UNIVERSITAS KRISTEN PETRA

JALAN SIWALANKERTO 121 – 131 SURABAYA 60236
TELP : [031] 8439040, 8494830, 8494831
FAX : [031] 8436418
E-MAIL : info@petra.ac.id
Homepage internet : http://www.petra.ac.id

SURAT PERJANJIAN PENUGASAN PELAKSANAAN PROGRAM HIBAH PENELITIAN DESENTRALISASI TAHUN ANGGARAN 2017

Nomor : 16/SP2H/PDSTRL_PEN/LPPM-UKP/V/2017

Pada hari ini **Kamis** tanggal **Empat** bulan **Mei** tahun **Dua ribu tujuh belas**, kami yang bertandatangan dibawah ini:

1. Dr. Juliana Anggono, ST.,M.Sc. : Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Kristen Petra, bertindak atas nama Rektor Universitas Kristen Petra yang selanjutnya dalam Surat Perjanjian ini disebut sebagai **PIHAK PERTAMA**;

2. Njo Anastasia, S.E., M.T. : Dosen Universitas Kristen Petra dalam hal ini bertindak sebagai pengusul dan Ketua Pelaksana Penelitian Desentralisasi Tahun Anggaran 2017 untuk selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

Perjanjian penugasan ini berdasarkan pada Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Penelitian bagi dosen Perguruan Tinggi Swasta Kopertis Wilayah VII Tahun Anggaran 2017, Nomor: **002/SP2H/P/K7/KM/2017**, tanggal **4 Mei 2017**

PIHAK PERTAMA dan **PIHAK KEDUA**, secara bersama-sama bersepakat mengikatkan diri dalam suatu Perjanjian Pelaksanaan Penugasan Program Hibah Penelitian Desentralisasi Tahun Anggaran 2017, dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagaimana diatur dalam pasal-pasal sebagai berikut:

Pasal 1
Penugasan Penelitian

(1) **PIHAK PERTAMA** memberi tugas kepada **PIHAK KEDUA**, dan **PIHAK KEDUA** menerima tugas tersebut untuk melaksanakan Penelitian Program Desentralisasi tahun 2017 dengan judul "BIAS PERILAKU INVESTOR PROPERTI DALAM KEPUTUSAN INVESTASI DI PASAR REAL ESTAT INDONESIA".
(2) **PIHAK KEDUA** bertanggung jawab penuh atas pelaksanaan administrasi dan keuangan atas pekerjaan sebagai mana dimaksud pada ayat 1 dan berkewajiban menyerahkan semua bukti-bukti pengeluaran serta dokumen pelaksanaan lainnya dalam bendel laporan yang tersusun secara sistematis kepada **PIHAK PERTAMA**.
(3) Pelaksanaan Penugasan Penelitian Penelitian Produk Terapan tahun 2017 sebagaimana dimaksud judul penelitian di atas didanai dari DIPA Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan No. SP DIPA-042.06.1.401516/2017 tanggal 7 Desember 2016.

Pasal 2
Tim Penelitian

Susunan Tim penelitian:
1) Peneliti Utama : Njo Anastasia, S.E., M.T.
2) Anggota Peneliti : Prof. Dr. Drs I Made Narsa, M.Si.

JALAN SIWALANKERTO 121 – 131 SURABAYA 60236
TELP : [031] 8439040, 8494830, 8494831
FAX : [031] 8436418
E-MAIL : info@petra.ac.id
Homepage internet : http://www.petra.ac.id

Pasal 3
Beban Tugas

PIHAK PERTAMA memberikan beban tugas 4 SKS kepada peneliti dengan pembagian: Ketua Peneliti (2 SKS), dan untuk 2 (dua) semester yang diatur oleh Program Studi masing-masing peneliti.

Pasal 4
Biaya Penelitian dan Cara Pembayaran

(1) **PIHAK PERTAMA** menyerahkan dana penelitian sebagaimana dimaksud dalam pasal 1 sebesar *Rp.* ***74.000.000 (tujuh puluh empat juta rupiah)*** yang berasal dari SP DIPA Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan No. SP DIPA-042.06.1.401516/2017 tanggal 7 Desember 2016.

(2) Dana Penugasan Pelaksanaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dibayarkan oleh **PIHAK PERTAMA** kepada **PIHAK KEDUA** secara bertahap dengan ketentuan sebagai berikut:
   a. Pembayaran Tahap Pertama sebesar 70% dari total bantuan dana kegiatan yaitu 70% X ***Rp. 74.000.000 = Rp. 51.800.000 (lima puluh satu juta delapan ratus ribu rupiah)***.
   b. Pembayaran Tahap Kedua sebesar 30% dari total dana yaitu 30% X ***Rp. 74.000.000 = Rp. 22.200.000 (dua puluh dua juta dua ratus ribu rupiah),*** dibayarkan setelah **PIHAK KEDUA** menyerahkan *hardcopy* Laporan Kemajuan Pelaksanaan Penugasan Penelitian Penelitian Produk Terapan Baru Tahun Anggaran 2017 dan Laporan Penggunaan Anggaran 70% yang telah dilaksanakan kepada **PIHAK PERTAMA** dan mengunggah *soft copy*nya ke SIMLITABMAS paling lambat tanggal 17 Juli 2017.
   c. **PIHAK KEDUA** bertanggungjawab mutlak dalam pembelanjaan dana tersebut pada ayat (1) sesuai dengan proposal kegiatan yang telah disetujui dan berkewajiban untuk menyerahkan kepada **PIHAK PERTAMA** semua bukti-bukti pengeluaran sesuai dengan jumlah dana yang diberikan oleh **PIHAK PERTAMA**.
   d. **PIHAK KEDUA** berkewajiban mengembalikan sisa dana yang tidak dibelanjakan kepada **PIHAK PERTAMA** untuk disetor ke Kas Negara.
   e. Dana Penugasan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 ayat 3 dibayarkan kepada **PIHAK KEDUA** melalui rekening yang diajukan dan atas nama **PIHAK KEDUA**.

Pasal 5
Jangka waktu penelitian

Jangka waktu penelitian terhitung bulan **1 Maret 2017** sampai dengan Tanggal **31 Oktober 2017**.

Pasal 6
Publikasi dan KI

(1) **PIHAK KEDUA** berkewajiban menindaklanjuti dan mengupayakan hasil Program Hibah Penelitian berupa kekayaan intelektual dan atau publikasi ilmiah sesuai dengan luaran yang diwajibkan dan dijanjikan pada Proposal.
(2) Perolehan hasil sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dimanfaatkan sebesar-besarnya untuk pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi.
(3) **PIHAK KEDUA** berkewajiban untuk melaporkan perkembangan perolehan hasil sebagaimana dimaksud pada ayat (1) kepada **PIHAK PERTAMA** selambat-lambatnya pada tanggal **4 September 2017**.

JALAN SIWALANKERTO 121 – 131 SURABAYA 60236
TELP : [031] 8439040, 8494830, 8494831
FAX : [031] 8436418
E-MAIL : info@petra.ac.id
Homepage internet : http://www.petra.ac.id

Pasal 7
Monev Internal dan Eksternal

(1) **PIHAK KEDUA** berkewajiban mengunggah laporan kemajuan pelaksanaan kegiatan ke SIM-LITABMAS paling lambat tanggal **31 Juli 2017** sesuai ketentuan pada Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi XI tahun 2017.
(2) **PIHAK PERTAMA** melakukan Monitoring dan Evaluasi internal terhadap kemajuan pelaksanaan Program Hibah Penelitian tahun 2017 sebelum pelaksanaan monitoring dan evaluasi eksternal oleh Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan.

Pasal 8
Kewajiban Ketua Peneliti

Ketua Peneliti wajib hadir pada:
a. Monitoring dan Evaluasi Internal dan Eksternal;
b. Seminar Hasil Penelitian yang diadakan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Kristen Petra dan/atau Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi.
c. Bersama dengan tim memenuhi luaran yang diwajibkan dan dijanjikan sesuai dengan skema yang diusulkan.

Pasal 9
Pergantian Tim Peneliti

(1) Perubahan terhadap susunan tim pelaksana dan substansi pelaksanaan Program Hibah Penelitian dapat dibenarkan apabila telah mendapat persetujuan tertulis dari Direktur Riset dan Pengabdian Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi.
(2) Apabila **PIHAK KEDUA** selaku ketua pelaksana sebagaimana dimaksud pada Pasal 1 tidak dapat melaksanakan Program Hibah Penelitian Tahun 2017, maka **PIHAK KEDUA** wajib mengusulkan pengganti ketua pelaksana yang merupakan salah satu anggota tim kepada **PIHAK PERTAMA**.
(3) Apabila **PIHAK KEDUA** tidak dapat melaksanakan tugas dan tidak ada pengganti ketua sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 maka **PIHAK KEDUA** harus mengembalikan dana kepada **PIHAK PERTAMA** yang selanjutnya disetor ke Kas Negara.
(4) Bukti setor sebagaimana dimaksud pada ayat (2) disimpan oleh **PIHAK PERTAMA.**

Pasal 10
Laporan Penelitian

(1) **PIHAK KEDUA** berkewajiban mengunggah Laporan Akhir pelaksanaan Penugasan Program Hibah Penelitian Tahun 2017 sesuai ketentuan pada Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi XI tahun 2017 dan mengisi Rekapitulasi Laporan Penggunaan Anggaran 100% pada SIM-LITABMAS **paling lambat tanggal 31 Oktober 2017**.
(2) Hard copy Laporan Akhir dan Rekapitulasi Laporan Penggunaan Anggaran sebagaimana dimaksud ayat (1) diserahkan kepada **PIHAK PERTAMA** paling lambat tanggal **31 Oktober 2017.**
(3) Laporan Akhir sebagaimana dimaksud ayat (2) harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
   a. Bentuk/ukuran kertas A4;
   b. Warna sampul/cover sesuai dengan skema;
   c. Di bawah bagian sampul/cover ditulis:

JALAN SIWALANKERTO 121 – 131 SURABAYA 60236
TELP : [031] 8439040, 8494830, 8494831
FAX : [031] 8436418
E-MAIL : info@petra.ac.id
Homepage internet : http://www.petra.ac.id

Dibiayai oleh:
Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Direktorat Jenderal
Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi
Sesuai dengan Surat Perjanjian Penugasan Pelaksanaan Program Penelitian
Nomor: 002/SP2H/P/K7/KM/2017, tanggal 4 Mei 2017

