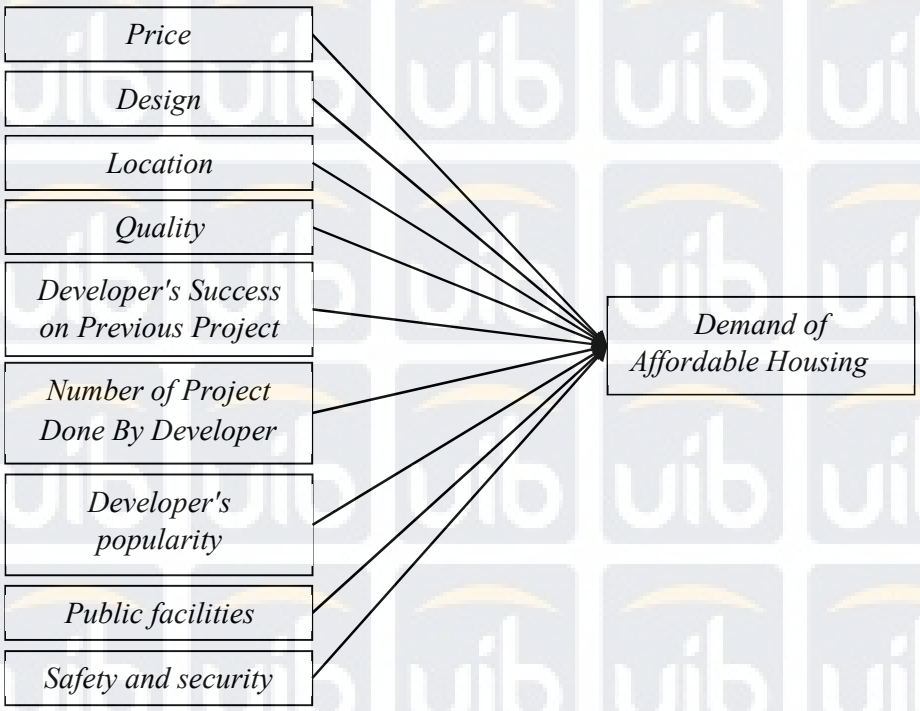
Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020

responden yang terdiri dari 204 responden. Hasil diperoleh menjelaskan penilaian keuangan menjadi faktor sangat berpengaruh terhadap penentuan pembelian rumah.

Gambar 2.10 Model penelitian mempengaruhi pengambilan keputusan terhadap pembelian rumah pada Selangor, Malaysia. sumber: Si dan Yi (2018)

Riset yang diselesaikan oleh Zainon *et al*. (2017) tentang menyelediki faktor mempengaruhi permintaan perumahan terjangkau antara kelompok-kelompok penghasilan menengah di Klang Valley, Malaysia. Terdapat 100 kuesioner yang dibagikan kepada pemilik rumah serta penyewa rumah di Klang Valley tetapi hanya 60 kuesioner yang dikembalikan kepada peneliti. Variabel independen digunakan yaitu *price, design, location, quality, developer's success on previous project, number of project done by developer, developer's popularity, public facilities* dan *safety and security.*

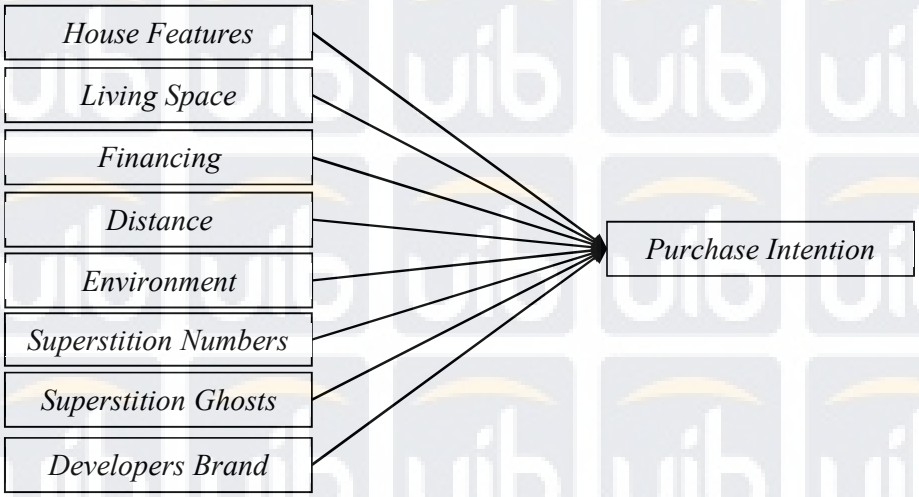
Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020



