

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Kebutuhan untuk memiliki rumah adalah kebutuhan dasar atau primer. Masyarakat kini memiliki banyak pilihan untuk memperoleh tempat tinggal seperti membeli tanah dan membangun rumah sendiri atau menyewa, membeli secara tunai atau mencicil. Adanya perilaku konsumen dapat dimanfaatkan untuk memperhitungkan kebutuhan, keinginan konsumen terkait perilaku pembeliannya (Ahmad et al, 2014). Secara umum perilaku membeli membutuhkan pertimbangan yang dibentuk oleh konsumen itu sendiri sebelum melakukan pembelian karena konsumen ini memiliki keinginan untuk memenuhi kebutuhan (Brewer & Venaik, 2011).

Memahami perilaku pembelian yang dipengaruhi oleh konsep perumahan akan membantu perusahaan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian dan kemudian merancang strategi pemasaran yang lebih efektif untuk menarik pelanggan potensial (Utami, 2015). Pemahaman perilaku pembelian konsumen memberikan perusahaan wawasan yang berharga terkait kebutuhan dan keinginan pelanggan. Dengan memahami perilaku pembelian konsumen, perusahaan dapat meningkatkan tingkat kepuasan, memperkuat posisi daya saing di pasar, mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran, serta mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar yang dimilikinya (Fitria, 2014). Dalam konteks perumahan, pemahaman perilaku pembelian dapat membantu pengembang perumahan meningkatkan penjualan unit mereka. Dalam hal ini, perilaku pembelian menjadi penting karena perusahaan harus memahami kebutuhan dan keinginan konsumen agar dapat menghasilkan nilai yang diinginkan oleh konsumen (Sesaria, 2020).

Perilaku pembelian dalam konteks konsep perumahan merujuk pada keputusan dan tindakan yang diambil oleh konsumen ketika memilih, membeli, dan menetap di suatu hunian. Perilaku pembelian ini dapat dipengaruhi oleh preferensi personal, kebutuhan hidup, kondisi ekonomi, dan faktor-faktor lain

yang membentuk persepsi dan sikap konsumen terhadap suatu konsep perumahan (Haningsih, 2013). Dalam penelitian ini, perilaku pembelian diperlukan untuk memahami sejauh mana konsep perumahan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen (Sutianingsih, 2010). Dengan memahami perilaku pembelian terkait konsep perumahan, penelitian ini memiliki dampak lebih luas pada pengembangan kota dan masyarakat (Sarvian et al, 2019).

Perilaku pembelian bagian dari perilaku konsumen yang melibatkan proses pengambilan keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan pembeli (Putri & Noor, 2013). Perilaku pembelian mencakup tindakan individu yang melibatkan pertukaran uang dengan barang dan jasa, serta melibatkan proses pengambilan keputusan yang menentukan tindakan tersebut (Setiadi, 2013). Perilaku pembelian konsumen telah menjadi subjek yang menarik di seluruh dunia karena membutuhkan analisis yang cermat bagaimana akhirnya dapat membuat keputusan yang tepat (Gunay dan Baker, 2011).

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen dalam konteks konsep perumahan melibatkan aspek ekonomi, psikologis, sosial dan budaya (Suryawardana & Yani, 2017). Konsep perumahan dapat menjadi faktor kunci yang memotivasi atau menghambat keputusan pembelian. Konsep perumahan dapat diartikan sebagai suatu bentuk peningkatan atau restrukturisasi (penataan ulang). Peningkatan yang dimaksud tersebut mencakup penambahan fitur dan peningkatan kenyamanan item (Ariella, 2018). Konsep perumahan merupakan metode yang paling umum digunakan untuk merencanakan struktur dan keunggulan produk dengan maksud untuk mencapai identifikasi merek tertentu (Mukarromah & Rofiah, 2019).