Pasal 11
Sanksi

(1) Apabila sampai dengan batas waktu yang telah ditetapkan untuk melaksanakan Hibah Penelitian telah berakhir, **PIHAK KEDUA** belum menyelesaikan tugasnya dan atau terlambat mengirim laporan Kemajuan dan atau terlambat mengirim laporan akhir, maka **PIHAK KEDUA** dikenakan sanksi denda sebesar 1‰ (satu permil) setiap hari keterlambatan sampai dengan setinggi-tingginya 5% (lima persen), terhitung dari tanggal jatuh tempo sebagaimana tersebut pada pasal 5 Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Program Penelitian Produk Terapan Tahun Anggaran 2017;
(2) Denda sebagaimana dimaksud pada ayat (2) disetorkan ke Kas Negara dan foto copy bukti setor denda yang telah divalidasi oleh KPPN setempat diserahkan kepada **PIHAK PERTAMA.**

Pasal 12
Keaslian Penelitian dan Ketidakterikatan dengan Pihak Lain

(1) Apabila dikemudian hari judul Penelitian Produk Terapan sebagaimana dimaksud pada Pasal 1 ditemukan adanya duplikasi dengan Hibah Penelitian lain dan/atau ditemukan adanya ketidak jujuran/itikad kurang baik yang tidak sesuai dengan kaidah ilmiah, maka kegiatan Program Hibah Penelitian tersebut dinyatakan batal dan **PIHAK KEDUA** wajib mengembalikan dana Hibah Program Penelitian Produk Terapan Tahun 2017 yang telah diterima kepada **PIHAK PERTAMA** yang selanjutnya disetor ke Kas Negara.
(2) Bukti setor sebagaimana dimaksud pada ayat (1) disimpan oleh kepada **PIHAK PERTAMA.**

Pasal 13
Pajak

Hal-hal dan atau segala sesuatu yang berkenaan dengan kewajiban pajak berupa PPN dan/atau PPh menjadi tanggungjawab **PIHAK KEDUA** dan harus dibayarkan ke kantor pelayanan pajak setempat sebagai berikut:
1. Pembelian barang dan jasa dikenai PPN sebesar 10% dan PPh 22 sebesar 1,5%;
2. Belanja honorarium dikenai PPh Pasal 21 dengan ketentuan:
   5% bagi yang memiliki NPWP untuk golongan III dan IV, serta 6% bagi yang tidak memiliki NPWP.
3. Pajak-pajak lain sesuai ketentuan yang berlaku.

Pasal 14
Hak Kepemilikan

(1) Hak atas kekayaan intelektual yang dihasilkan dari pelaksanaan Program Hibah Penelitian diatur dan dikelola sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.
(2) Hasil Program Hibah Penelitian berupa peralatan dan/atau alat yang dibeli dari kegiatan ini adalah milik Negara yang dapat dihibahkan kepada institusi/lembaga/masyarakat melalui Surat Keterangan Hibah.

UNIVERSITAS KRISTEN PETRA

JALAN SIWALANKERTO 121 – 131 SURABAYA 60236
TELP : [031] 8439040, 8494830, 8494831
FAX : [031] 8436418
E-MAIL : info@petra.ac.id
Homepage internet : http://www.petra.ac.id

Pasal 15
Perselisihan

(1) Apabila terjadi perselisihan antara **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA** dalam pelaksanaan perjanjian ini akan dilakukan penyelesaian secara musyawarah dan mufakat, dan apabila tidak tercapai penyelesaian secara musyawarah dan mufakat maka penyelesaian dilakukan melalui proses hukum.
(2) Hal-hal yang belum diatur dalam perjanjian ini diatur kemudian oleh kedua belah pihak.

Pasal 16
Penutup

Surat Perjanjian Penugasan Pelaksanaan Program Hibah Penelitian ini dibuat rangkap 2 (dua) dan bermaterai cukup sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

PIHAK PERTAMA

METERAI TEMPEL D3D2DAEF284725438 6000 ENAM RIBU RUPIAH

Dr. Juliana Anggono, ST., M.Sc.
NIDN. 0718056801

PIHAK KEDUA

Njo Anastasia, S.E., M.T.
NIDN. 0719097202

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
DIREKTORAT JENDERAL PENGUATAN RISET DAN PENGEMBANGAN
Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat
Lt.4 Gedung D Jalan Jenderal Sudirman, Senayan, Jakarta 10270
Telepon: (021) 57946042 Fax: (021) 57946085
Laman: http://ristekdikti.go.id

Nomor : 025/E3/2017 06 Januari 2017
Lampiran : 1 (satu) berkas dan 1 (satu) lembar
Perihal : Penerima Pendanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat di Perguruan Tinggi Tahun 2017

Yth. 1. Rektor/ Direktur/Ketua Perguruan Tinggi Negeri dan Swasta
2. Koordinator Kopertis Wilayah I s/d XIV

Sesuai dengan Surat Keputusan Direktur Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan nomor 01/E/KPT/2017 tanggal 6 Januari 2017 tentang Penerima Pendanaan Riset dan Pengabdian Masyarakat Tahun 2017, bersama ini kami sampaikan daftar nama penerima pendanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat tahun 2017 sebagaimana terlampir.

Kami informasikan bahwa penerima pendanaan program Penelitian dan Pengabdian Masyarakat tahun 2017 adalah pengusul yang proposalnya dinyatakan lolos seleksi, dan yang bersangkutan atau institusi telah memenuhi kewajiban sebagai berikut:

1. Mengunggah Laporan kemajuan tahun 2015 - 2016;
2. Mengunggah Laporan Akhir tahun 2015 - 2016;
3. Mengunggah Berkas Kelengkapan Seminar Hasil tahun 2015 – 2016;
4. Mengunggah Dokumen RIP (skema PUPT) dan Renstra Pengabdian kepada Masyarakat;
5. Mengunggah proposal lanjutan: Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat untuk pelaksana *On Going*;
6. Melaksanakan seluruh tahapan seleksi sebagaimana disebutkan dalam Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Perguruan Tinggi Edisi X untuk skema penelitian desentralisasi perguruan Tinggi.

Berkenaan dengan hal tersebut, DRPM mengucapkan selamat kepada penerima pendanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat tahun 2017.

DRPM mengucapkan terimakasih kepada pengusul yang telah berpartisipasi dan apabila nama pengusul tidak tercantum, maka dapat mengusulkan kembali proposal pendanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat untuk pendanaan tahun 2018.

Selanjutnya, kami mohon bantuan Saudara untuk menyampaikan informasi di atas kepada masing-masing penerima pendanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Tahun 2017.

Kami sampaikan bahwa mekanisme penyaluran dana akan dilakukan melalui kontrak kerja antara DRPM dengan Ketua LP/LPPM/LPM Perguruan Tinggi Negeri dan atau Koordinator Kopertis Wilayah. Untuk maksud tersebut, bersama ini kami kirimkan daftar isian (terlampir) untuk diisi dan mohon segera dikirim melalui fax: 021-5731846, 57946085 dan email ke dp2mdikti@yahoo.co.id (untuk program Penelitian), dan ppm.dp2m@ristekdikti.go.id (untuk program Pengabdian Masyarakat) paling lambat tanggal 13 Januari 2017.

Hal-hal lain yang terkait dengan mekanisme penyaluran dana dan pelaksanaan pendanaan akan diinformasikan kemudian melalui laman: http://simlibtamas.ristekdikti.go.id

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami ucapkan terima kasih.

Direktur Riset dan Pengabdian Masyarakat

TTD

Ocky Karna Radjasa
NIP 196510291990031001

Tembusan.
1. Dirjen Penguatan Riset dan Pengembangan
2. Ketua LP/LPPM/LPM Perguruan Tinggi
3. Sekretaris Pelaksana Kopertis Wilayah I s/d XIV

PTN/KOPERTIS	PERGURUAN TINGGI	SKEMA	NAMA	JUDUL
			MOCHAMMAD SINGGIH	IbM DUSUN GALENGDOWO DESA GALENGDOWO YANG MASYARAKATNYA MENGKONSUMSI AIR KERUH
			ASMUNGI	LABORATORIUM CNC BERBASIS SIMULASI SEBAGAI SOLUSI CERDAS BAGI SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN PINGGIRAN YANG BERKEKURANGAN FINANSIAL
			TITIEK RACHMAWATI	IbM Kelompok Pengrajin Batik Tulis "MURNI" Madiun
	Universitas Kristen Petra	Penelitian Fundamental	RESMANA	Digitalisasi Interior Nusantara: Eksplorasi, Identifikasi, Sosialisasi dan Edukasi
			ANTONI	Pengembangan Metode Mix-Design Beton Mutu Tinggi Dengan Superplasticizer Berdasarkan Konsep Particle Packing
		Penelitian Produk Terapan	LEO WILLYANTO SANTOSO	RANCANG BANGUN DAN EVALUASI APLIKASI BUSINESS INTELLIGENCE (CASE STUDY: INDUSTRI DI SEKTOR PENDIDIKAN DAN RETAIL)
			DANIEL ROHI	Evaluasi Pemanfaatan dan Pemetaan Potensi Sumber Daya Air untuk Pembangkit Energi Listrik Di Daerah Aliran Sungai (DAS) Brantas Jawa Timur
			SILVIA ROSTIANINGSIH	PEMODELAN 3D UNSUR KIMIA DENGAN AUGMENTED REALITY
			WILLYANTO	PEMANFAATAN BAHAN BAKAR LIMBAH DAUN DAN RANTING SEBAGAI PENGGANTI BAHAN BAKAR FOSIL
			DIDIK WAHJUDI	PENGEMBANGAN KERANGKA ENERGY EFFICIENCY & SUSTAINABLE ENERGY ASSESSMENT PADA HOTEL BERBINTANG 1, 2 & 3 DI SURABAYA
			MURTIYANTO SANTOSO	Pengembangan Sistem Layanan Informasi Prediksi Pasar Modal Berbasis Artificial Intelligence
			SIANA HALIM	DESAIN FASILITAS PERPUSTAKAAN BERDASARKAN KEBUTUHAN Generasi DIGITAL NATIVE
			BENNY POERBANTANOE	PENGEMBANGAN POTENSI VISUAL SEMENANJUNG LAWATA SEBAGAI SALAH SATU SIMPUL DARI RANGKAIAN WISATA TEPIAN AIR KOTA BIMA
			HANNY HOSIANA TUMBELAKA	IMPLEMENTASI PENGENDALIAN FREKUENSI UNTUK MENJAGA STABILITAS SISTEM TENAGA LISTRIK HIBRID PHOTOVOLTAIC – DIESEL
			HERI SAPTONO WARPINDYASMORO	PENGEMBANGAN BENDA APUNG UNTUK KONVERSI ENERGI GELOMBANG LAUT
			ANDREAS HANDOJO	PENGEMBANGAN APLIKASI MUSEUM INDONESIA BERBASIS ANDROID SEBAGAI DAYA TARIK WISATA DAN SARANA PEMBELAJARAN
			JULIANA ANGGONO	Pengembangan Teknologi dan Produk Green Composites Serat Tebu-Polypropylene
			LISTIA NATADJAJA	Implementasi Kearifan Lokal pada Desain Kemasan Penganan Tradisional di Jawa Timur
			NJO ANASTASIA	BIAS PERILAKU INVESTOR PROPERTI DALAM KEPUTUSAN INVESTASI DI PASAR REAL ESTAT INDONESIA
			ANTONI	Pengembangan Beton Ringan sebagai Produk Modular Outdoor Furniture
			DJONI HARYADI SETIABUDI	SISTEM INFORMASI TERINTEGRASI LOGISTIK BANTUAN KEMANUSIAAN UNTUK BENCANA ALAM
			HANDRY KHOSWANTO	Sistem Pembelajaran Manipulator Lengan Robot Berbasis Teknologi Informasi
			I NYOMAN SUTAPA	PERANCANGAN SISTEM PENGUKURAN KINERJA BERBASIS BALANCED-SCORECARD UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SISTEM MANAJEMEN MUTU PERGURUAN TINGGI
			AGUSTINUS NOERTJAHYANA	IMPLEMENTASI PRIVATE CLOUD DI LABORATORIUM KOMPUTER UNTUK PENINGKATAN UTILITAS SUMBER DAYA KOMPUTER

