

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Desain

Menurut teori Ching (2007) desain merupakan tindakan yang dilakukan secara sengaja sebagai sebuah upaya yang memiliki tujuan. Seorang desainer terlebih dahulu mendokumentasikan kondisi permasalahan yang ada, mendefinisikan konteksnya, serta mengumpulkan data yang relevan untuk diolah dan dianalisis. Tahap ini menjadi bagian krusial dalam proses desain karena solusi yang dihasilkan akan sangat bergantung pada cara suatu permasalahan dipersepsikan, didefinisikan, dan diuraikan.

Desain merupakan proses perencanaan dan perancangan bangunan, lingkungan dan kawasan dari kondisi awal yang belum terbentuk menjadi bentuk yang terstruktur. Proses ini membutuhkan penalaran yang logis, cermat, dan akurat dalam analisis perencanaan dan desain, dengan mempertimbangkan berbagai aspek seperti fungsi, estetika, dan lingkungan. (Prawadya et al., 2024).

Desain bangunan dimulai dari fase konsep, yang menetapkan bentuk arsitektural, struktural, kriteria strategis serta teknis bangunan. Proses ini bertujuan menciptakan ruang yang fungsional, fleksibel dan adaptif agar bangunan dapat memenuhi kebutuhan pengguna saat ini maupun di masa depan (Staehr et al., 2025).

Menurut Barreto et al. (2024) desain rumah merupakan faktor krusial yang perlu dipertimbangkan saat mengambil keputusan untuk membeli properti. Selain itu, desain rumah, termasuk ukuran, jumlah kamar, dan kamar mandi, merupakan faktor penting yang perlu dipertimbangkan dalam pembelian properti. Desain rumah sangat penting karena memengaruhi berbagai aspek seperti fungsionalitas, kenyamanan, estetika, efisiensi energi, kepuasan, dan kesejahteraan penghuninya. Desain interior dan eksterior rumah merupakan faktor penentu dalam keputusan pembelian pembeli, karena penampilan estetika rumah dan desain interiornya memengaruhi pilihan mereka.

2.2 Harga

Teori Kotler & Keller (2016) menjelaskan harga adalah elemen dalam pemasaran yang berfungsi sebagai sumber pendapatan bagi perusahaan. Perusahaan menetapkan harga untuk menyampaikan nilai suatu produk kepada konsumen dan mencerminkan kualitas produk yang dihasilkan. Konsumen menilai harga berdasarkan manfaat dan nilai yang bisa mereka rasakan, bukan hanya dilihat dari biaya produksi.

Harga menjadi nilai yang dibayar oleh konsumen untuk memperoleh barang atau jasa yang diinginkannya. Harga memungkinkan konsumen memahami nilai produk yang mereka beli. Selain itu, harga berperan sebagai penentu utama keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kegiatan bisnis. Oleh karena itu,

perusahaan harus menetapkan harga secara tepat dan sesuai agar konsumen tertarik membeli, sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan. (Reken et al., 2024).

Demikian juga menurut A. H. Siregar (2021) harga mewakili besarnya nilai uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk memperoleh suatu produk atau jasa. Secara lebih komprehensif, harga merepresentasikan keseluruhan nilai yang harus ditukarkan konsumen untuk memperoleh kepemilikan atau manfaat dari penggunaan suatu produk atau jasa.

Selain itu, harga juga bertindak sebagai media pertimbangan dalam kegiatan pertukaran dalam hal pengalihan kepemilikan atau tujuan transaksi komersial lainnya. Dalam perspektif real estat, harga yang dikenakan oleh pengembang dianggap sebagai harga pasar saat ini. Untuk sektor properti, harga juga dapat dianggap sebagai faktor kunci bagi pembeli properti dalam membuat keputusan untuk membeli rumah. Sebagian besar pembeli akan menemukan harga properti yang paling terjangkau. Harga bisa lebih tinggi atau lebih rendah tergantung pada beberapa faktor relatif. Di antara faktor-faktor tersebut adalah desain, aksesibilitas, fasilitas, konsep komunitas dan keamanan (Salleh et al., 2015).

2.3 Fisik Bangunan

Vitruvius & Morgan (1914) dalam teorinya menerangkan bahwa sebuah bangunan harus dibangun dengan memperhatikan ketahanan, kenyamanan, dan

keindahan. Ketahanan akan terjamin ketika fondasi dibangun hingga ke tanah yang kokoh dan material dipilih dengan bijak. Kenyamanan akan terjamin ketika penataan ruang sempurna dan tidak menimbulkan hambatan penggunaan, dan ketika setiap kelas bangunan ditempatkan pada eksposur yang tepat dan sesuai. Keindahan akan tercapai ketika tampilan fisik bangunan menyenangkan dan berselera tinggi, dan ketika elemen-elemennya proporsional sesuai dengan prinsip simetri yang tepat.