Salah satu aspek penting yang harus diteliti adalah pengaruh konsep perumahan terhadap perilaku pembelian, karena akan memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang bagaimana konsep perumahan mempengaruhi perilaku pembelian, serta memberikan masukan berharga bagi pengembang perumahan dalam mengambil keputusan pemasaran dan desain perumahan di masa depan (Kotler, 2005) Selain itu, calon konsumen juga akan mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian

mereka, membantu mereka membuat keputusan yang lebih informan dalam memilih perumahan yang sesuai dengan kebutuhan mereka (Anwar & Mujito, 2021). Konsep perumahan yang diterapkan dalam suatu lingkungan dapat mempengaruhi individu untuk memutuskan membeli atau tidak membeli perumahan di lokasi tersebut.

Teori Perilaku Terencana (TPB) secara relevan terkait dengan pemahaman perilaku pembelian konsumen, yang melibatkan proses pengambilan keputusan sebelum dan sesudah tindakan pembelian. TPB telah digunakan untuk memprediksi perilaku manusia di berbagai bidang, termasuk pemasaran, periklanan, dan hubungan masyarakat (Dian, 2011). Dalam konteks perilaku pembelian konsumen, TPB dapat digunakan untuk memprediksi dan menjelaskan keputusan pembelian. Dengan demikian, TPB memberikan pemahaman yang mendalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen, sehingga dapat menjadi landasan yang kuat dalam merancang strategi pemasaran yang efektif (Nugraha et al., 2021).

Teori Perilaku Terencana (TPB) *Theory Of Plan Behavior* menjadi kerangka kerja yang diterapkan pada penelitian ini. Menurut Ajzen (1988), dalam teori (TPB) *Theory Of Plan Behavior*, mencakup tiga hal utama yaitu, Sikap (*attitude*), Norma subjektif (*Subjective Norm*), Kontrol perilaku (*Perceived Behavioral Control*). Teori ini memungkinkan analisis yang lebih terinci terkait dengan bagaimana sikap (*attitude*), norma subjektif (*Subjective Norm*), kontrol perilaku (*Perceived Behavioral Control*) berperan dalam membentuk perilaku pembelian konsumen terkait dengan konsep perumahan.

Sikap (*Attitude*) merujuk pada evaluasi positif atau negative terhadap perilaku yang dilakukan. Mempelajari sikap seseorang merupakan pendekatan yang paling efektif untuk mendapatkan pemahaman tentang alasan dibalik tindakan konsumen (Mas'ud, 2012). Sikap merujuk pada penilaian, perasaan, dan kecenderungan yang konsisten terhadap penerimaan atau penolakan seseorang terhadap suatu objek atau gagasan (Kotler & Amstrong, 2007). Sikap memiliki beberapa fungsi, yaitu fungsi penyesuaian, pertahanan ego, ekspresi nilai dan pengetahuan (Kapantouw & Mandey, 2015). Sikap secara langsung memengaruhi

niat seseorang (Ajzen, 2006). Dalam penelitian ini, sikap mengacu pada calon pembeli perumahan yang dipengaruhi oleh konsep perumahan. Sikap ini dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti kualitas, fasilitas, desain, lokasi dan harga perumahan. Sikap konsumen terhadap niat pembelian merujuk pada ekspresi perasaan yang mencerminkan seseorang menyukai, menyetujui atau tidak menyukai suatu produk, dan ini memiliki dampak pada niat pembelian mereka.