LAPORAN AKHIR TAHUN

PENELITIAN PRODUK TERAPAN

No. 16/SP2H/PDSTRL_PEN/LPPM-UKP/V/2017

BIAS PERILAKU INVESTOR PROPERTI DALAM KEPUTUSAN INVESTASI DI PASAR REAL ESTAT INDONESIA

Tahun ke-1 dari rencana 2 tahun

Njo Anastasia,S.E., M.T.	NIDN: 0719097202
Prof. Dr. I Made Narsa, S.E., M.Si., Ak. C.A.	NIDN: 0027066503

UNIVERSITAS KRISTEN PETRA

OKTOBER 2017

Dibiayai:
Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat
Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan
Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi
sesuai dengan Surat Perjanjian Penugasan Pelaksanaan Program Penelitian
Nomor: 002/SP2H/P/K7/KM/2017, tanggal 4 Mei 2017

HALAMAN PENGESAHAN

Judul	: BIAS PERILAKU INVESTOR PROPERTI DALAM KEPUTUSAN INVESTASI DI PASAR REAL ESTAT INDONESIA
Peneliti/Pelaksana	
Nama Lengkap	: NJO ANASTASIA, S.E., M.T.
Perguruan Tinggi	: Universitas Kristen Petra
NIDN	: 0719097202
Jabatan Fungsional	: Lektor Kepala
Program Studi	: Manajemen
Nomor HP	: 083849721929
Alamat surel (e-mail)	: anas@peter.petra.ac.id
Anggota (1)	
Nama Lengkap	: Dr. Drs I MADE NARSA M.Si
NIDN	: 0027066503
Perguruan Tinggi	: Universitas Airlangga
Institusi Mitra (jika ada)	
Nama Institusi Mitra	: -
Alamat	: -
Penanggung Jawab	: -
Tahun Pelaksanaan	: Tahun ke 1 dari rencana 2 tahun
Biaya Tahun Berjalan	: Rp 74,000,000
Biaya Keseluruhan	: Rp 148,983,000

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi

(Liem Pei Fun, SE, M.Com)
NIP/NIK 02052

Kota Surabaya, 26 - 10 - 2017
Ketua,

(NJO ANASTASIA, S.E., M.T.)
NIP/NIK 00017

Menyetujui,
Kepala LPPM

(Dr. Juliana Anggono, ST., M.Sc.)
NIP/NIK 94016

RINGKASAN

Pada teori keuangan tradisional, individu dalam pengambilan keputusannya menggunakan akal dan logika sehingga dikatakan rasional. Namun efek psikologi yaitu perasaan dan emosi dalam diri individu akan mempengaruhinya saat pengambilan keputusan. Akibatnya, keputusan dibuat secara heuristik sebab melibatkan faktor emosional pada penilaian intuitif. Pada akhirnya, individu tersebut membuat kesalahan saat pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan investasi merupakan salah satu keputusan penting oleh investor termasuk investasi produk properti hunian (rumah tingal dan apartemen). Hakekatnya rumah memiliki dua fungsi yaitu investasi dan konsumsi. Pandangan ekonomi, rumah merupakan investasi, sebab memberikan potensi pendapatan dari sewa dan keuntungan dari penjualan di masa yang akan datang (*capital gain*). Sedangkan pandangan tradisional, rumah merupakan kebutuhan tempat tinggal yang lebih baik dan nyaman sesuai kepribadian dan gaya hidupnya. Maka tujuan dari penelitian ini adalah mengkonfirmasi pola perilaku investor dalam pengambilan keputusan terkait motif kepemilikan atas produk pilihannya.

Surabaya dipilih sebagai tempat penelitian dengan menggunakan pendekatan kuantitatif bersifat eksplanatori yang bertujuan menganalisis hubungan antar variabel penelitian. Sampel responden ditentukan dengan teknik *non probability sampling* menggunakan metode *convenience sampling* pada responden yang berdomisili di Surabaya namun sudah pernah melakukan pembelian rumah dalam kurun waktu satu tahun terkahir. Tahap pertama, hasil pengumpulan data kuesioner diolah menggunakan teknik analisa *chi-square* untuk membuktikan hubungan pola perilaku dengan motif kepemilikan.

Penelitian ini digunakan untuk menentukan model serta mengkonfirmasi model tersebut pada hubungan pola pengambilan keputusan secara heuristik atau rasional terkait motif investasi atau motif konsumsi saat pembelian rumah. Pola pengambilan keputusan yang rasional atau heuristik berhubungan dengan motif kepemilikan pada pembelian produk rumah dengan variabel kontrol jenis properti, *first home buyer*, dan *family life cycle*. Motif konsumsi dan motif investasi pada diri pembeli atau investor mengarah pada perilaku heuristik, menggunakan intuisi dalam pengambilan keputusan pembelian. Hasil penelitian ini memberikan kontribusi bahwa perilaku keuangan juga terjadi pada pasar *real estate*. Manfaat yang diterima dari penelitian ini adalah pelaku pasar mendapatkan wawasan yang lebih luas untuk menentukan strategi yang lebih baik diakibatkan perilaku dari pihak-pihak yang terlibat pada pasar real estate tersebut. Bagi pihak pemerintah kota Surabaya perlu menyusun kebijakan dalam pembangunan perumahan untuk masyarakat dikarenakan kondisi pelaku pasar yang rasional dan irasional..

Keywords: Keputusan Rasional, Keputusan Heuristik, Motif Investasi, Motif Konsumsi

PRAKATA

Puji dan syukur yang tak terhingga penulis panjatkan pada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat dan karuniaNya, maka penelitian menggunakan dana hibah Penelitian Produk Terapan pada tahun pertama ini dapat diselesaikan. Penelitian ini dapat terselesaikan berkat kerjasama, bantuan, dan dorongan serta doa restu dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan pengharapan yang setinggi-tinginya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. I Made Narsa, M.Si., C.A. selaku anggota peneliti yang telah memberikan banyak masukan dalam penyusunan penelitian ini.
2. Teman-teman yang telah membantu melakukan penyebaran kuesioner dan pengolahan data.
3. Bapak Ananta Yudiarso, S.Sos., M.Si. dan Ibu Dr. L. Verina Halim S., MM, Psikologi yang telah membantu memberikan masukan pada kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini.
5. Pihak Rektorat, Dekan, Kepala Program, dan rekan-rekan dosen di jajaran Fakultas Ekonomi, Program Manajemen Keuangan Universitas Kristen Petra yang selalu mendukung kegiatan penelitian ini.
6. LPPM yang selalu membantu teknis dan operasional kegiatan penelitian ini.

Surabaya, 31 Okrober 2017

Peneliti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
HALAMAN PENGESAHAN ii
RINGKASAN iii
PRAKATA iv
DAFTAR ISI v
DAFTAR TABEL vi
DAFTAR GAMBAR vii
DAFTAR LAMPIRAN viii
BAB 1. PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 3
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA 4
2.1 *State of the Art* 4
2.2 Kerangka Konseptual Penelitian 8
BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN 9
3.1 Tujuan Penelitian 9
3.2 Manfaat Penelitian 9
BAB 4. METODE PENELITIAN 10
4.1 Rancangan Penelitian dan Prosedur Pengumpulan Data 10
4.2 Teknik Pengolahan dan Analisa Data 11
BAB 5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI 13
5.1 Hasil Penelitian 13
5.2 Luaran yang Dicapai 16
BAB 6. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA 17
BAB 7. KESIMPULAN DAN SARAN 19
DAFTAR PUSTAKA 20
LAMPIRAN 25

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Kerangka Konseptual Penelitian Model Pertama	8
Tabel 2.	Rincian Variabel Penelitian	11
Tabel 3.	Uji Validitas & Reliabilitas Model Pengambilan Keputusan	13
Tabel 4.	Hubungan Motif Kepemilikan dan Perilaku menurut Jenis Tempat Tinggal	14
Tabel 5.	Hubungan Motif Kepemilikan, Jenis Properti dan *First Home Buyer*	14
Tabel 6.	Hubungan Motif Kepemilikan dan Perilaku menurut Kelompok *First Home Buyer*.....	15
Tabel 7.	Hubungan Motif Kepemilikan dan Perilaku menurut *Family Life Cycle*.....	17

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitian Model Kedua 17
Gambar 2. Peta Jalan Penelitian 18

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Bukti Penerimaan Artikel di Seminar Internasional 25
Lampiran 2: Bukti Penerimaan Artikel di Jurnal Internasional 26

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Individu dapat membuat keputusan dengan beberapa cara, yaitu menggunakan logika, statistik, atau heuristik. Aturan logika dan statistik dikaitkan dengan penalaran rasional, sedangkan heuristik dikaitkan dengan intuisi yang rawan kesalahan (Gigerenzer dan Gaissmaier, 2011). Pada teori *rational choice* dikatakan individu menentukan keputusannya dengan menggunakan akal dan logika (Nozick, 1993; Spohn, 2002). Namun dalam perkembangannya, perilaku keuangan dan pengambilan keputusan dipengaruhi efek psikologis, yaitu perasaan, emosi, dan intuisi, bukan pertimbangan rasional. Jadi keputusan tersebut dibuat secara heuristik, dengan melibatkan faktor emosional pada penilaian intuitif, sehingga individu tersebut membuat kesalahan saat pengambilan keputusan (Kahneman dan Tversky, 2000; Gilovich, Griffin, dan Kahneman, 2002).