Menurut (Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Dan Perumahan Rakyat Nomor 21 Tahun 2021 Tentang Penilaian Kinerja Bangunan Gedung Hijau, 2021) bangunan gedung adalah bentuk fisik hasil konstruksi yang menyatu dengan lokasi tempatnya berdiri, baik secara keseluruhan maupun sebagian berada di atas atau di dalam permukaan tanah maupun air. Struktur ini berfungsi sebagai sarana bagi manusia untuk melakukan berbagai kegiatan, mulai dari tempat tinggal atau hunian, hingga kegiatan keagamaan, bisnis, sosial, budaya, dan kegiatan khusus lainnya..

Fisik sebuah bangunan rumah dijelaskan pada pasal 15 ayat 3 (Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Dan Perumahan Rakyat Nomor 7 Tahun 2022 Tentang Pelaksanaan Bantuan Pembangunan Perumahan Dan Penyediaan Rumah Khusus, 2022) hunian yang dibangun oleh pengembang selaku pelaku konstruksi sekurang-kurangnya harus meliputi elemen atap, plafon, dinding yang sudah diplester luar dan dalam, serta lantai yang sudah melalui proses

plesteran. Selain itu, harga jual rumah umum harus ditetapkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam peraturan perundang-undangan. Fisik bangunan merupakan keseluruhan komponen bangunan yang bersifat struktural dan non struktural. Hal ini mengacu pada bagian-bagian nyata dari sebuah struktur bangunan, baik dari material, bentuk, ukuran, maupun elemen pembentuk lainnya.

Dijelaskan (Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Dan Perumahan Rakyat Nomor 32 Tahun 2021 Tentang Bantuan Pembiayaan Perumahan Berbasis Tabungan, 2021) pada pasal 15 ayat 2 bahwa rumah umum tapak harus memenuhi kelaikan fungsi bangunan dan paling tidak harus dilengkapi dengan : jaringan distribusi air minum dari perusahaan daerah air minum, jaringan listrik, jalan lingkungan, saluran drainase lingkungan, saluran pembuangan air limbah, sarana pembuangan sampah individual atau komunal.

2.4 Reputasi Developer

Menurut Fombrun (1996) reputasi perusahaan mencerminkan persepsi bersama dari publik yang terbentuk melalui identitas, kinerja, serta komunikasi perusahaan secara berkelanjutan. Developer memiliki peran penting sebagai pelaku usaha perumahan dengan memberikan informasi yang jelas, akurat, dan relevan kepada konsumen mengenai produk yang ditawarkan. Informasi tersebut meliputi jenis hak atas kepemilikan, visual kondisi fisik bangunan unit

rumah, harga jual, serta berbagai sarana dan prasarana lingkungan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat penghuni (Patta, 2022).

Citra positif atau reputasi yang berhasil dibangun oleh pengembang di mata masyarakat dan konsumen akan memperkuat pengaruhnya terhadap keputusan pembelian. Pengembang yang konsisten menjaga kualitas properti serta menyediakan hunian yang sesuai dengan ekspektasi konsumen akan meningkatkan tingkat kepuasan, sehingga mendorong konsumen untuk mengambil keputusan pembelian dengan lebih kuat dan lebih meyakinkan (Ruslan et al., 2023).

Reputasi pengembang penting bagi pembeli rumah karena dapat memengaruhi kualitas rumah dan kepuasan pembeli dalam jangka panjang. Penting untuk mencari pengembang yang andal dan berpengalaman yang dapat menawarkan rumah berkualitas tinggi dan layanan purna jual yang andal. Merek pengembang menyiratkan kualitas dan kepercayaan pada produk, yang merupakan faktor penting dalam keputusan untuk membeli rumah (Barreto et al., 2024).

2.5 Infrastruktur Lingkungan

Menurut teori Grigg (1988) infrastruktur didefinisikan sebagai suatu sistem fisik yang berfungsi untuk menyediakan berbagai sarana seperti transportasi, air bersih, drainase, bangunan, serta fasilitas publik lainnya. Sistem ini dirancang guna memenuhi kebutuhan dasar manusia, baik dalam aspek sosial

maupun ekonomi. Lingkungan merupakan elemen dalam sistem ekologi manusia yang memungkinkan individu dan kelompok sosial hidup bersama serta berinteraksi dengan kondisi fisik maupun sosial di sekelilingnya (Park & Burgess, 1925).