Norma Subjektif (*Subjective Norms*) mencerminkan pandangan seseorang terhadap kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi niat untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku yang sedang dipertimbangkan (Indriani, 2023). Menurut (Jogiyanto, 2013), Norma subjektif dipengaruhi oleh kepercayaan normatif, yang mencakup keyakinan mengenai harapan individu terhadap pandangan orang lain untuk menerima dan mendorong perilaku tertentu. Pengukuran norma subjektif umumnya dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada individu mengenai sejauh mana mereka percaya bahwa orang terdekat seperti anggota keluarga, teman, atau lingkungan sosial akan memberikan dukungan terhadap keterlibatan mereka dalam suatu kegiatan (Najela, 2019). Dalam konteks penelitian ini, norma subjektif mengacu pada persepsi seseorang terhadap pendapat orang lain yang dapat membentuk keputusan mereka untuk membeli atau tidak membeli perumahan, yang pada gilirannya mempengaruhi niat pembelian. Dukungan dan harapan, baik yang bersifat positif maupun negative yang berasal dari orang terdekat seperti keluarga, teman atau rekan kerja memiliki peran dalam membentuk niat pembelian konsumen terhadap pembelian perumahan.

Kontrol Perilaku (*Perceived Behavioral Control*) mengacu pada persepsi individu terhadap kemampuannya untuk mengontrol atau mengelola perilaku tertentu. Kontrol perilaku dapat menentukan perilakunya berdasarkan standar tertentu seperti moral, nilai dan aturan di masyarakat agar mengarah pada perilaku positif (Rozaini & Ginting, 2019). Menurut (Wahyuni & Setiyani, 2017), persepsi kontrol perilaku merujuk pada kondisi di mana individu merasa memiliki kemampuan untuk mengendalikan perilaku mereka. Ini mencakup keyakinan tentang keberadaan atau tidaknya faktor-faktor yang memfasilitasi atau

menghalangi individu dalam menjalankan suatu tindakan. Dalam konteks penelitian ini, kontrol perilaku mencerminkan sejauh mana individu memiliki kemampuan untuk mengontrol dan memengaruhi keputusan pembelian perumahan. Tingkat kontrol perilaku ini dapat secara langsung terkait dengan seberapa besar niat pembelian individu terhadap perumahan tersebut.

Niat pembelian merujuk pada kecenderungan atau keinginan seseorang untuk melakukan tindakan atau perilaku yang terjadi sebelum pelaksanaan pembelian (Picaully, 2018). Niat pembelian mencerminkan potensi bahwa konsumen memiliki rencana untuk membeli produk atau layanan khusus pada waktu yang akan datang. Hal ini cenderung mengarah pada langkah-langkah menuju pelaksanaan pembelian (Ruhamak & Rahayu, 2017). Niat pembelian yang kuat memiliki potensi untuk memotivasi terjadinya suatu aksi, termasuk melakukan pembelian suatu produk (Zahrati et al., 2022). Pada penelitian ini, niat pembelian memainkan peran penting dalam membentuk perilaku pembelian konsumen terutama dalam pembelian perumahan. Keputusan untuk membeli perumahan dipengaruhi oleh sejauh mana seseorang memiliki niat pembelian yang kuat terhadap perumahan tersebut.

Penelitian ini tidak lepas dari adanya penelitian terdahulu yang dapat dijadikan rujukan dan keterkaitannya dengan penelitian ini. Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Luh et al., 2022), menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel X yaitu konsep perumahan berpengaruh signifikan terhadap variabel Y yaitu keputusan pembelian. Akan tetapi berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh (Huzaen, 2019), bahwa konsep perumahan memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian.

Perilaku pembelian dan niat pembelian juga dipengaruhi oleh sikap (*attitude*), Norma Subjektif (*Subjective Norms*). Sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan oleh (Kapantouw & Mandey, 2015) yang menunjukkan bahwa variabel X Sikap (*attitude*), Norma Subjektif (*Subjective Norms*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat pembelian dan keputusan pembelian. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Mu'arrafah et al., 2020) bahwa sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku berpengaruh signifikan terhadap niat

pembelian dan keputusan pembelian. Akan tetapi berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh (Zahrati et al., 2022) bahwa variabel sikap tidak berpengaruh terhadap niat pembelian dan keputusan pembelian, sedangkan variabel norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap niat pembelian dan keputusan pembelian, dan kontrol perilaku berpengaruh signifikan terhadap niat pembelian dan keputusan pembelian. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Arrosyid & Priyojadmiko, 2022) bahwa sikap berpengaruh signifikan terhadap niat dan keputusan, norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap niat dan keputusan, dan kontrol perilaku tidak berpengaruh terhadap niat dan Keputusan, sehingga menyebabkan perbedaan hasil penelitian tersebut.