Gambar 2.11 Model faktor permintaan perumahan terjangkau pada kelompok-kelompok penghasilan menengah di Klang Valley, Malaysia. Sumber: Zainon *et al*. (2017)

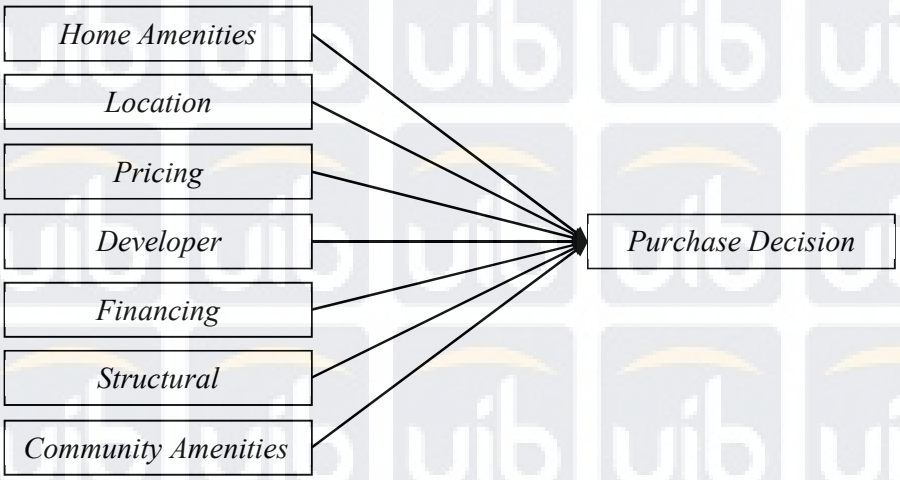
Riset yang telah diselesaikan oleh Chia *et al*. (2016) menjelaskan komponen pengaruhi niat pembelian rumah di Kota Kinabalu, Malaysia. Jurnal ini mengumpulkan data survei sebanyak 260 responden tetapi hanya terdapat 235 kuesioner yang dikembalikan.

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020



Gambar 2.12 Model pengaruh niat pembelian rumah pada Kota Kinabalu, Malaysia. Sumber: Chia *et al*. (2016)

Riset telah diselesaikan oleh Sakaran (2016) memiliki tujuan agar menyelediki faktor yang mempengaruhi keputusan untuk pembelian rumah di Malaysia. Jurnal ini mengumpulkan data survei sebanyak 80 responden yang terdiri dari 40 berjenis kelamin laki-laki dan 40 berjenis kelamin perempuan.

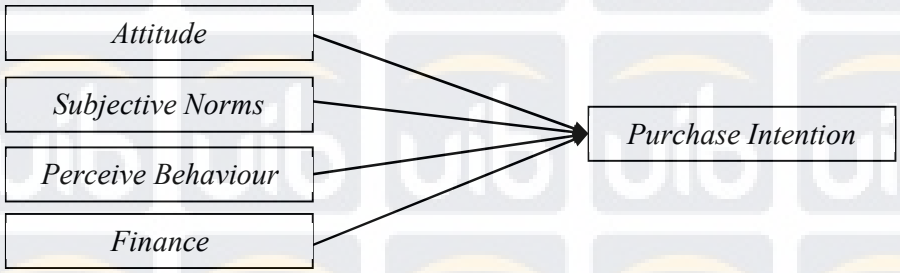


Gambar 2.13 Model penelitian menjelaskan elemen dapat pengaruhi keputusan pembelian rumah di Malaysia. Sumber: Sakaran (2016)

Riset yang telah ditelusuri oleh Nahdi *et al.* (2015) tentang menyelediki beberapa komponen yang mempengaruhi perilaku pembelian lahan yasan (*real estate*) di Arab Saudi. Jurnal ini mengumpulkan data survei sebanyak 450 responden di Kota Jeddah tetapi hanya terdapat 322 yang dapat digunakan oleh