Pada keadaan tertentu, keputusan yang dibuat disebut rasional atau keputusan irasional. Keputusan yang didasarkan pada pemikiran rasional disebut *rational decision making* yaitu keputusan yang dibuat dengan memaksimumkan utilitas pilihan alternatif (Fishburn, 1970; Keeney dan Raiffa, 1976). Namun saat menghadapi sejumlah besar data dan informasi, analis tidak mampu melakukan perhitungan optimasi secara kompleks. Dalam keterbatasan kognitifnya, analis menyederhanakan skenario yang kompleks dengan membuat keputusan secara heuristik atau *rules of thumbs* (Einhorn dan Hogarth, 1981; Jungermann, 1983; Kahneman dan Tversky, 1974).

Heuristik disebut irasional dikarenakan faktor personal dan bias kognitif berpengaruh pada pembuat keputusan selama proses keputusan tersebut dibuat. Pada akhirnya, keputusan yang dibuat tidak terduga karena tidak memiliki pengukuran yang sesuai dengan keputusan tersebut (Phipps, 1988). Emosi individu yang terlibat dalam proses pengambilan keputusan akan berdampak secara implisit pada keputusan akhir (Hagman, 2013). Anne de Bruin dan Flint-Hartle (2003) menunjukkan investor properti di Selandia Baru menggunakan faktor psikologi atau irasional yaitu *heuristic* untuk mengatasi kompleksitas pengolahan informasi kognitif. Semakin tinggi kompleksitas masalah, perilaku *heuristic* semakin membatasi pencarian informasi dan evaluasi dengan menghilangkan alternatif pilihan. Akibatnya, keputusan yang diambil menjadi

bias dan tidak efisien, karena kesimpulan yang diambil tanpa pertimbangan serta analisis yang efektif pada parameter yang digunakan (Simon, 1978).

Terkait perilaku investor dalam pengambilan keputusan, Seiler, Webb, dan Myer (1999) serta Hoesli, MacGregor, Adair dan McGreal (2001) merekomendasikan investor untuk melakukan diversifikasi portofolio. Produk yang dipilih salah satunya adalah investasi secara langsung pada real estat (*direct real estate*) yang dapat mengurangi resiko portofolio aset campuran (*mixed assets*). Diversifikasi portofolio *direct real estate* berkorelasi rendah dengan produk investasi saham dan obligasi. Dimana rumah merupakan salah satu produk *real estate* yang paling umum dipilih investor.

Lebih lanjut, Shiller (2007) menyatakan rumah memiliki dua fungsi yaitu investasi dan konsumsi, namun pernyataan tersebut menimbulkan perdebatan yang kontroversial. Pandangan dari sisi ekonomi, rumah adalah investasi, karena dapat memberikan potensi pendapatan dari sewa dan keuntungan dari penjualan di masa yang akan datang (*capital gain*). Sedangkan pandangan tradisional, rumah merupakan kebutuhan tempat tinggal yang lebih baik dan nyaman untuk digunakan. Pembeli yang mencari rumah untuk kepentingan pribadi akan memilih faktor-faktor rasional yang merupakan bagian dari kepribadian dan gaya hidupnya (Koklic dan Vida, 2009).

Perilaku investor yang memilih produk *real estate* berupa rumah tinggal pada penelitian Burns (2009) melakukan pengambilan keputusan secara heuristik, yaitu pembeli rumah dengan motif investasi. Informasi seperti rasio *Loan To Value* (LTV) dan *capitalization rate* (Ratio sewa/harga) memberikan rangsangan di pasar, sehingga investor bertindak tidak konsisten dalam memaksimalkan *return*. Faktor emosional dan sentimental dalam pencarian tempat tinggal dan lokasi tertentu menyebabkan investor menjadi tidak rasional. Investor tidak terlibat dalam analisis risiko secara formal dan komparatif, sehingga tidak efektif saat memproses risiko secara optimal. Investor lebih mengandalkan evaluasi risiko secara intuitif (De Bruin dan Flint-Hartle, 2003).

Motif konsumsi terdapat pada individu yang ingin memiliki rumah untuk ditinggali dalam jangka panjang dengan melakukan percarian informasi sebelum menentukan pilihan yang sesuai kebutuhan dan preferensi individu (Koklic dan Vida, 2009). Penelitian Monico (2013) menemukan pembeli pertama (*first home buyer*) melakukan putusan pembelian secara rasional. Tetapi pembeli tersebut memiliki

keterbatasan pada faktor keuangan seperti besarnya suku bunga, biaya operasional, ketersediaan pinjaman dan penghasilan yang diperolehnya, sedangkan kenaikan harga properti tidak menjadi pertimbangan utama. Keterbatasan tersebut dimiliki pada pembeli dengan motif konsumsi (Hood, 1999; Arrondel, Badenes, dan Spadaro, 2010).

Merujuk pada penelitian sebelumnya, pembahasan perilaku pengambilan keputusan secara heuristik dan rasional secara konsep (bukan secara empiris) dilakukan oleh Simon, (1955), (1978), (1993); De Neys, (2010); Gigerenzer dan Gaissmaier, (2011); Kahneman, (2003). Sedangkan, penelitian tentang motif investasi atau motif konsumsi sehubungan perencanaan individu untuk kepemilikan produk *real estate*, lebih tertuju pada analisa makro seperti pilihan portofolio pemilik rumah (Brueckner, 1997), akumulasi kekayaan pemilik (Arrondel dkk., 2010), serta siklus harga rumah dan pilihan rumah (Haavio dan Kauppi, 2011). Oleh karena itu, diperlukan penelitian empiris yang mengkonfirmasi perilaku individu dalam pengambilan keputusan terkait motif kepemilikan rumah tinggal. Investor dengan motif investasi menentukan keputusannya secara heuristik. Keputusan rasional dilakukan pembeli dengan motif konsumsi.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah terdapat hubungan pola pengambilan keputusan dengan motif kepemilikan pada pembelian produk rumah?
2. Apakah terdapat hubungan pola pengambilan keputusan dengan motif kepemilikan pada pembelian produk rumah pada kelompok-kelompok keluarga sesuai siklus hidupnya (*family life cycle stage*).

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 *State of The Art*

Investasi adalah kegiatan menggunakan dana selama periode waktu tertentu untuk meningkatkan kekayaan investor. Menurut Jaffe dan Sirmans (1989), investasi adalah pengorbanan saat ini untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan di masa akan datang. Pengambilan keputusan investasi pada hakekatnya adalah pilihan antara konsumsi saat ini dan konsumsi di masa akan datang. Jenis investasi dibedakan antara investasi keuangan dan investasi riil. Secara umum, investasi riil melibatkan beberapa jenis aset berwujud seperti tanah, mesin, pabrik, dan sebagainya. Sedangkan investasi keuangan melibatkan kertas kontrak atau bentuk elektronik seperti saham, obligasi, dan sebagainya (Levisauskaite, 2010).

Behavioral finance bertujuan untuk menjelaskan keputusan ekonomi yang dilakukan orang dengan menggabungkan teori perilaku dan psikologi kognitif serta teori ekonomi konvensional dan keuangan. Pemicu pertumbuhan penelitian *behavioral finance* adalah ketidak-mampuan teori *expected utility maximization* oleh investor yang rasional pada pasar yang efisien dalam menjelaskan pola-pola empiris. *Behavioral finance* berupaya mengatasi ketidak-konsistenan tersebut melalui penjelasan perilaku manusia, baik secara individu maupun kelompok, dengan menjelaskan mengapa dan bagaimana pasar mungkin tidak efisien. Asumsi dasar *behavioral finance* adalah struktur informasi dan karakteristik pelaku pasar yang secara sistematis mempengaruhi keputusan investasi oleh individu serta hasil pasar.

Real estate memiliki elemen *tangible* juga *intangible* yang pendekatannya sebagai aset fisik dan aset keuangan yang dapat dibeli, dikembangkan dan dijual. Nilai aset tersebut ditentukan oleh pasar dan harga yang ditetapkan merupakan hasil negosiasi individu, sehingga arus informasi dan pengetahuan pasar tidak konsisten. Hal ini bertentangan dengan Fama (1970) yang memperkenalkan HPE bahwa pasar akan bereaksi efisien karena semua informasi tersedia. Jika pasar efisien, investor bertindak rasional serta mempertimbangkan semua informasi yang tersedia dalam proses pengambilan keputusan. Namun pasar *real estate* memiliki ketidak-likuiditas lebih tinggi jika dibandingkan pasar ekuitas dan obligasi. Biaya pengumpulan, pengolahan informasi, serta biaya perdagangan *real estate* juga jauh lebih tinggi dari biaya

perdagangan saham dan obligasi. Kondisi inilah yang dikatakan pasar *real estate* memiliki bentuk *weak form efficient*. Reaksi dari pasar *real estate* yang tidak efisien serta adanya pengaruh perilaku manusia dan perilaku sosial, maka terjadi pendekatan alternatif pada studi *real estate*. Proses pengambilan keputusan investor menggabungkan aspek kuantitatif (tujuan) dan kualitatif (subjektif) yang didasarkan pada fitur spesifik dari produk investasi atau layanan keuangan. Hanya saja penelitian tentang pengambilan keputusan investasi pada properti masih terbatas (Farragher dan Kleinman, 1996; Miles, Pringle, dan Webb, 1989) sehingga perlu dilakukan analisa perilaku pengambilan keputusan yang menentang pendekatan rasional.

Menurut Shiller (2007) pembeli properti hunian yaitu rumah dapat memiliki tujuan yang berbeda, adanya dorongan investasi atau dorongan konsumsi. Investor adalah pembeli properti yang menginginkan portofolio pada beberapa properti dan tidak harus tinggal pada semua properti tersebut (Haughwout, Lee, Tracy, dan Klaauw, 2011). Sedangkan, konsumsi adalah keinginan untuk memiliki rumah yang digunakan sendiri. Penelitian pembelian rumah untuk kepentingan konsumsi lebih memperhatikan sisi sosial dan emosional atas kepemilikan rumah tersebut.

Pembeli memiliki beragam motivasi saat berinvestasi produk rumah tinggal. Ketika motif investasi kuat, individu atau keluarga peduli dengan prospek masa mendatang lokasi yang dipilih, sehingga ada kemungkinan tidak tinggal disana untuk waktu yang lama. Fungsi utama rumah yang dimiliki saat ini hanya sebagai batu loncatan ke rumah masa depan (Haavio dan Kauppi, 2011). Selanjutnya investor akan mendapatkan manfaat pajak dan menghemat biaya pemeliharaan, biaya perbaikan serta bunga pinjaman karena semuanya dapat diklaim kembali pada pelaporan pajak tahunan. Alasan lainnya, hampir semua investor menunjukkan tingkat kepuasan yang tinggi dan memiliki perasaan sukses dikarenakan hasil sewa yang baik atau apresiasi nilai properti dari waktu ke waktu (Seelig, Burke, Penningar, dan Morris, 2009; Tan, 2009; Hutchison, 1994). Namun beberapa pembeli properti lebih mempertimbangkan *capital gain* daripada pendapatan sewa terlepas apakah hanya memiliki satu rumah atau banyak unit pada satu waktu (Case dan Shiller, 1988). Selain itu, properti terbukti sebagai instrumen investasi untuk lindung nilai terhadap inflasi bila dibandingkan dengan aset jenis lain (Fama dan Schwert, 1977).