Penelitian ini mencoba melihat variasi dalam perilaku pembelian di kompleks-kompleks perumahan di Kota Kediri. Beberapa individu mungkin lebih cenderung membeli rumah berdasarkan desain dan fasilitas, sementara yang lain mungkin lebih dipengaruhi oleh norma sosial atau faktor ekonomi. Dengan memahami pengaruh konsep perumahan terhadap perilaku pembelian, pengembang dapat meningkatkan desain, fasilitas, dan strategi pemasaran mereka untuk menarik minat konsumen dan meningkatkan penjualan (Huzaen, 2019). Desain perumahan, fasilitas, dan lingkungan sekitarnya dapat mempengaruhi persepsi dan keputusan pembelian konsumen. Hal ini akan menganalisis sejauh mana konsep perumahan, seperti tata letak, keamanan, dan kualitas bangunan, mempengaruhi perilaku pembelian.

**Tabel 1.1 Daftar beberapa Kompleks Perumahan subsidi di Kota Kediri**

No	Nama Kompleks Perumahan (Residensial)	Konsep Pengembangan
1.	Kompleks Graha Aurora	Model Skandinavian
2.	Kompleks Istana Biru	Model Skandinavian
3.	Kompleks Lavender Regency	Model Minimalis Modern
4.	Kompleks Villa Lavender Regency	Model Minimalis Modern
5.	Kompleks Bumi Permata Residence	Model Minimalis Modern
6.	Kompleks Almeera Residence	Model Minimalis Modern
7.	Kompleks Mawar Jingga Residence	Model Minimalis Modern

Berdasarkan tabel 1.1 diatas dapat dilihat konsep pengembangan yang berbeda dari beberapa kompleks perumahan. Tabel di atas memberikan informasi tentang beberapa kompleks perumahan (*residensial*) beserta konsep pengembangan yang diambil oleh masing-masing kompleks. Dalam penelitian mengenai pengembangan perumahan, informasi tentang konsep pengembangan yang diambil oleh kompleks perumahan dapat menjadi bagian penting. Tabel tersebut memberikan gambaran tentang variasi konsep pengembangan yang ada, seperti model *Skandinavian* dan model minimalis modern yang bertujuan untuk membantu dalam membandingkan dan menganalisis perbedaan antara kompleks perumahan yang menggunakan konsep pengembangan yang sama.

Pada kompleks perumahan Graha Aurora dan Istana Biru menerapkan konsep pengembangan model skandinavian yang mengacu pada desain interior dan arsitektur yang terinspirasi dari rumah-rumah di negara Eropa Utara, seperti Swedia, Norwegia, Denmark dan Firlandia. Desain Skandinavian umumnya didominasi oleh warna-warna terang, terutama putih abu-abu. Palet warna tersebut membantu menciptakan tampilan yang bersih, cerah dan lapang. Sedangkan pada kompleks perumahan Lavender Regency, Villa Lavender Regency, Bumi Permata Residence, Almeera Residence, dan Mawar Jingga Residence menerapkan konsep pengembangan minimalis modern. Perumahan minimalis modern menonjolkan desain yang sederhana, fungsional, dan estetik. Dengan tata letak yang bersih dan garis-garis geometris, warna netral seperti putih, abu-abu mendominasi palet yang menciptakan atmosfer bersih dan elegan. Penggunaan material berkualitas tinggi seperti beton dan kaca, bersama dengan pencahayaan alami melalui jendela besar yang memberikan kesan ruang terbuka dan terhubung dengan alam. Furnitur minimalis dengan bentuk geometris dan teknologi terintegrasi mencerminkan efisiensi dan modernitas.