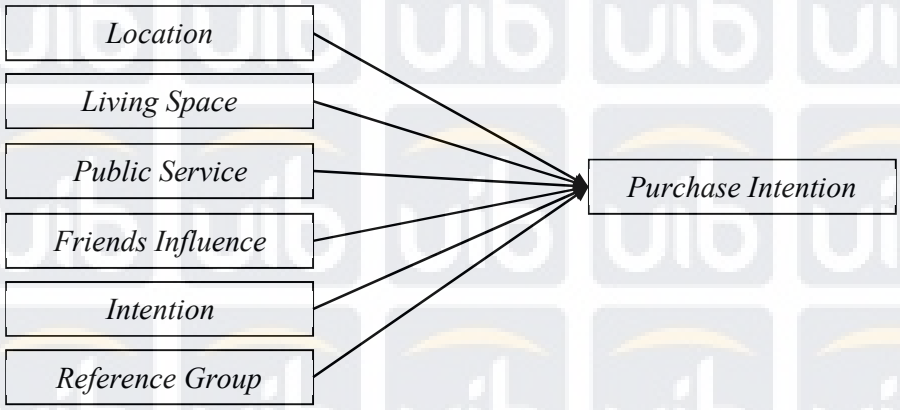
Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020

peneliti. Hasil signifikan positif antara lain *attitude, subjective norm and finance* terhadap niat pembelian lahan yasan (*real estate*) di Arab Saudi.



Gambar 2.14 Model penelitian komponen pengaruh niat pembelian perilaku pembelian *real estate* di Arab Saudi. Sumber: Nahdi *et al.* (2015)

Studi telah diselesaikan oleh Nahdi *et al*. (2015) komponen yang mempengaruhi niat pembelian lahan yasan (*real estate*). Jurnal ini mengumpulkan data survei sebanyak 300 responden di Kota Jeddah tetapi hanya terdapat 220 yang dapat digunakan oleh peneliti. Riset mempaparkan hasil signifikan positif pada *attitude* terhadap niat pembelian lahan yasan (*real estate*) sedangkan variabel lainnya tidak memiliki dampak.

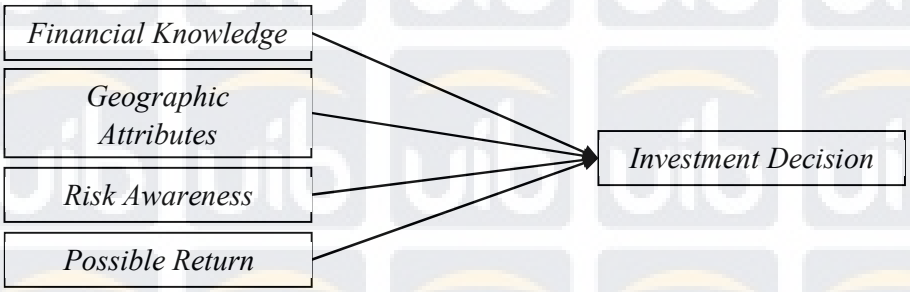


Gambar 2.15 Model penelitian faktor yang pengaruhi niat pembelian *real estate*. Sumber: Nahdi *et al*. (2015)

Hasil Riset ditelusuri Natasha dan Hassan (2015) tentang komponen yang dapat mempengaruhi keputusan investasi properti pada karyawan perusahaan Felcra Bhd, Malaysia. Jurnal ini membagikan 250 kuesioner kepada pekerja perusahaan Felcra Bhd tetapi hanya terdapat 212 kuesioner yang digunakan. Riset ini mempaparkan semua variabel berdampak positif. Variabel yang digunakan

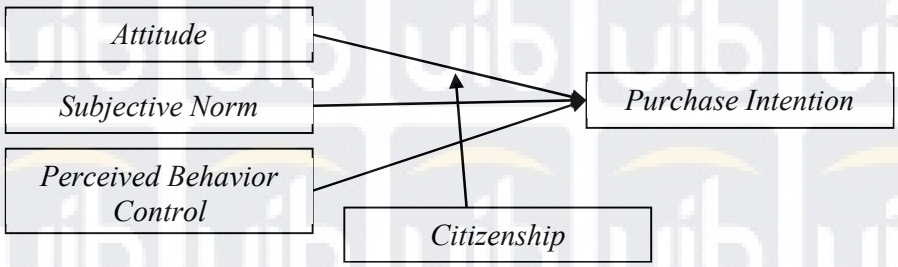
Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020

metode penelitian ini adalah *financial knowledge, geographic attributes, risk awareness* dan *possible return*.