Menurut Lindawati et al. (2024) infrastruktur merupakan sistem fisik dan organisasi yang dibutuhkan untuk mendukung kelangsungan aktivitas serta perkembangan sebuah kota. Sistem tersebut mencakup beragam elemen, antara lain jaringan jalan, saluran drainase, sistem pengelolaan limbah, jaringan listrik, telekomunikasi, serta berbagai fasilitas umum lainnya. Seluruh elemen tersebut berfungsi untuk memastikan operasional kota berjalan lancar, sehingga penduduk dapat menjalani aktivitas dengan nyaman dan efisien.

Infrastruktur jalan berperan menghubungkan berbagai bagian kota dan memudahkan pergerakan orang serta barang. Jaringan air bersih berperan penting dalam menjamin ketersediaan air mulai dari konsumsi hingga aktivitas rumah tangga. Di sisi lain, sistem pengelolaan limbah juga memiliki fungsi vital dalam menangani limbah domestik maupun industri agar tidak mencemari lingkungan dan menjaga kelestarian lingkungan.

Selain itu, ketersediaan pasokan jaringan listrik yang stabil diperlukan mendukung kegiatan rumah tangga dan operasional sektor industri dan bisnis. Kemampuan sistem telekomunikasi yang handal juga penting untuk proses komunikasi berjalan lancar dan efisien. Sementara itu, sistem transportasi publik

membantu untuk mengurangi kemacetan serta meningkatkan aksesibilitas masyarakat perkotaan.

Dijelaskan pada pasal 1 ayat 3 dan 4 (Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021 Tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah Nomor 14 Tahun 2016 Tentang Penyelenggaraan Perumahan Dan Kawasan Permukiman, 2021) bahwa lingkungan hunian merupakan bagian dari kawasan permukiman yang terdiri atas sejumlah permukiman. Kawasan permukiman sendiri merupakan bagian dari lingkungan hidup di luar kawasan lindung, baik di wilayah perkotaan maupun perdesaan, yang berfungsi sebagai tempat tinggal sekaligus ruang bagi berbagai aktivitas yang mendukung kehidupan masyarakat.

Menurut (SNI Nomor 03-1733-2004 Tentang Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan Di Perkotaan, 2004) Lingkungan perumahan merupakan bagian dari kawasan perkotaan, sehingga perencanaannya harus mengacu pada Rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW) yang ditetapkan oleh pemerintah. Perencanaan perumahan di kawasan perkotaan mencakup pengembangan sistem perumahan terpadu yang mencakup infrastruktur dasar, fasilitas pendukung, dan utilitas publik yang diperlukan untuk menciptakan lingkungan hidup yang aman, sehat, harmonis, dan terpadu. Penataan ini bertujuan untuk menjadikan kawasan perumahan sebagai kesatuan fungsional,

baik dari segi tata ruang, kegiatan ekonomi, maupun interaksi sosial dan budaya.

Lingkungan merupakan kawasan yang berada di sekitar area perumahan dan menjadi bagian penting yang perlu diperhatikan dalam proses pembangunan. Pengembang perumahan harus mempertimbangkan kondisi lingkungan sekitar guna mewujudkan hunian yang aman dan nyaman bagi para penghuni. Oleh karena itu, lokasi perumahan sebaiknya tidak dibangun pada wilayah yang memiliki potensi bencana seperti banjir, tanah longsor atau yang lainnya karena secara tidak langsung berdampak terhadap kualitas hidup penghuni dan keberlanjutan kawasan permukiman tersebut (Hadi, 2021).

Menurut Salleh et al. (2015) Pertimbangan bagi pembeli properti adalah lingkungan sekitar. Lingkungan sekitar adalah tempat para penghuni berkumpul dan berkumpul berdasarkan kepentingan bersama yang saling menguntungkan. Oleh karena itu, lingkungan sekitar yang baik akan memengaruhi harga hunian. Ada banyak jenis konsep lingkungan sekitar yang dapat diadopsi oleh pengembang, terutama untuk menarik orang membeli properti mereka. Cara terbaik dalam menentukan jenis lingkungan sekitar adalah dengan melihat kualitas lingkungan dan fasilitas di sekitarnya. Kekuatan pengaruh lingkungan hunian tampaknya berkaitan dengan kedekatan lingkungan tersebut.

2.6 Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian adalah proses yang dilakukan konsumen saat membuat pilihan mengenai suatu produk atau layanan. Konsumen melalui beberapa tahapan sebelum melakukan pembelian, seperti : mengenali kebutuhan, mencari informasi, mengevaluasi alternatif, melakukan pembelian, dan menilai kembali keputusan setelah pembelian. Selain itu, keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh faktor rasional dan emosional (Kotler & Keller, 2016).