Dengan menggunakan informasi yang terdapat dalam tabel ini, penelitian tentang konsep pengembangan perumahan dapat menggali lebih dalam tentang kecenderungan konsep pengembangan yang populer, preferensi pasar, serta faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan konsep pengembangan oleh pengembang perumahan. Dalam konteks penelitian ini sikap (*Attitude*), norma subjektif (*Norms Subjective*) dan Kontrol Perilaku (*Perceived behavioral control*) juga dapat memainkan peran penting dalam keputusan pembelian konsumen di kompleks perumahan Kota Kediri. Dengan menerapkan Teori Perilaku Terencana

(TPB), penelitian ini memberikan kontribusi pada validitas teori tersebut dalam konteks pembelian perumahan. Oleh karena itu, peneliti dapat memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif tentang pengaruh konsep perumahan terhadap perilaku pembelian di Kota Kediri.

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis paparkan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Konsep Pengembangan Perumahan Terhadap Perilaku Pembelian: Penerapan Teori Perilaku Terencana (TPB) *Theory Of Plan Behavior* Pada Kompleks-Kompleks Perumahan di Kota Kediri. Dalam konteks penelitian ini pemilihan kompleks-kompleks perumahan di Kota Kediri menjadi objek penelitian karena memiliki keunikan dan karakteristik khusus yang membedakan kompleks perumahan lain di kota kediri. Keberagaman konsep perumahan yang ada memberikan peluang bagi penelitian ini untuk mengeksplorasi dampaknya terhadap perilaku pembelian konsumen.

## 1.2 Rumusan Masalah

Analisis perilaku pembelian konsumen yang realistis tidak hanya mengamati aktivitas yang tampak, tetapi juga harus meneliti proses internal yang menyertai keputusan pembelian. Dalam konteks konsep pengembangan perumahan, perilaku pembelian konsumen sangat dipengaruhi oleh konsep yang ditawarkan oleh pengembang. Konsumen mempertimbangkan desain rumah yang sesuai dengan kebutuhan keluarga dan gaya hidup serta ketersediaan fasilitas yang diberikan. Hal tersebut dapat dicapai apabila pertanyaan dibawah ini dapat terjawab :

1. Apakah Sikap (*attitude*) tentang konsep pengembangan perumahan berpengaruh terhadap niat pembelian konsumen?
2. Apakah Norma Subjektif (*norms subjective*) berpengaruh terhadap niat pembelian konsumen?
3. Apakah Kontrol Perilaku (*Perceived behavioral control*) berpengaruh terhadap niat pembelian konsumen?
4. Apakah Niat pembelian berpengaruh terhadap perilaku pembelian perumahan di Kota Kediri?



### 1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menguji pengaruh Sikap (*Attitude*) tentang konsep pengembangan perumahan terhadap niat pembelian konsumen.
2. Untuk menguji pengaruh Norma Subjektif (*Norms Subjective*) terhadap niat pembelian konsumen.
3. Untuk menguji pengaruh Kontrol Perilaku (*Perceived behavioral control*) terhadap niat pembelian konsumen.
4. Untuk menguji pengaruh niat pembelian terhadap perilaku pembelian perumahan di kota Kediri.

### 1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Praktis

Bagi Perusahaan, penelitian ini dapat membantu pengembang perumahan dalam merancang strategi pemasaran yang lebih efektif dengan pemahaman tentang konsep perumahan dapat mempengaruhi perilaku pembelian konsumen.

2. Manfaat Teoritis

Selain manfaat praktis yang telah dijelaskan sebelumnya, penelitian ini juga memiliki signifikansi teoritis dengan memberikan dasar peniliti lain untuk menjalankan penelitian serupa. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berfungsi sebagai panduan atau acuan bagi selanjutnya, yang nantinya bisa diperluas atau ditingkatkan untuk mencapai tingkat kesempurnaan yang lebih tinggi