Gambar 2.16 Model penelitian faktor mempengaruhi keputusan investasi properti pada karyawan perusahaan Felcra Bhd, Malaysia. Sumber: Natasha dan Hassan (2015)

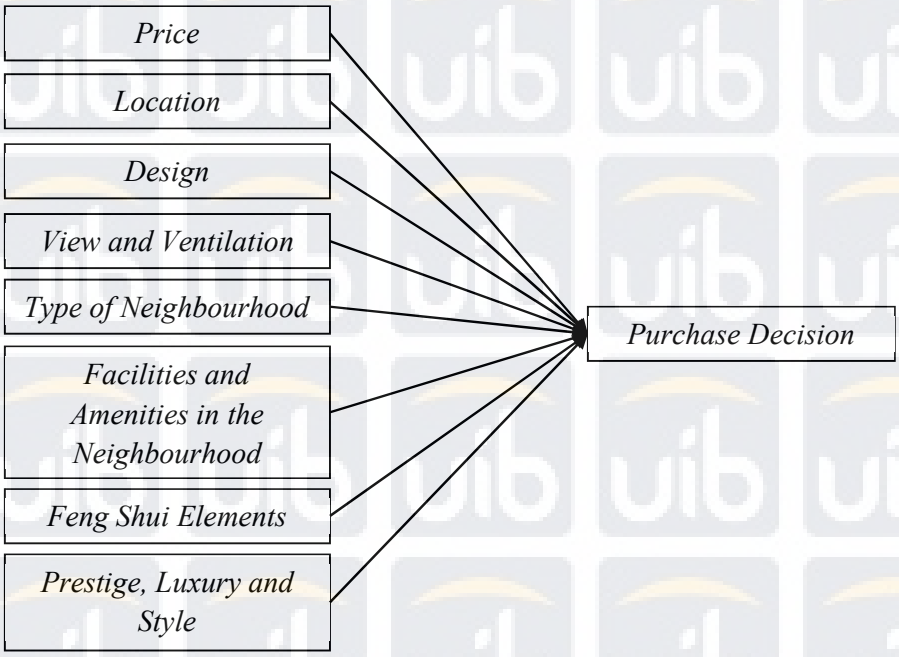
Studi yang diselesaikan Nahdi *et al*. (2015) menjelaskan komponen-komponen mempengaruhi niat membeli lahan yasan (*real estate*) di Arab Saudi Jurnal ini mengumpulkan data survei sebanyak 450 responden di Kota Jeddah tetapi hanya terdapat 322 yang dapat digunakan oleh peneliti. Riset ini membuktikan terdapat dampak positif antara *attitude, subjective norm* terhadap *intention to purchase real estate* sedangkan *perceived behavior control* tidak dan demografis (kewarganegaraan) ditemukan tidak memiliki efek moderasi pada hubungan antara independen dan niat pelanggan.



Gambar 2.17 Model penelitian faktor mempengaruhi niat membeli *real estate* di Arab Saudi. Sumber: Nahdi *et al*. (2015)

Riset telah diselesaikan oleh Salleh *et al*. (2015) menjelaskan komponen apa saja dapat mempengaruhi pembelian properti pada pembangunan perumahan berada lereng bukit. Jurnal ini mengumpulkan data survei sebanyak 146 responden yang melibatkan melibatkan semua unit warga Taman Bukit Maju 2

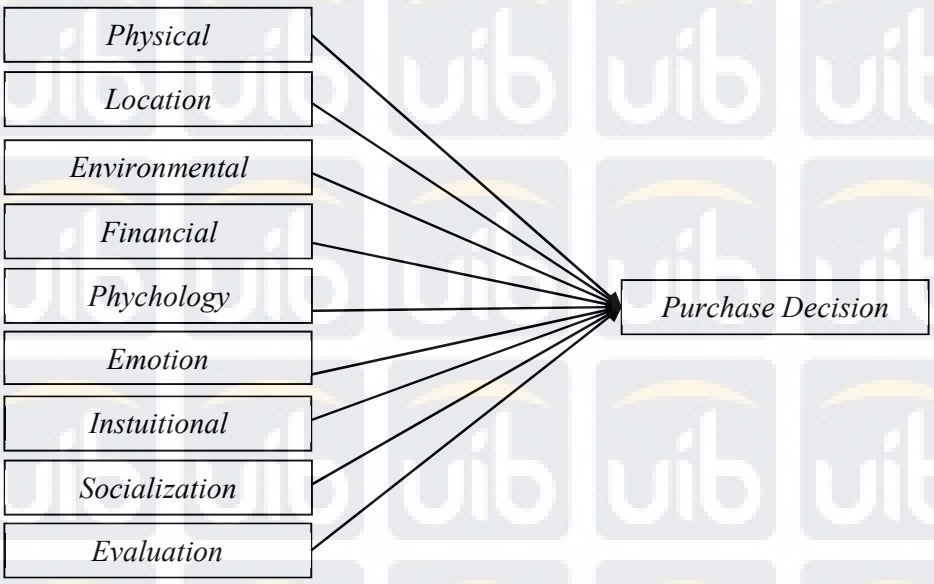
Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020