Menurut Arfah (2022) keputusan pembelian merupakan salah satu tahapan dalam proses pembelian yang terjadi sebelum konsumen memasuki fase pasca pembelian. Pada tahap ini, konsumen telah memperoleh sejumlah alternatif pilihan, sehingga konsumen mengambil tindakan untuk menetapkan produk yang akan dibeli berdasarkan pertimbangan terhadap pilihan-pilihan tersebut.

Keputusan pembelian seseorang dipengaruhi oleh perilaku dan kepribadiannya, seperti usia, pekerjaan, dan kemampuan finansial. Keputusan pembelian konsumen merujuk pada proses mental dan fisik yang dilakukan untuk memilih dan membeli produk atau jasa tertentu. Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh sejumlah faktor, yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi berbagai alternatif, penentuan keputusan pembelian, serta perilaku setelah pembelian (Wulandari & Mulyanto, 2024).

2.7 Perumahan Komersil

Perumahan memiliki fungsi ganda, yaitu sebagai kebutuhan konsumsi dan sebagai instrumen investasi. Selain digunakan sebagai tempat tinggal, rumah juga berperan dalam menyimpan nilai kekayaan dan merepresentasikan status sosial seseorang (Ratcliff, 1949).

Menurut (Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021 Tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah Nomor 14 Tahun 2016 Tentang Penyelenggaraan Perumahan Dan Kawasan Permukiman, 2021) Rumah kelas menengah merupakan jenis perumahan yang memiliki harga jual minimal tiga sampai lima belas kali lipat lebih tinggi dibandingkan harga jual perumahan umumnya yang ditetapkan pemerintah. Sementara itu, rumah mewah merupakan rumah dengan harga jual yang melebihi lima belas kali harga rumah umum yang telah ditetapkan oleh pemerintah.

Dijelaskan juga dalam (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan Dan Kawasan Permukiman, 2011) pengertian rumah komersial yaitu rumah yang diselenggarakan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Perumahan merupakan sekumpulan unit hunian yang menjadi bagian dari suatu kawasan permukiman, baik di wilayah perkotaan maupun perdesaan, yang dilengkapi prasarana, sarana, dan utilitas umum sebagai wujud penyediaan rumah layak huni. Jadi, perumahan komersil

dapat diartikan sebagai kumpulan rumah yang dibangun dan diselenggarakan oleh pengembang dengan tujuan memperoleh keuntungan.

Perumahan komersial merupakan jenis hunian yang dirancang, dibangun, dan dipasarkan oleh pengembang properti dengan tujuan memperoleh keuntungan melalui penjualan unit hunian. Dalam konteks pembangunan perumahan, kategori ini berbeda dari perumahan subsidi atau program perumahan yang diselenggarakan pemerintah karena tidak menerima dukungan pembiayaan atau insentif khusus. Secara umum, perumahan komersial memiliki sejumlah karakteristik, antara lain : tidak memperoleh subsidi pemerintah, memiliki harga jual yang cenderung lebih tinggi, menyediakan fasilitas yang relatif lebih lengkap, berlokasi pada kawasan yang strategis, serta menyasar berbagai segmen pasar sesuai kemampuan dan preferensi konsumen (Suksmono et al., 2025).

2.8 Smart Partial Least Square (Smart PLS)

Menurut Jogiyanto & Abdilah (2009) bahwa analisis *Partial Least Squares* (PLS) adalah teknik statistik multivariat yang digunakan untuk membandingkan sejumlah variabel dependen dengan sejumlah variabel independen. PLS adalah metode SEM berbasis varian yang dikembangkan untuk mengatasi berbagai masalah dalam regresi berganda, seperti ukuran sampel yang kecil, data yang hilang dan masalah multikolinearitas.

Partial Least Squares (PLS) adalah metode analisis dalam *Structural Equation Modeling* (SEM) berbasis varian yang dapat menguji model pengukuran dan struktural secara bersamaan. Model pengukuran digunakan untuk menilai validitas dan reliabilitas konstruk, sedangkan model struktural digunakan untuk menguji hubungan kausal atau hipotesis melalui pendekatan prediktif. Secara umum, PLS adalah teknik statistik multivariat yang membandingkan beberapa variabel independen dengan sejumlah variabel dependen secara simultan.