Sedangkan pada banyak keluarga, membeli rumah merupakan keputusan yang paling signifikan untuk konsumsi dan untuk kepemilikan jangka panjang setidaknya lima belas tahun bahkan lima puluh tahun (Snively, 2009). Faktor psikologis yang terdapat pada diri pembeli rumah adalah perasaan bebas untuk melakukan kegiatan sesuai keinginannya seperti mendekorasi rumah serta dapat berinteraksi dengan tetangga untuk membangun komunitas sosial di lingkungan perumahan yang dipilih (Campbell dan Cocco, 2005). Pembeli rumah pertama (*first home buyer*) cenderung memilih tinggal bukan pada area yang memberikan peluang investasi namun mencari rumah tinggal yang sesuai dengan lingkungan yang diimpikannya ("Why first home buyer", 2015). Artinya, preferensi pada tiap-tiap individu akan berbeda-beda dalam memandang fitur yang melekat pada rumah tinggal yang akan dimilikinya, sehingga mempengaruhi pengambilan keputusannya yaitu faktor keuangan, fisik, lingkungan, lokasi, serta faktor hukum. Faktor-faktor tersebut lebih dikenal sebagai faktor rasional.

Faktor keuangan meliputi sejumlah modal serta biaya pinjaman (Xiao dan Tan, 2007), harga rumah, pinjaman hipotek, pendapatan, dan jangka waktu pembayaran (Opoku dan Abdul-Muhmin, 2010; Yongzhou, 2009). Hinkle dan Combs (1987) menyatakan faktor keuangan berpengaruh signifikan pada pilihan pembeli dan investor. Faktor fisik pertama adalah fitur struktur bangunan yang merupakan faktor penentu pilihan rumah tinggal; yang kedua adalah ruang pribadi (ukuran ruang tamu, ukuran dapur, jumlah kamar mandi dan jumlah kamar tidur). Faktor fisik berpengaruh positif signifikan terhadap pengambilan keputusan pembelian rumah (Sengul, Yasemin, dan Eda, 2010). Choguill (2008) mendefinisikan lingkungan sebagai ruang di mana manusia hidup bersama untuk kepentingan bersama. Konsumen bersedia membayar lebih untuk rumah yang memiliki kualitas lingkungan yang baik untuk kondisi *indoor* dan *outdoor* (Tan, 2011).

Atribut lokasional terkait kedekatan dan aksesbilitas terhadap fasilitas lokal seperti sekolah, pusat perbelanjaan dan pusat transportasi. Elder dan Zumpano (1991) berpendapat harga tanah dan rumah tercermin pada lokasi yang dekat dengan sekolah, pusat perbelanjaan dan transportasi umum. Faktor hukum mempengaruhi potensi ekonomi atas properti. Kondisi di Indonesia memiliki perbedaan dalam aturan hukum pertanahan dengan negara lain. Akibat hukum agraria Indonesia yang mempunyai sifat dualisme, yaitu memberlakukan peraturan dari hukum adat disamping peraturan dari

hukum barat. Oleh karena itu, faktor hukum digunakan bersama ke-empat faktor lainnya sebagai faktor preferensi pembeli saat pemilihan. Dalam proses pengambilan keputusan, konsumen dipengaruhi oleh dua faktor yaitu eksternal (budaya dan social) dan internal (psikologis dan personal). Siklus hidup keluarga menunjukkan mobilisasi keluarga terkait kebutuhan yang melekat pada keluarga tersebut sehingga mempengaruhi perilaku individu saat pengambilan keputusan yang bergantung pada kondisi dan produknya (Assael, 1995). Kelompok keluarga terdiri dari *honeymooners, full nest, empty nest, dissolution* (Spanier, Sauer, Larzelere, 1979).

Heuristik berasal dari Yunani yang artinya melayani untuk mengetahui atau menemukan. Heuristik adalah strategi yang mengabaikan bagian dari informasi dengan tujuan membuat keputusan lebih cepat, hemat, dan/ atau akurat dari metode yang lebih kompleks. Heuristik sangat ekonomis dan efektif, tetapi menyebabkan kesalahan yang sistematis serta dapat diprediksi dalam situasi tertentu (Tversky dan Kahneman, 1974). Jadi heuristik didefinisikan sebagai aturan praktis dalam pengambilan keputusan yang lebih mudah terutama di lingkungan yang kompleks dan tidak pasti (Ritter, 2003), dengan mengurangi kompleksitas penilaian probabilitas akan dapat memprediksi nilai-nilai untuk pertimbangan secara sederhana (Kahneman dan Tversky, 1974).

Sedangkan Simon (1993) mendefinisikan perilaku rasional berorientasi pada tujuan penerapannya. Pengambilan keputusan terjadi sebagai reaksi terhadap masalah, adanya perbedaan antara pernyataan saat ini dengan keadaan yang diinginkan akan membutuhkan pertimbangan alternatif. Pengambilan keputusan oleh individu membentuk dasar analisis ekonomi mikro. Keadaan ini yang menunjukkan seseorang memiliki berbagai jenis gaya dalam membuat keputusan, seperti pada model pilihan yang didorong oleh rasionalitas (Edwards, 1967; Mellers, Schwartz, dan Cooke, 1998; Simon, 1992) serta alternatif lain yaitu nilai-nilai, emosi dan kebiasaan. Jadi pengambilan keputusan dapat didefinisikan sebagai proses mengidentifikasi masalah, menghasilkan solusi alternatif, memilih solusi terbaik yang tersedia dan diterapkan (Fadzil dan Ismail, 2011), sedangkan Walker (2001) mendefinisikannya sebagai proses memilih solusi akhir dari beberapa alternatif yang ada. Keputusan yang baik tidak hanya ditentukan oleh pengalaman dan keterampilan dari pembuat keputusan, tetapi juga kecukupan dan keabsahan informasi berupa data atau pengetahuan yang diperoleh dari lingkungan yang berbeda (Ahmad, Ahmad, Din, Razak dan Noor, 1999).

Epstein dkk. (1996) mengembangkan kuesioner tentang *Cognitive Experiential Self Theory* (CEST) untuk mengukur preferensi kebiasaan seseorang pada dua gaya kognitif yaitu *Rational Experiential Inventory* (REI). REI-40 dirancang untuk menilai preferensi pengolahan informasi. Pertama, gaya rasional, adaptasi pengukuran dari skala *Need for Cognition* (NFC) (Cacioppo dan Petty, 1982) yang menekankan pada kesadaran dan pendekatan analitis. Kedua, gaya pengalaman, diukur dengan skala *Faith Intuition* (FI) yang menekankan pra-sadar, afektif, dan pendekatan holistik. Kuesioner REI-40 terbagi menjadi 4 skala bagian dengan masing-masing 10 item, yaitu (a) Kelompok Rasional terbagi menjadi dua sub: Kemampuan Rasional (Rational Ability) - kemampuan berpikir logis dan analitis serta Keterlibatan Rasional (Rational Engagement) - ketergantungan pada dan kenikmatan berpikir analitis secara logis. (b) Kelompok Pengalaman juga terbagi menjadi dua sub: Kemampuan Pengalaman (Experiential Ability) - kemampuan yang terkait kemampuan intuitif dan perasaan serta Keterlibatan Pengalaman (Experiential Engagement) - ketergantungan pada, kenikmatan perasaan dan intuisi dalam membuat keputusan.

Hasil penelitian CEST menunjukkan rasionalitas secara signifikan berhubungan dengan penyesuaian, kekuatan ego, dan kontrol diri, sedangkan pengalaman secara signifikan berhubungan dengan hubungan interpersonal yang positif dan ekspresi emosional. Jadi teori *dual-process* tersebut bertujuan untuk mengklarifikasi perbedaan heuristik “intuisi” (Kahneman, 2003) dengan musyawarah/ konsultatif. Pengolahan intuitif dilambangkan sebagai pra-sadar, berhubungan erat dengan afektif, cepat, dan beroperasional secara otomatis, holistik. Sedangkan berpikir rasional dilambangkan sebagai lambat, musyawarah/ konsultatif, mengikuti aturan, terutama secara lisan dan sadar (dikutip dalam Witteman, Bercken, Claes, dan Godoy, 2009).

2.2 Kerangka Konseptual Penelitian

Tabel 1. Kerangka Konseptual Penelitian Model Pertama

		Motif	
		Investasi	Konsumsi
Decision Model	Heuristik	XXX	
	Rasional		XXX

BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Menguji dan menganalisis secara empiris perilaku investor menggunakan CEST (*Cognitive Experiential Self Theory*) yaitu REI 40 untuk menilai preferensi pengolahan informasi individu secara rasional atau heuristik dalam pengambilan keputusan.
2. Menguji dan menganalisis hubungan pola pengambilan keputusan dengan motif kepemilikan pada pembelian produk rumah.
3. Menguji dan menganalisis hubungan pola pengambilan keputusan dengan motif kepemilikan pada pembelian produk rumah pada kelompok-kelompok keluarga sesuai siklus hidupnya (*family life cycle stage*).

3.2 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat menjelaskan secara empiris hubungan pola perilaku investor atau pembeli yang irasional (heuristik) atau rasional dalam pengambilan keputusan pembelian pada produk rumah terkait motif investasi atau motif konsumsi, sehingga dapat bermanfaat untuk penelitian selanjutnya di bidang properti yang berhubungan dengan *behavioral real estate*.

Penelitian tentang perilaku keuangan tergolong masih baru dan masih belum banyak dilakukan di Indonesia termasuk yang berhubungan dengan pasar *real estate*, sehingga penelitian ini diharapkan mampu membuat model berupa alat pengujian perilaku rasional atau heuristik secara empiris. Oleh sebab itu penelitian ini diharapkan memberikan wawasan lebih luas terkait pola perilaku keuangan pada investor atau pembeli di pasar *real estate*. Pengetahuan tersebut dapat mendukung pasar *real estate* menjadi lebih efisien.

Lebih lanjut, hasil penelitian diharapkan dapat membantu pihak swasta dalam pengambilan keputusan saat mengembangkan perumahan baik secara horisontal maupun vertikal. Serta dapat dijadikan masukan untuk kajian kebijakan oleh Pemerintah Kota Surabaya dalam penyediaan rumah tinggal dan rumah susun.