Gambar 2.18 Model penelitian komponen pengaruh properti pada pembangunan perumahan berada lereng bukit. Sumber: Salleh *et al*. (2015)

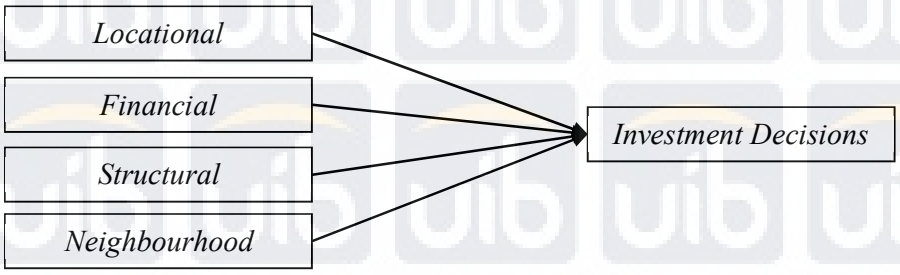
Studi yang telah diselesaikan oleh Anastasia dan Suwitro (2015) bertujuan menjelaskan faktor rasional dan irasional yang mendasari perilaku membeli properti perumahan dan komersial di Pulau Bali. Faktor *physical, location, environmental* dan *financial* adalah bagian dari rasional sementara *phychology, emotion, intuitional, socialization* dan *evaluation* adalah bagian dari irasional. Jurnal ini mengumpulkan data survei sebanyak 100 responden.

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020



Gambar 2.19 Model penelitian faktor rasional dan irasional perilaku membeli properti perumahan dan komersial di Pulau Bali. Sumber: Anastasia dan Suwitro (2015)

Berdasarkan riset terdahulu oleh Sean dan Hong (2014) tentang komponen yang menjadi pertimbangan pada saat investor membeli residensial. Jurnal ini telah membagikan 200 kuesioner kepada masyarakat yang berada di Kuala Lumpur, Malaysia tetapi hanya terdapat 105 kuesioner yang dikembalikan kepada peneliti. Hasil riset menjelaskan faktor *location*, *financial* dan *structural* memiliki dampak positif. Sedangkan *neigbourhood* tidak memiliki dampak.



Gambar 2.20 Model penelitian komponen keputusan investasi untuk membeli properti residensial di Malaysia. Sumber: Sean dan Hong (2014)

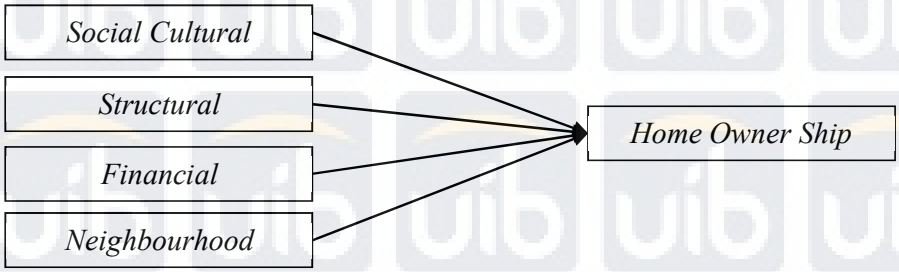
Studi yang telah diselesaikan oleh Oloke *et al*. (2013) tentang beberapa komponen yang mempengaruhi nilai properti huanian di Lagos. Jurnal ini telah membagikan 142 kuesioner kepada masyarakat yang berada di Kosofe tetapi hanya terdapat 130 kuesioner yang dikembalikan kepada peneliti. Hasil menunjukkan

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020

bahwa mayoritas penghuni berpendapat bahwa faktor *location, structural* dan *neighborhood* memengaruhi nilai properti dan *travel distance/cost* tidak mempengaruhi nilai properti.

Gambar 2.21 Model penelitian faktor pengaruhi nilai properti huanian pada Lagos. Sumber: Oloke *et al*. (2013)

Riset yang telah ditelusuri oleh Tan (2012) mempaparkan beberapa komponen yang mempengaruhi kebutuhan pembeli residensial di Kuala Lumpur, Malaysia. urnal ini telah membagikan 300 kuesioner kepada masyarakat yang berada di Kuala Lumpur tetapi hanya terdapat 265 kuesioner yang dikembalikan kepada peneliti.