Analisis multivariat merupakan metode analisis statistik yang digunakan untuk menangani penelitian dengan lebih dari dua variabel. Pendekatan ini sering digunakan untuk memahami hubungan yang kompleks antar variabel secara simultan, termasuk variabel independen, dependen, dan kadang-kadang variabel mediasi atau moderasi. Analisis multivariat sangat bermanfaat untuk menjawab pertanyaan penelitian yang melibatkan banyak faktor dan pola hubungan antar variabel. Analisis multivariat dengan SMART PLS 4 memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi hubungan kompleks antara variabel laten dan indikatornya, serta menguji model teoritis secara bersamaan (Setiabudhi et al., 2024).

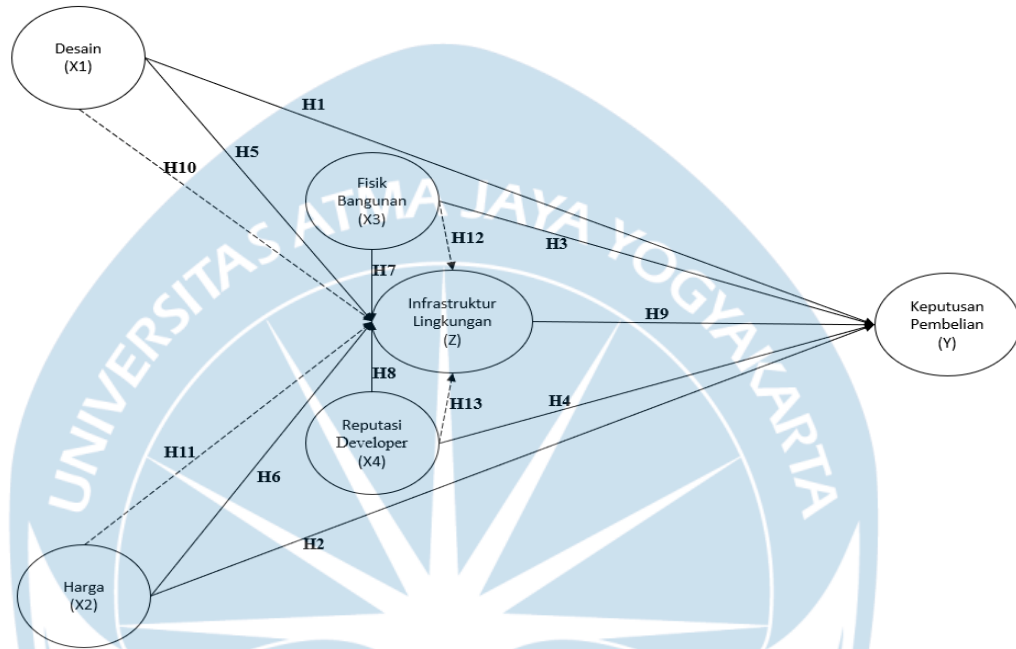
Analisis PLS-SEM terdiri atas dua submodel, yakni model pengukuran (*measurement model*) atau *outer model* dan model struktural (*structural model*) atau *inner model*. Model pengukuran menjelaskan cara indikator

merepresentasikan variabel laten yang hendak diukur. Sementara itu, model struktural menggambarkan kekuatan hubungan atau estimasi antar variabel laten atau konstruk (Ghozali & Kusumadewi, 2023).

2.9 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual yang juga dapat dipahami sebagai kerangka teori atau hasil tinjauan pustaka menggambarkan hubungan antara variabel desain, harga, fisik bangunan, dan reputasi developer terhadap keputusan pembelian perumahan komersil, baik melalui pengaruh langsung maupun tidak langsung. Dalam model ini, infrastruktur lingkungan berperan sebagai variabel mediasi yang menyalurkan atau memperkuat pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap keputusan pembelian. Desain, harga, fisik bangunan, dan reputasi developer diasumsikan membentuk persepsi konsumen mengenai nilai dan kualitas suatu hunian, sementara infrastruktur lingkungan menyediakan konteks yang menentukan kenyamanan, aksesibilitas, serta kelayakan hunian secara keseluruhan. Dengan demikian, kerangka konseptual ini tidak hanya menunjukkan pengaruh langsung tiap variabel terhadap keputusan pembelian, tetapi juga menjelaskan mekanisme bagaimana infrastruktur lingkungan dapat memediasi hubungan tersebut. Penyusunan model ini berfungsi untuk memperjelas alur berpikir penelitian, mempermudah perumusan hipotesis, dan menjadi dasar analisis empiris mengenai faktor-faktor yang menentukan minat

konsumen dalam membeli perumahan komersil. Berikut gambar di bawah ini menunjukkan kerangka konseptual dalam penelitian ini :



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

2.10 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu sangatlah diperlukan sebagai bahan referensi bagi penulis dalam penyusunan penelitian. Penelitian terdahulu juga merupakan hal yang penting untuk mengkaji sejauh mana perbedaan antara penelitian yang akan dilakukan penulis dengan penelitian yang telah dilakukan. Karena penelitian terdahulu yang sudah dilakukan mempunyai korelasi terhadap penelitian yang dilakukan saat ini.