BAB 4. METODE PENELITIAN

4.1 Rancangan Penelitian dan Prosedur Pengumpulan Data

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif bersifat eksplanatori. Penelitian yang bertujuan menguji hubungan antar variabel penelitian melalui pengujian hipotesa, yaitu hubungan pola pengambilan keputusan secara heuristik atau rasional terkait motif investasi atau motif konsumsi pada produk rumah. Pengujian hipotesa tersebut menggunakan uji *chi-square*.

Populasi dalam penelitian ini adalah individu yang berdomisili di Surabaya dan sudah pernah melakukan pembelian rumah dalam kurun waktu 3 tahun terakhir. Sampel akan diambil dari populasi sebanyak 200 responden (Hair JR., Black, Babin, dan Anderson, 2010:p.11), secara *probability sampling* dalam bentuk *stratified sampling* yaitu pengambilan sampel menurut pengelompokkan populasi yang heterogen berdasarkan wilayah penelitian di Surabaya Timur, Barat, Utara, Selatan dan Pusat sesuai proporsi tertentu dari jumlah rumah tangga.

Teknik pengumpulan data primer yang digunakan adalah penyebaran kuesioner dan wawancara pada sampel responden. Kuesioner akan disusun menggunakan referensi REI 40 dan melibatkan ahli psikometrik untuk menganalisa pengukuran alat tes yang digunakan untuk menguji perilaku rasional atau heuristik. Selanjutnya kuesioner akan dibagikan secara acak pada tahap awal sebanyak 30 kuesioner, untuk mengukur validitas dan reliabilitasnya. Responden akan memberikan tanggapan sesuai pilihan jawaban yang tersedia serta menjawab beberapa pertanyaan yang menggunakan penilaian dengan skala *likert*. Sedangkan wawancara akan dilakukan pada beberapa responden yang merasa nyaman untuk diajak wawancara, sehingga penelitian ini dapat memperoleh penjelasan yang lebih lengkap dari responden.

Variabel penelitian yang digunakan untuk demografi terkait dengan data pribadi responden seperti usia, pendidikan, pekerjaan, pendapatan. *Family life cycle* diukur berdasarkan pengelompokkan keluarga berdasarkan usia pernikahan. Pola perilaku pengambilan keputusan heuristik atau rasional diukur menggunakan kuesioner *Rational Experential Inventory* (REI) 40 yang dikembangkan Epstein dkk., terbagi menjadi 4 sub-bagian sesuai nomor kuesioner, yaitu *Rational Ability* (RA), *Rational Engagement* (RE), *Experiential Ability* (EA), dan *Experiential Engagement* (EE). Selanjutnya

variabel motif kepemilikan rumah yaitu motif investasi dan motif konsumsi diukur dengan pertanyaan pada responden terkait keinginannya untuk memperoleh pendapatan/ bagian dari portofolio investasi atau keinginan untuk memiliki rumah yang akan digunakan sendiri. (lihat tabel 2).

Tabel 2. Rincian Variabel Penelitian

No	Variabel	Kode	Indikator Empiris	Pengukuran	No. Kuesioner
1	Demografi	D	Usia, Pekerjaan, Pendapatan, Pendidikan		
2	Family Life Cycle	FLC	*Honeymooners* *Full Nest 1, 2, 3* *Empty Nest 1,2,3* *Dissolution*		
3	Pola pengambilan keputusan	RA	Rasional	Skala Likert	12: (1 + 4 + 8 + 13 + 14 + 17 + 25 + 27 + 30 + 39)/10
		RE			12: (2 + 6 + 10 + 16 + 20 + 26 + 28 + 32 + 33 + 40)/10
		EA	Heuristik	Skala Likert	12: (3 + 5 + 18 + 19 + 21 + 34 + 35 + 36 + 37 + 38)/10
		EE			12: (7 + 9 + 11 + 12 + 15 + 22 + 23 + 24 + 29 + 31)/10
4	Motif Kepemilikan	MK MI	Motif konsumsi Motif investasi		3, 11

3.2 Teknik Pengolahan dan Analisa Data

Uji Validitas dan Reliabilitas

Teknik analisa data untuk menjawab rumusan masalah adalah uji *chi square* dengan menggunakan SPSS, namun sebelumnya dilakukan uji validitas untuk mengukur *valid* tidaknya pernyataan kuesioner. Dasar pengambilan keputusan untuk uji validitas pada setiap instrumen adalah:

H_0 : $\rho_{xy} = 0$ instrumen tidak valid

H_1 : $\rho_{xy} > 0$ instrumen valid

Dasar pengambilan keputusan uji validitas pada setiap item didasarkan pada p-*value.*

Selanjutnya uji reliabilitas untuk mengetahui konsistensi atau keteraturan hasil pengukuran suatu instrumen apabila instrumen tersebut digunakan lagi sebagai alat ukur suatu objek atau responden. Metode pengujian reliabilitas adalah metode *Alpha-Cronbach* dengan skala *alpha* 0 - 1. Nunnally dan Bernstein (1994) menyatakan konstruk atau variabel dikatakan reliabel bila nilai *Cronbach's alpha* > 0,7.

Uji *Chi-Square*

Uji *Chi-Square* digunakan untuk menguji hubungan atau pengaruh dua buah variabel (baris dan kolom) dan mengukur kuatnya hubungan antara variabel yang satu dengan variabel lainnya.

Hipotesa:

H_0 : $\chi = 0$ Tidak ada hubungan antara pola perilaku pembeli (rasional atau irasional) dengan pengambilan keputusan pembelian.

H_1 : $\chi \neq 0$ Ada hubungan antara pola perilaku pembeli (rasional atau irasional) dengan pengambilan keputusan pembelian

Dasar pengambilan keputusan berdasarkan signifikansi :

- Apabila signifikansi > 0,05, maka H_0 diterima, maka tidak ada hubungan
- Apabila signifikansi < 0,05, maka H_0 ditolak, maka ada hubungan

BAB 5
HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

5.1 Hasil Penelitian

Populasi penelitian adalah pembeli atau investor yang berdomisili di Surabaya dan telah melakukan transaksi pembelian rumah atau apartemen. Jumlah populasi setelah ditelusuri di kantor BPN (Badan Pertanahan Nasional) Surabaya serta sekretariat DPD REI (Dewan Pengurus Daerah Real Estat Indonesia) wilayah Jawa Timur tidak diketahui jumlahnya. Oleh sebab itu, pengambilan sampel penelitian dilakukan melalui kantor broker dan pengembang perumahan yang berada di wilayah Surabaya Utara, Timur, Barat, Selatan dan Pusat. Data transaksi properti yang digunakan dalam penelitian adalah 3 (tiga) tahun diperoleh sebanyak 254 responden. Setelah diseleksi lebih lanjut diperoleh 231 responden yang akan digunakan dalam penelitian.

a. Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas dan reliabilitas dapat dilihat pada tabel 3 dibawah.

Tabel 3. Uji Validitas & Reliabilitas Model Pengambilan Keputusan

Pernyataan	*Pearson Correlation*	Pernyataan	*Pearson Correlation*
1	.566**	21	.527**
2	.386**	22	.522**
3	.531**	23	.579**
4	.568**	24	.720**
5	.467**	25	.574**
6	.618**	26	.620**
7	.635**	27	.565**
8	.409**	28	-.356**
9	.526**	29	.391**
10	-.291**	30	.674**
11	.610**	31	.519**
12	.325**	32	.672**
13	.612**	33	.627**
14	.599**	34	.715**
15	.598**	35	.594**
16	.595**	36	.565**
17	.584**	37	.300**
18	.553**	38	-.042
19	.459**	39	.623**
20	.086	40	.581**
Cronbach's alpha			.915

Keterangan: ** *p-value*

Data pada Tabel 3 menunjukkan instrumen dinyatakan valid apabila hasil Sig. (2-tailed) < 0.05. Uji reliabilitas menunjukkan *Cronbach's Alpha* pada angka 0.915 yang memenuhi kriteria lebih besar dari 0.7.

b. Analisa Chi-square

Tabel 4. Hubungan Motif Kepemilikan dan Perilaku menurut Jenis Tempat Tinggal

		Rasional	Heuristik	Chi Square (Sig.-2 tailed)
Rumah	Konsumsi	37	**70**	2.927*
	Investasi	24	**25**	**(.087)**
Apartemen	Konsumsi	10	13	.135
	Investasi	25	27	(.713)
Total	Konsumsi	47	**83**	3.576*
	Investasi	**49**	**52**	**(.059)**
	Total	96	135	

Keterangan: *** *Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)*
** *Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)*
* *Correlation is significant at the 0.1 level (2-tailed)*

Secara keseluruhan ada hubungan antara *dual motives* pembelian rumah atau apartemen dengan perilaku pembeli (rasional atau heuristik). Pembeli dengan motif konsumsi melakukan pengambilan keputusannya secara heuristik; investor dalam pengambilan keputusannya juga cenderung berperilaku heuristik meskipun juga secara rasional. Hasil uji tersebut secara statistik ditunjukkan pada tingkat signifikansi 0.1. Namun pada uji *chi square*, tidak ada hubungan motif kepemilikan dengan pola pengambilan keputusan pada pembelian produk apartemen, sebab tingkat signifikansinya di atas 0.1.

Tabel 5. Hubungan Motif Kepemilikan, Jenis Properti dan *First Home Buyer*

	FHB	*Not FHB*	Chi Square (Sig.-2 tailed)
Motif:			
Konsumsi	**42**	88	11.837***
Investasi	13	**88**	(.001)
Jenis:			
Rumah	40	116	.888
Apartemen	15	60	(.346)
Total	55	176	

Keterangan: *** *Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)*
** *Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)*
* *Correlation is significant at the 0.1 level (2-tailed)*

Tabel 5 mendeskripsikan hubungan antara *First Home Buyer* (FHB) dan motif kepemilikan serta jenis rumah yang dibeli. Pihak FHB memiliki hubungan dengan motif konsumsi, *not* FHB memiliki hubungan dengan motif investasi. Rumah tinggal lebih dipilih daripada apartemen, namun status pembeli tidak berhubungan dengan jenis properti yang dipilih.

Tabel 6 menunjukkan secara keseluruhan pihak FHB mempengaruhi hubungan *dual motives* dan pola pengambilan keputusan. Khususnya pada pihak *not* FHB, motif konsumsi dan investasi berhubungan dengan pola pengambilan keputusan yang cenderung heuristik.