Gambar 2.22 Model penelitian faktor kebutuhan pembeli residensial di Kuala Lumpur, Malaysia. Sumber: Tan (2012)

2.2 Definisi Variabel Dependen

Niat pembelian selaku calon konsumen dalam perencanaan bertujuan membeli barang atau layanan tertentu di masa akan datang. Niat dianggap terdiri dari faktor-faktor motivasi yang mengarah pada perilaku tertentu yang niatnya hanya akan seberapa banyak seseorang telah melakukan untuk melakukan perilaku. Dengan kata lain, jika seseorang memiliki niat tinggi untuk sesuatu, dia akan lebih cenderung meningkatkan kinerja untuk mendapatkan apa yang dia ingin lakukan pada awalnya. Oleh karena itu, niat pembelian rumah dalam penelitian ini

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020

didefinisikan sebagai bagaimana konsumen mau membeli rumah dalam waktu dekat (Chia *et al*., 2016)

Younus *et al*. (2015) menyatakan niat pembelian adalah preferensi dalam membeli sebuah barang atau jasa. pada lain kata, aspek pada niat pembelian yaitu setelah adanya evaluasi pelanggan akan membeli produk. Faktor lain yang dapat mendorong niat pembelian dari seorang pelanggan yaitu niat konsumen pada saat memilih barang dan membuat keputusan yang bergantungan pada niat dengan faktor eksternal.

2.3 Pengaruh Antar Variabel

2.3.1 Pengaruh *Location* terhadap *Purchase Intention*

Thanaraju *et al*. (2019) mendapatakan adanya dampak signifikan yang positif *location* pada niat pembelian perumahan pada Kuala Lumpur. Lokasi perumahan yang dekat dengan sekolah akan dipertimbangkan oleh pembeli yang telah memiliki keluarga. Pembeli rumah juga akan lebih suka properti yang terletak di dekat infrastruktur publik seperti LRT, jalan raya, terminal bus, dan lainnya. Oleh karena itu, jarak ke infrastruktur merupakan faktor penting dalam memilih properti untuk pembeli rumah, serta aksesibilitas ke pusat perbelanjaan dan toko ritel juga akan memengaruhi pembeli rumah dalam memilih properti. Sean dan Hong (2014) menemukan adanya efek yang signifikan positif *location* atas keputusan pada pembelian properti residensial pada Kuala Lumpur. Studi ini menunjukkan bahwa investor akan melihat beberapa pertimbangan lokasi ketika membuat keputusan pembelian, misalnya akses ke infrastruktur publik, jarak ke tempat kerja dan sekolah, dan ketersediaan pusat ritel. Selain itu, properti yang berlokasi baik akan memastikan bahwa properti tersebut disewa lebih cepat. Properti yang berlokasi baik akan menunjukkan pengembalian yang baik jika lokasi menjadi lebih dicari.

Chia *et al*. (2016) mendapatkan adanya dampak positif *location* atas niat pembelian rumah pada Kota Kinabalu. Masyarakat di Kota Kinabalu dianggap sangat penting pada jarak terutama dari rumah ke sekolah, tempat kerja dan pusat bisnis dibandingkan dengan lokasi untuk melakukan kegiatan sehari-hari lainnya. Selain itu, mereka juga tidak repot dengan jarak perjalanan dari rumah mereka dalam melakukan aktivitas sehari-hari.

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020

Mariadas *et al*. (2019) mendapatkan adanya dampak positif *location* atas keputusan pembelian properti residensial pada Klang Valley, Malaysia. Faktor lokasi dianggap lebih penting untuk keputusan pembelian. Rachmawati *et al*. (2019) mendapatkan adanya dampak positif *location* atas keputusan pembelian properti residensial pada Selangor, Malaysia. lokasi adalah salah satu komponen yang dipertimbangkan pelanggan. Lokasi tempat tinggal yang strategis dan nyaman akan menarik pelanggan untuk membeli. Oleh karena itu, lokasi yang lebih baik meningkatkan keputusan pelanggan untuk membeli properti hunian.

2.3.2 Pengaruh *Neighbourhood* terhadap *Purchase Intention*

Chia *et al*. (2016) mendapatkan adanya dampak positif *neighbourhood* atas niat pembelian rumah pada Kota Kinabalu. Penelitian ini juga mengakui pentingnya lingkungan terutama kaitannya dengan keputusan pembelian rumah. Lingkungan perumahan sangat penting sehingga mereka dapat memiliki kehidupan dan pikiran yang damai di daerah yang bebas dari kebisingan, lalu lintas, dan polusi.