Pada penelitian Santoso & Anas (2021) konsumen menempatkan harga sebagai faktor dominan yang memengaruhi keputusan pembelian rumah.

Meskipun faktor lain seperti desain, fisik bangunan, fasilitas, dan lokasi juga berpengaruh signifikan. Sementara itu, penelitian Afrianto & Agustapraja (2020) mengatakan bahwa konsumen lebih mengutamakan lingkungan perumahan sebagai faktor paling dominan, diikuti lokasi dan bangunan. Kedua temuan ini menunjukkan perbedaan orientasi konsumen sebagian lebih sensitif terhadap pertimbangan finansial, sedangkan sebagian lain lebih peduli terhadap kualitas lingkungan tempat tinggal.

Berbeda dengan dua penelitian di atas, penelitian Dewabrata et al. (2023) yang melibatkan broker properti menekankan bahwa desain, lokasi, dan prasarana menjadi faktor utama dalam mendorong pembelian. Dari sudut pandang pelaku pasar, aspek visual dan kemudahan akses menjadi daya tarik yang paling menentukan keberhasilan penjualan. Hal ini memperlihatkan perbedaan perspektif antara konsumen langsung dan perantara, di mana konsumen sering kali lebih rasional dengan memperhitungkan harga atau lingkungan, sedangkan broker lebih menyoroti faktor strategis dan estetika.

Penelitian yang dilakukan Agustini (2024) menambahkan citra perusahaan sebagai variabel moderasi. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa promosi, lokasi, dan fasilitas sangat berpengaruh sebelum konsumen memutuskan pembelian unit rumah KPR subsidi. Namun, citra perusahaan hanya mampu memperkuat pengaruh lokasi, tetapi tidak berpengaruh signifikan terhadap promosi dan fasilitas. Temuan ini mengindikasikan bahwa

reputasi *developer* memang penting, tetapi pengaruhnya terbatas pada aspek tertentu khususnya lokasi, yang sering kali dianggap lebih terpercaya jika dikelola pengembang bereputasi baik.

Penelitian A. H. Siregar (2021) membuktikan bahwa harga, *brand image*, dan *personal branding* tenaga pemasaran semuanya berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rumah. Bahkan, *personal branding* tenaga penjual terbukti memberikan pengaruh yang sangat kuat dibandingkan variabel lain. Hasil ini menunjukkan bahwa interaksi personal antara penjual dan calon pembeli dapat menjadi faktor krusial, yang melengkapi faktor rasional seperti harga maupun citra merek. Berbeda dengan penelitian yang berfokus pada keputusan pembelian, Penelitian Runtuwarow et al. (2021) menyoroti kepuasan penghuni setelah pembelian. Hasil penelitiannya menemukan bahwa tingkat kepuasan penghuni cukup tinggi, tetapi ada beberapa aspek teknis yang harus diperbaiki, seperti kondisi atap, dinding, kebersihan, dan layanan purna jual. Temuan ini menunjukkan bahwa faktor pembelian awal dipengaruhi faktor harga, lokasi, atau citra, kepuasan jangka panjang sangat ditentukan oleh kualitas fisik bangunan dan layanan pasca serah terima.

Tabel 2.1 Perbandingan Indikator Penelitian Terdahulu

Variabel	Indikator	Penelitian Terdahulu					
		Santoso & Anas (2021)	Dewabrata et al. (2023)	A. H. Siregar (2021)	Runtuwarow et al. (2021)	Afrianto & Agustapraja (2020)	Agustini (2024)
Desain	Ukuran tanah dan bangunan rumah sesuai dengan minat saya	✓	✓				
	Desain denah rumah yang ditawarkan menarik	✓			✓	✓	
	Penataan ruangan yang sesuai dengan kriteria saya dalam membeli rumah	✓	✓				
	Rumah mendapat cukup cahaya matahari yang dapat masuk ke dalam rumah	✓	✓		✓		
	Penataan ventilasi rumah dengan sirkulasi udara yang baik	✓			✓		
Harga	Harga rumah yang ditawarkan sesuai dengan kualitas rumah	✓		✓			
	Harga rumah yang ditawarkan sesuai dengan kelengkapan	✓					