Terdapat beberapa riset terdahulu yang telah menjelaskan bahwa variabel *neighbourhood* tidak memiliki dampak pada *purchase intention.* Seperti riset pada Sean dan Hong (2014) menjelaskan bahwa studi menunjukkan kualitas lingkungan bukan merupakan faktor bagi investor untuk melihat sebelum membeli properti untuk berinvestasi. Investor berharap lebih dari *capital gain* serta pengembalian sewa bulanan.

2.3.3 Pengaruh *Structural* terhadap *Purchase Intention*

Sean dan Hong (2014) menemukan adanya efek yang signifikan positif *structural* atas keputusan pada pembelian properti residensial pada Kuala Lumpur. Struktural mempengaruhi keputusan investasi properti residensial dimana jumlah kamar tidur dan kamar kecil pada sebuah rumah merupakan hal penting harus diperhatikan oleh rumah tangga. Penjualan properti sepenuhnya tergantung pada ukuran properti. Mengingat harga properti yang tinggi di Klang Valley dan kelangkaan lahan, properti kecil seperti apartemen, *flat*, dan *townhouses* selalu lebih populer di kalangan penyewa. Akibatnya, pengembang perumahan harus hati-hati memikirkan desain dan tata letak rumah saat menjual properti kepada investor.

Pada riset yang dilakukan Mariadas *et al*. (2019) mendapatkan adanya dampak positif *structural* atas keputusan pembelian properti residensial pada Klang

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020

Valley, Malaysia. Riset menyebutkan jumlah kamar dan ukuran adalah fitur yang sangat penting yang perlu dipertimbangkan pembeli dalam keputusan kepemilikan rumah mereka.

2.3.4 Pengaruh *Financial* terhadap *Purchase Intention*

Sean dan Hong (2014) mendapatkan adanya dampak positif *financial* atas keputusan pada pembelian properti residensial pada Kuala Lumpur. *Financial* merupakan faktor yang penting untuk diketahui oleh investor dalam investasi properti karena memiliki persyaratan modal awal terbesar dibandingkan dengan investasi kendaraan dan saham. Investasi properti juga memiliki likuiditas terendah di antara semua investasi karena mereka banyak prosedur untuk penjualan dan pembelian properti.

Yoke *et al*. (2018) mendapatkan adanya dampak positif *financial* pada keputusan pada pembelian properti residensial pada Kuala Lumpur. Finansial dipertimbangkan pada saat pembelian properti. Kunci yang dipertimbangkan adalah suku bunga, harga, pendapatan serta kapasitas dalam pembiayaan.

Nahdi *et al*. (2015) mendapatkan adanya dampak positif *finance* pada niat pembelian *real estate*. Keuangan adalah faktor yang sangat penting bagi pelanggan untuk dipertimbangkan saat membeli perumahan. Natasha dan Hassan (2015) mendapatkan adanya dampak positif *financial knowledge* pada keputusan investasi properti di Kuala Lumpur. Keuangan dapat menjadi faktor yang sangat penting karena sering melibatkan uang di mana investor menginginkan keuntungan dari investasi mereka.

Chia *et al*. (2016) mendapatkan adanya dampak positif *financial* pada niat pembelian rumah pada Kota Kinabalu. Harga rumah di Kota Kinabalu adalah yang tertinggi di Malaysia. Membeli rumah tidak akan memungkinkan bagi kebanyakan orang, tanpa pengaturan pembiayaan yang memadai.

Mariadas *et al*. (2019) mendapatkan adanya dampak positif *financial* pada keputusan pembelian properti residensial pada Klang Valley, Malaysia. Keuangan menunjukkan hubungan positif dengan investasi properti residensial perkotaan. Rachmawati *et al*. (2019) menemukan adanya efek positif *financial* atas keputusan pembelian properti residensial pada Selangor, Malaysia. Harga adalah kondisi yang mempengaruhi jumlah barang yang dibeli oleh konsumen. Konsumen sering

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020

membandingkan harga properti di suatu lokasi dengan lokasi lain, sehingga harganya perlu dipertimbangkan dengan harga pesaing. Meski harga rumah murah selalu mendapatkan perhatian konsumen, kesan negatif dari kualitas rendah pada harga perumahan murah adalah satu hal yang dipertimbangkan oleh konsumen.

Anastasia dan Suwitro (2015) mendapatkan adanya dampak positif *financial* atas pembelian properti di Kota Bali. Masyarakat Kota Bali sangat mementingkan harga, suku bunga, nilai kredit kepemilikan rumah, nilai maksimum cicilan, ketentuan bayar, dan luas pasar pada properti. Si dan Yi (2018) menemukan adanya efek positif *financial assessment* antara pembelian dan sewa rumah di Selangor, Malaysia. Faktor keuangan sangat memengaruhi seseorang ketika mempertimbangkan untuk membeli properti.

kepemilikan, mengingat jumlah pinjaman perumahan yang terlibat

2.3.5 Pengaruh *Attitude* terhadap *Purchase Intention*

Yoke *et al*. (2018) menemukan adanya dampak positif *attitude* pada keputusan pada pembelian properti residensial pada Kuala Lumpur. Pengembang atau pemasar harus memengaruhi sikap konsumen melalui iklan, dari mulut ke mulut dan menekankan pada bagaimana memiliki rumah dapat meningkatkan kualitas hidup mereka.

Khoo *et al*. (2020) menemukan adanya dampak positif *attitude* pada niat pembelian properti bertingkat tinggi pada Kota Penang, Malaysia. Penelitian mengungkapkan bahwa individu yang menyukai *green and sustainable homes*, membuat keputusan kepada pembelian rumah akan semakin tinggi.

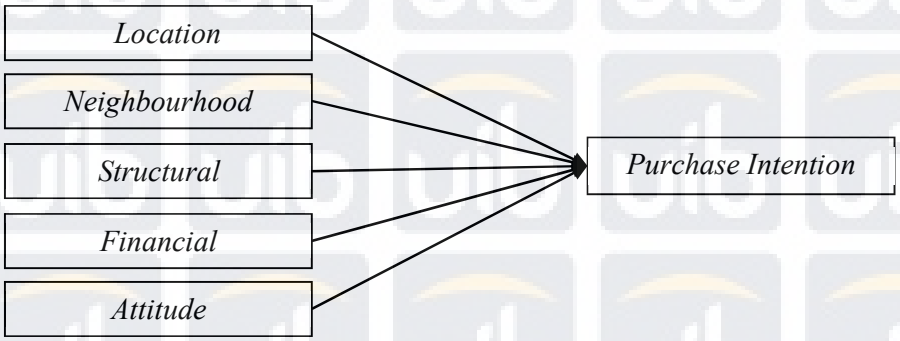
Hui *et al*. (2019) menemukan adanya dampak positif *attitude* atas niat pembelian properti di Malaka, Malaysia. Sikap mengacu pada seperangkat perilaku atau emosi terhadap orang, objek, benda atau peristiwa tertentu. Biasanya, pengalaman akan menghasilkan sikap tertentu yang ditampilkan oleh seorang individu. Ini menyebabkan sikap memiliki pengaruh besar terhadap perilaku.

2.4 Model Penelitian dan Perumusan Hipotesis

Berdasarkan beberapa riset telah dilakukan oleh beberapa peneliti, maka peneliti membentuk sebuah model penelitian yang dibuat dari gabungan seuruh komponen yang sering muncul dan memiliki kaitan yang kuat. Model penelitian

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020

dibuat melalui gabungan riset yang telah diselesaikan Sean dan Hong (2014) dan Yoke *et al*. (2018) dapat ditemukan di gambar bawah ini:



Gambar 2.23 Model penelitian yang dianjurkan peneliti, sumber: Peneliti (2020)

Bersumber model penelitian diatas, penelitian ini menganjurkan hipotesis seperti berikut:

H_1: *Location* berpengaruh positif pada *purchase intention* investor dalam investasi properti di Kota Batam.

H_2: *Neighbourhood* berpengaruh positif pada *purchase intention intention* investor dalam investasi properti di Kota Batam.

H_3: *Structural* berpengaruh positif pada *purchase intention* investor dalam investasi properti di Kota Batam.

H_4: *Financial* berpengaruh positif pada *purchase intention* investor dalam investasi properti di Kota Batam.

H_5: *Attitude* berpengaruh positif pada *purchase intention* investor dalam investasi properti di Kota Batam.

Rio Renato. Analisis Pengaruh Perilaku Overconfidence, Representativeness, Anchoring, Gambler's Fallacy dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Masyarakat Dalam Investasi Properti di Kota Batam.
UIB Repository©2020