Variabel	Indikator	Penelitian Terdahulu					
		Santoso & Anas (2021)	Dewabrata et al. (2023)	A. H. Siregar (2021)	Runtuwarow et al. (2021)	Afrianto & Agustapraja (2020)	Agustini (2024)
	sarana dan prasarana yang disediakan						
	Harga rumah yang ditawarkan sesuai dengan keberadaan lokasi perumahan	✓					
	Harga rumah yang ditetapkan <i>developer</i> sesuai dengan tingkat pendapatan yang saya peroleh	✓					
	Harga rumah yang ditawarkan dapat menjangkau daya beli masyarakat dan cukup kompetitif			✓			
Fisik Bangunan	Kesesuaian struktur rumah dengan spesifikasi dari <i>developer</i>	✓					
	Kualitas material yang digunakan terjamin	✓	✓			✓	
	Tempat parkir untuk kendaraan (luas)		✓		✓	✓	

Variabel	Indikator	Penelitian Terdahulu					
		Santoso & Anas (2021)	Dewabrata et al. (2023)	A. H. Siregar (2021)	Runtuwarow et al. (2021)	Afrianto & Agustapraja (2020)	Agustini (2024)
	Sanitasi rumah yang lancar dan adanya saluran pembuangan air hujan	✓			✓	✓	
	Tata letak dan fungsi ruangan				✓		
Reputasi Developer	<i>Developer</i> sangat menguasai produk yang ditawarkan			✓			
	<i>Developer</i> memberikan layanan yang positif			✓			
	<i>Developer</i> memiliki nama baik yang telah diakui oleh pasar		✓	✓			✓
	Konsep pengembangan dan brand pengembang		✓				
Infrastruktur Lingkungan	Penyediaan jaringan air bersih, listrik dan telekomunikasi yang baik	✓	✓		✓	✓	
	Adanya saluran pembuangan air limbah (drainase) dan area pembuangan sampah	✓			✓	✓	

Variabel	Indikator	Penelitian Terdahulu					
		Santoso & Anas (2021)	Dewabrata et al. (2023)	A. H. Siregar (2021)	Runtuwarow et al. (2021)	Afrianto & Agustapraja (2020)	Agustini (2024)
	Kondisi jalan perumahan yang baik	✓	✓		✓	✓	
	Penyediaan ruang terbuka hijau	✓	✓		✓		✓
	Sistem keamanan lingkungan	✓			✓	✓	✓
	Lokasi perumahan yang bebas dari banjir	✓	✓				
	Lokasi perumahan dekat dengan sarana pendidikan	✓			✓	✓	✓
	Lokasi perumahan dekat dengan sarana umum, seperti rumah sakit, tempat ibadah dan lain-lain	✓			✓	✓	✓
	Lokasi perumahan dekat dengan pusat perbelanjaan seperti pasar, swalayan, dan warung	✓			✓	✓	✓
	Lokasi perumahan dekat dengan pusat kota	✓			✓		✓

Variabel	Indikator	Penelitian Terdahulu					
		Santoso & Anas (2021)	Dewabrata et al. (2023)	A. H. Siregar (2021)	Runtuwarow et al. (2021)	Afrianto & Agustapraja (2020)	Agustini (2024)
Keputusan Pembelian	Pembeli bersedia untuk merekomendasikan produk kepada pihak lain			✓			
	Pembeli berkeinginan untuk melakukan pembelian kembali			✓			
	Kedekatan lokasi perumahan dengan berbagai tempat tujuan mempengaruhi anda dalam membeli rumah					✓	
	Bangunan rumah mempengaruhi anda dalam membeli rumah	✓				✓	✓
	Kondisi lingkungan perumahan mempengaruhi anda dalam membeli rumah	✓				✓	

Setelah melihat perbandingan indikator penelitian terdahulu pada Tabel 2.1 di atas, peneliti menetapkan indikator yang paling relevan dengan konteks penelitian ini. Indikator yang akan digunakan pada penelitian ini disajikan pada Tabel 2.2 berikut :

Tabel 2.2 Indikator Penelitian

Variabel	Kode Indikator	Indikator
Desain (X1)	X1.1	Ukuran tanah dan bangunan rumah sesuai dengan minat saya
	X1.2	Desain denah rumah yang ditawarkan menarik
	X1.3	Penataan ruangan yang sesuai dengan kriteria saya dalam membeli rumah
	X1.4	Rumah mendapat cukup cahaya matahari yang dapat masuk ke dalam rumah
	X1.5	Penataan ventilasi rumah dengan sirkulasi udara yang baik
Harga (X2)	X2.1	Harga rumah yang ditawarkan sesuai dengan kualitas rumah
	X2.2	Harga rumah yang ditawarkan sesuai dengan kelengkapan sarana dan prasarana yang disediakan
	X2.3	Harga rumah yang ditawarkan sesuai dengan keberadaan lokasi perumahan
	X2.4	Harga rumah yang ditetapkan <i>developer</i> sesuai dengan tingkat pendapatan yang saya peroleh
	X2.5	Harga rumah yang ditawarkan dapat menjangkau daya beli masyarakat dan cukup kompetitif
Fisik Bangunan (X3)	X3.1	Kesesuaian struktur rumah dengan spesifikasi dari <i>developer</i>
	X3.2	Kualitas material yang digunakan terjamin
	X3.3	Tempat parkir untuk kendaraan (luas)
	X3.4	Sanitasi rumah yang lancar dan adanya saluran pembuangan air hujan
	X3.5	Tata letak dan fungsi ruangan

Variabel	Kode Indikator	Indikator
Reputasi Developer (X4)	X4.1	<i>Developer</i> sangat menguasai produk yang ditawarkan
	X4.2	<i>Developer</i> memberikan layanan yang positif
	X4.3	<i>Developer</i> memiliki nama baik yang telah diakui oleh pasar
	X4.4	Konsep pengembangan dan brand pengembang
Infrastruktur Lingkungan (Z)	Z1	Penyediaan jaringan air bersih, listrik dan telekomunikasi yang baik
	Z2	Adanya saluran pembuangan air limbah (drainase) dan area pembuangan sampah
	Z3	Kondisi jalan perumahan yang baik
	Z4	Penyediaan ruang terbuka hijau
	Z5	Sistem keamanan lingkungan
	Z6	Lokasi perumahan yang bebas dari banjir
	Z7	Lokasi perumahan dekat dengan sarana pendidikan
	Z8	Lokasi perumahan dekat dengan sarana umum, seperti rumah sakit, tempat ibadah dan lain-lain
	Z9	Lokasi perumahan dekat dengan pusat perbelanjaan seperti pasar, swalayan, dan warung
	Z10	Lokasi perumahan dekat dengan pusat kota
Keputusan Pembelian (Y)	Y1	Pembeli bersedia untuk merekomendasikan produk kepada pihak lain
	Y2	Pembeli berkeinginan untuk melakukan pembelian kembali
	Y3	Kedekatan lokasi perumahan dengan berbagai tempat tujuan mempengaruhi anda dalam membeli rumah
	Y4	Bangunan rumah mempengaruhi anda dalam membeli rumah
	Y5	Kondisi lingkungan perumahan mempengaruhi anda dalam membeli rumah

2.11 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2013) Hipotesis merupakan jawaban sementara atas rumusan masalah penelitian yang telah disajikan dalam bentuk pertanyaan. Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H0₁ : Desain tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₁ : Desain berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H0₂ : Harga tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₂ : Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H0₃ : Fisik bangunan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₃ : Fisik bangunan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H0₄ : Reputasi developer tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₄ : Reputasi developer berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H0₅ : Desain tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap infrastruktur lingkungan perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₅ : Desain berpengaruh positif dan signifikan terhadap infrastruktur lingkungan perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H0₆ : Harga tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap infrastruktur lingkungan perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₆ : Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap infrastruktur lingkungan perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H0₇ : Fisik bangunan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap infrastruktur lingkungan perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₇ : Fisik bangunan berpengaruh positif dan signifikan terhadap infrastruktur lingkungan perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H0₈ : Reputasi developer tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap infrastruktur lingkungan perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₈ : Reputasi developer berpengaruh positif dan signifikan terhadap infrastruktur lingkungan perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H0₉ : Infrastruktur Lingkungan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₉ : Infrastruktur Lingkungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H0₁₀ : Infrastruktur dan Lingkungan tidak memediasi pengaruh desain terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₁₀ : Infrastruktur dan Lingkungan memediasi pengaruh desain terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H0₁₁ : Infrastruktur dan Lingkungan tidak memediasi pengaruh harga terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₁₁ : Infrastruktur dan Lingkungan memediasi pengaruh harga terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H0₁₂ : Infrastruktur dan Lingkungan tidak memediasi pengaruh fisik bangunan terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₁₂ : Infrastruktur dan Lingkungan memediasi pengaruh fisik bangunan terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H0₁₃ : Infrastruktur dan Lingkungan tidak memediasi pengaruh reputasi developer terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

H1₁₃ : Infrastruktur dan Lingkungan memediasi pengaruh reputasi developer terhadap keputusan pembelian perumahan komersil di Kota Palangka Raya.