Tabel 6. Hubungan Motif Kepemilikan dan Perilaku menurut Kelompok *First Home Buyer*

		Rasional	**Heuristik**	**Chi Square (Sig.-2 tailed)**
First Home Buyer	Konsumsi	19	23	1.055
	Investasi	8	5	(.304)
Not First Home Buyer	Konsumsi	28	**60**	4.029**
	Investasi	41	**47**	**(.045)**
Total	Konsumsi	47	**83**	3.576*
	Investasi	**49**	**52**	**(.059)**
	Total	96	135	

Keterangan: *** *Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)*
** *Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)*
* *Correlation is significant at the 0.1 level (2-tailed)*

Tabel 7 menunjukkan secara keseluruhan siklus hidup keluarga (*Family Life Cycle* – FLC) mempengaruhi hubungan *dual motives* dan pola pengambilan keputusan. Tahapan keluarga *full nest* 3 (keluarga dengan anak berusia 13-20 tahun) dan *empty nest* 1 (keluarga dengan anak minimal satu yang masih tinggal bersama) mempengaruhi hubungan motif konsumsi dan pengambilan keputusan heuristik, sebaliknya hubungan motif investasi dan pengambilan keputusan rasional. Sedangkan tahapan keluarga di tingkatan *honeymooners* (pasangan baru menikah, belum memiliki anak), *full nest* 1,2 (keluarga dengan anak berusia kurang 6 tahun – 12 tahun); *empty nest* 2 (keluarga, anak sudah tidak tinggal dengan orang tua); dan *dissolution* (pasangan telah hidup sendiri, tidak tinggal dengan anak) tidak mempengaruhi hubungan *dual motives* dan pola pengambilan keputusan.

Tabel 7. Hubungan Motif Kepemilikan dan Perilaku menurut *Family Life Cycle*

		Rasional	Heuristik	Chi Square (Sig.-2 tailed)
Honeymooners	Konsumsi	28	**57**	2.208
	Investasi	**17**	19	(.137)
Full nest 1	Konsumsi	6	**6**	.270
	Investasi	**9**	6	(.603)
Full nest 2	Konsumsi	**10**	6	.116
	Investasi	5	**4**	(.734)
Full nest 3	Konsumsi	0	**5**	3.158*
	Investasi	8	**11**	(.076)
Empty nest 1	Konsumsi	2	**6**	4.232**
	Investasi	**8**	3	(.040)
Empty nest 2	Konsumsi	**1**	1	.637
	Investasi	2	**7**	(.425)
Dissolution	Konsumsi		2	
	Investasi		2	
Total	Konsumsi	47	**83**	3.576*
	Investasi	**49**	**52**	(.059)
	Total	96	135	

Keterangan: *** *Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)*
** *Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)*
* *Correlation is significant at the 0.1 level (2-tailed)*

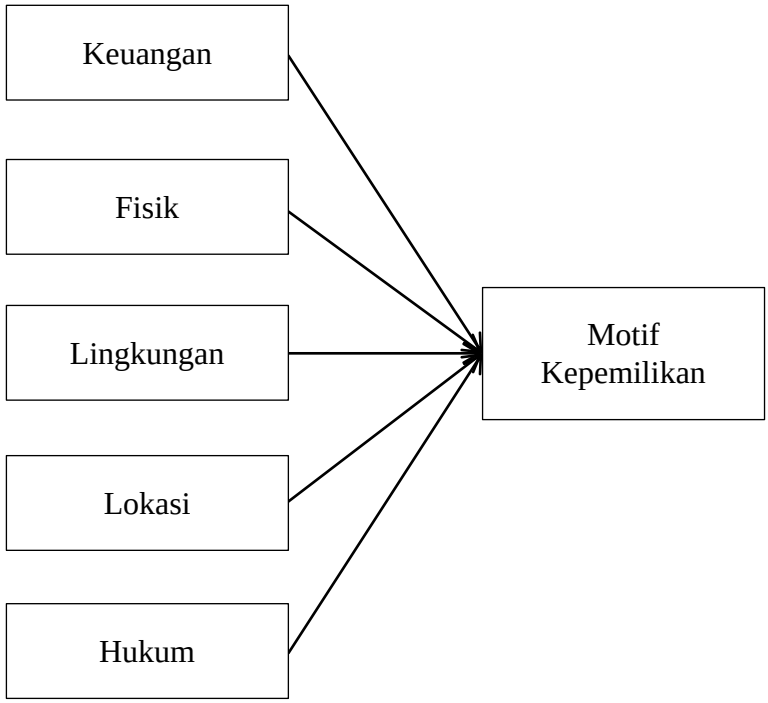
5.2 Luaran yang Dicapai

- Pembentukan model sebagai alat pengujian perilaku investor/ pembeli yang rasional atau heuristik berdasarkan motif konsumsi atau investasi saat memutuskan pembelian rumah tersebut.
- Pembentukan model yang menjelaskan perilaku rasional atau heuristik pada tiap-tiap kelompok keluarga yang telah melakukan pembelian rumah menurut tahapan *family life cycle*.
- Model yang ditemukan ditulis dalam bentuk artikel yang sudah dikirim pada Jurnal ilmiah *International Journal of Housing Markets and Analysis* dengan hasil diterima dan sedang menunggu proses edit dari pihak pengelola jurnal.
- Mengikuti kegiatan pertemuan ilmiah: CRIOCM 2017 Conference (Advancement of Construction Management and Real Estate) pada 20-23 November 2017 di Swinburne University of Technology, Australia.

BAB 6
RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

a. Rencana Tahapan Berikutnya

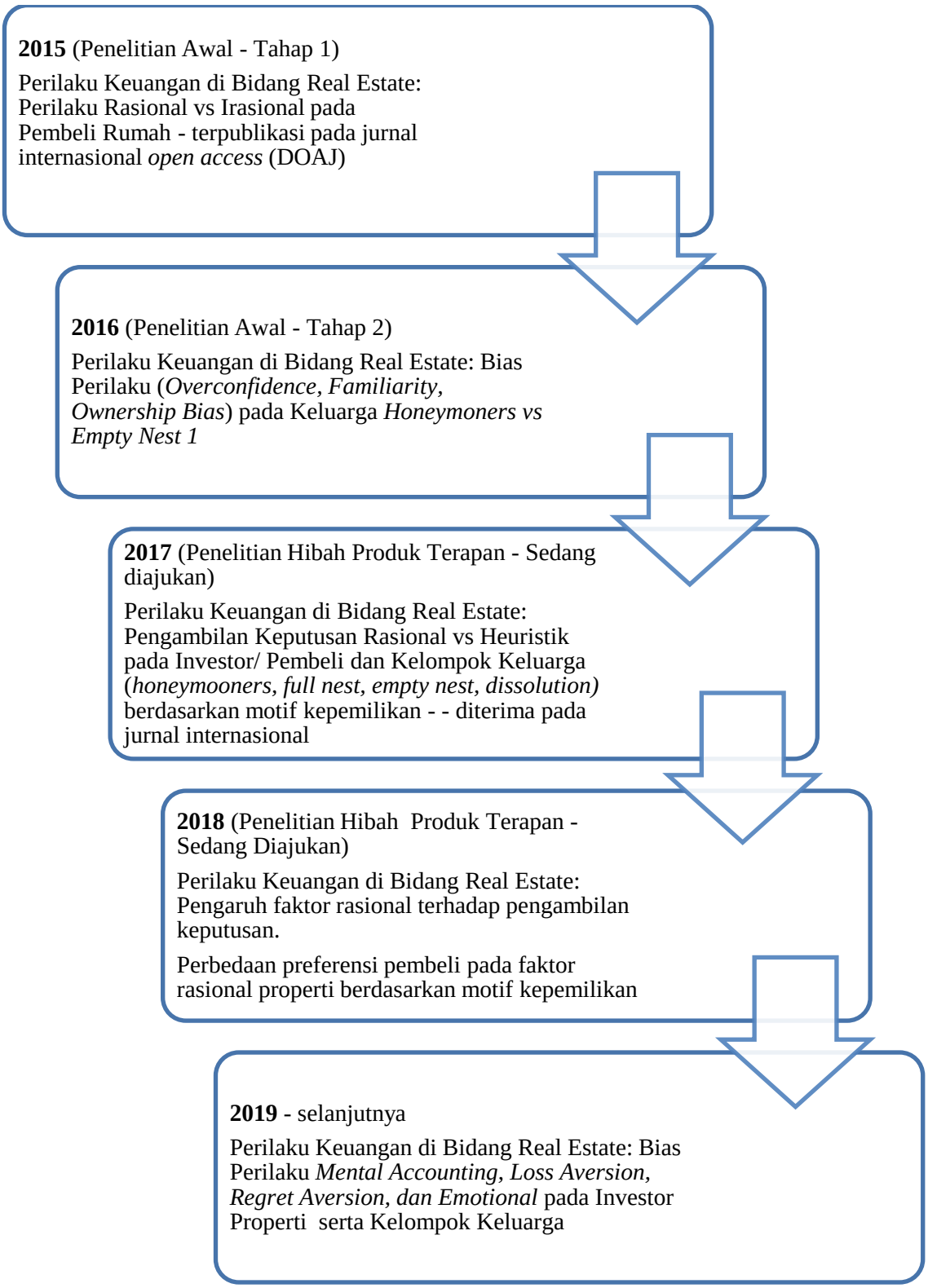
Pada tahun ke-2, penelitian dilanjutkan dengan menguji perbedaan pemilihan rumah tinggal berdasarkan faktor keuangan, fisik, lingkungan, lokasi, dan hukum sesuai dengan motif kepemilikan yaitu konsumsi atau investasi. Kondisi *family life cycle* juga akan diteliti lebih lanjut dalam pemilihan rumah berdasarkan ke-lima faktor rasional tersebut.



Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitan Model Kedua

b. Peta Jalan Penelitian

Sesuai dengan rencana penelitian yang sudah pernah dilakukan sejak tahun 2015, dan akan dilanjutkan pada tahun selanjutnya dapat dilihat pada peta jalan penelitian yang telah disusun di bawah ini. Penelitian lebih difokuskan ada behavioral real estate dan


2015 (Penelitian Awal - Tahap 1)
Perilaku Keuangan di Bidang Real Estate: Perilaku Rasional vs Irasional pada Pembeli Rumah - terpublikasi pada jurnal internasional *open access* (DOAJ)
2016 (Penelitian Awal - Tahap 2)
Perilaku Keuangan di Bidang Real Estate: Bias Perilaku (*Overconfidence, Familiarity, Ownership Bias*) pada Keluarga *Honeymoners vs Empty Nest 1*
2017 (Penelitian Hibah Produk Terapan - Sedang diajukan)
Perilaku Keuangan di Bidang Real Estate: Pengambilan Keputusan Rasional vs Heuristik pada Investor/ Pembeli dan Kelompok Keluarga (*honeymooners, full nest, empty nest, dissolution)* berdasarkan motif kepemilikan - - diterima pada jurnal internasional
2018 (Penelitian Hibah Produk Terapan - Sedang Diajukan)
Perilaku Keuangan di Bidang Real Estate: Pengaruh faktor rasional terhadap pengambilan keputusan.
Perbedaan preferensi pembeli pada faktor rasional properti berdasarkan motif kepemilikan
2019 - selanjutnya
Perilaku Keuangan di Bidang Real Estate: Bias Perilaku *Mental Accounting, Loss Aversion, Regret Aversion, dan Emotional* pada Investor Properti serta Kelompok Keluarga

BAB 7 KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan

Terdapat hubungan pola pengambilan keputusan yang rasional atau heuristik dengan motif kepemilikan pada pembelian produk rumah dengan variabel kontrol jenis properti, *first home buyer*, dan *family life cycle*. Motif konsumsi dan motif investasi pada diri pembeli atau investor mengarah pada perilaku heuristik, menggunakan intuisi dalam pengambilan keputusan pembelian.

b. Saran Penelitian

1. Pelaku di pasar properti dan pihak-pihak yang terlibat pada aktivitas pasar properti perlu memahami pola perilaku pembeli dan investor properti supaya dapat merencanakan strategi pengembangan dan penjualan produk rumah tinggal dan apartemen yang lebih baik dan lebih efisien. Kondisi tersebut dapat menekan resiko kerugian yang ditanggung oleh pengembang, pembeli, investor juga pemerintah.
2. Perilaku pembeli dan investor yang cenderung heuristik perlu dipahami lebih mendalam, sehingga pihak pengembang dan pemerintah yang mengembangkan rumah tinggal dan apartemen dapat mencegah terjadinya *bubble market*. Kontrol pemerintah terkait pendanaan di sektor properti memegang peranan penting sehingga pengembang, pembeli dan investor yang menggunakan dana pinjaman tersebut dapat memperimbangkan lebih rasional bukan secara emosional.
3. Penelitian dapat dikembangkan lebih lanjut dengan mendalami latar belakang demografi dan struktur *family life cycle* keluarga terkait pola pengambilan keputusan yang rasional atau heuristik. Pengambilan keputusan strategis terkait investasi properti dan perspektif investasi untuk mencapai profitabilitas jangka panjang penting dilakukan, sebab rumah menunjukkan kekayaan keluarga serta aset pensiun. Rumah merupakan tabungan yang perlu dijaga untuk mengkonsumsi layanan, perhitungan pajak atas pendapatan sewa dan capital gain, serta akses ke pasar hipotek yang didukung pemerintah. Sebagai gantinya, pemilik menanggung resiko likuiditas, pengeluaran pajak property, dan asuransi. Rumah juga dianggap tabungan saat pension, sebab memberikan imbal hasil lebih tinggi dari inflasi dan deposito.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad, A.M., Ahmad, F., Din, G., Razak, H.A. & Noor, N.A.M. 1999. *Pengantar pengurusan*. Sintok: Universiti Utara Malaysia.

Arrondel, L., Badenes, N. & Spadaro, A. 2010. Consumption and investment motives in housing wealth accumulation of Spanish households. *Social Science Electronic Publishing, Inc*, 1-24. Diunduh dari: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1597126.

Assael, H. 1995. *Consumer behavior and marketing action*. (5th ed.) Cincinnati, Ohio: South Western College Publishing.

Brueckner, J.K. 1997. Consumption, investments motives, and the portfolio choices of homeowners. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 15(2), 159-180.

Burns, L.M. 2009. *The effect of the first home owner's grant on the Perth housing market.* (Thesis of Bachelor Degree). School of Economics and Finance, Curtin University of Technology, Perth.

Cacioppo, J.T. dan Petty, R.E. 1982. The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 116-131.

Campbell, J.Y. & Cocco, J.F. 2005. How do house prices affect consumption? Evidence from micro data. *NBER Working Paper No. 11534*, Massachusetts Avenue, Cambridge.

Case, K.E. & Shiller, R.J. 1988. The behavior of home buyers in boom and post-boom markets. *New England Economic Review*, November/December, 29-46.

Choguill, C.L. 2008. Developing sustainable neighborhoods. *Habitat International*, 32, 41-48.

De Bruin, A. & Flint-Hartle, S. 2003. A bounded rationality framework for property investment behaviour. *Journal of Property Investment & Finance*. 21(3). 271 – 284.

De Neys, W. 2010. *Heuristic bias, conflict, and rationality in Decisin Making*. Laboratory Experimental Psychology, University of Leuven, Tiensestraat, Belgium.

Edwards, W. 1967. The theory of decision making. In W. Edwards & A. Tversky (Eds.), *Decision making*. Harmondsworth, UK: Penguin Books, 13-64.

Einhorn, H.J. & Hogarth, R.M. 1981. Behavioral decision theory: Processes of judgement and choice. *Annual Review of Psychology*, 32, 52-88.

Elder, H.W. dan Zumpano, L.V. 1991. Tenure choice, housing demand and residential location. *Journal of Real Estate Research*, *6*(3), 341-356.

Epstein, S., Pacini, R., Denes-Raj, V., & Heier, H. 1996. Individual differences in intuitive-experiential and analytical-rational thinking styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 390–405.

Fadzil, M. & Ismail, Z. 2011. *Principles of management,* Open University Malaysia, BBPP1103.

Fama, E.F. 1970. Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417.

Fama, E.F. & Schwert, G.W. 1977. Asset returns and inflation. *Journal of Financial Economics, 5*, 115-164.

Farragher, E. & Kleinman, R. 1996. A re-examination of real estate investment decision making practices. *Journal of Real Estate Portfolio Management*, 2(1), 31-39.

Fishburn, P.C. 1970. *Utility theory for decision making.* New York: Wiley.

Gigerenzer, G. & Gaissmaier, W. 2011. Heuristic decision making. *Annual Review Psychology,* 62, 451–482. DOI: 10.1146/annurev-psych-120709-145346.

Gilovich, T, Griffin, D. dan Kahneman, D. 2002. *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. New York and Cambridge, England: Cambridge University Press.

Haavio, M. & Kauppi, H. 2011. *Owner-occupied housing as an investment, regional house price cycles, and residential sorting* (pp.1-84). Discussion Papers. Bank of Finland Research. Diunduh dari http://www.suomenpankki.fi/en.

Hagman, W. 2013. Affective biases and heuristic in decision making: Emotion regulation as a factor for decision making competence. (Master Thesis). Linkopings Universitet.

Hair Jr., J.F., Black, W.C., Babin, B.J. dan Anderson, R.E.2010. *Multivariate Data Analysis.* (7th ed.). Pearson Prentice Hall.

Haughwout, A., Lee, D., Tracy, J., & Klaauw, W.V.D. 2011. *Real estate investors, the leverage cycle, and the housing market crisis.* Federal Reserve Bank of New York. Staff Report no. 514. Diunduh dari http://www.econstor.eu/bitstream/10419/60965/1/ 668533382.pdf.

Hinkle, T.F. dan Combs, E.R. 1987. Managerial behaviour of home buyers. *Journal of Consumer Studies dan Home Economics,* 11 (4), 375-386.

Hoesli, M., MacGregor, B., Adair, A. & McGreal, S. 2001 *The Role of Property in Mixed Asset Portfolios (MAPs)*, RICS Foundation, RS0201.

Hood, J.K. 1999. The determinants of home ownership: An application of human capital investment theory to the home ownership decision. *Honors Projects*. Paper 71, 1-31. Diunduh dari http://digitalcommons.iwu.edu/econ_honproj/71

Hutchison, N.E. 1994. Housing as an investment. *Journal of Property Finance*, *5*(2), 47-61.

Jaffe, A.J. & Sirmans, C.F. 1989. *Fundamentals of real estate investment*. (2nd ed.). Prentice Hall, Englewood Clifts, New Jersey.

Jungermann, H. 1983. The two camps of rationality. In R.W.Scholz (Eds.), *Decision making under uncertainty*, pp.63-86. Amsterdam: North-Holand/Elsevier.

Kahneman, D. 2003. Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93 (5), 1449–1475.

Kahneman, D. & Tversky, A. 1974. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science, New Series*, 185(4157), 1124-1131.

Kahneman, D. dan Tversky, A. 2000. *Choices, values, and frames.* New York and Cambridge, England: Cambridge University Press

Kapoor, J.R., Dlabay, L.S. dan Hughes, R.J. 2012. *Personal Finance*. (10th ed.). McGraw-Hill Education (Asia). New Yotk, United States of Amerika.

Keeney, R.L. & Raiffa, H. 1976. *Decisions with Multiple Objectives.* New York: Wiley.

Koklic, M.K. & Vida, I. 2009. A strategic household purchase: Consumer house buying behavior. *Managing Global Transition*, 7(1), 75-96.

Levisauskaite, K. 2010. Investment Analysis and Portfolio Management. Leonardo Da Vinci Transfer of Innovation, Lifelong Learning Programme. Vytautas Megnus University, Kaunas, Lithuania.

Mellers, B.A., Schwartz, A., & Cooke, A.D.J. 1998. Judgment and decision making, *Annual Review of Psychology*, 49, 447-477.

Miles, M., Pringle, J. & Webb, B. 1989. Modeling the corporate real estate decision. *Journal of Real Estate Research*, 4(3), 47-66.

Monico, M. 2013. *Australian attitudes and behaviours towards buying their first home. RAMS First Home Buyers' Pulse Check Survey 2013*. RAMS Financial Group Pty. Ltd, Australian.

Nozick, R. 1993. *The nature of rationality*. Princeton: Princeton University Press.

Opoku, R.A. dan Abdul-Muhmin, A.G. 2010. Housing preferences and attribute importance among low-income consumers in Saudi Arabia. *Habitat International*, 34(2), 219-227.

Phipps, A.G. 1988. Rational versus heuristic decision making during residential search. *Geographical Analysis*, 20(3), 231-248.

Ratchatakulpat, T., Miller, P., dan Marchant, T. 2009. Residential real estate purchase decisions in Australia: Is it more than location? *International Real Estate Review*, 12 (3), 237-294.

Ritter, J.R. 2003. Behavioral finance. *Pacific-Basin Finance Journal*, 11(4), 429-437.

Seelig, T., Burke, T., Penningar, S. & Morris, A. 2009. What motivates households to invest in the private rental market. *AHURI Research and Policy Bulletin*, 115, 1 – 4.

Seiler, M.J., Webb, J.R. & Myer, F.C.N. 1999. Diversification Issues in Real estate Investment, *Journal of Real Estate Literature*, **7(**2), 163-179

Sengul, H., Yasemin, O., dan Eda, P. 2010. The assessment of the housing in the theory of Maslow's hierarchy of needs. *European Journal of Social Sciences*, 16(2), 214-219.

Shiller, R.J. 2007. *Understanding recent trends in house prices and home ownership.* NBER (National Bureau of Economic Research, Inc) Working paper No. 13553, 1-46.

Si, P.T. 2012. *Key factors affecting house purchase decision of customers in Vietnam.* (Unpublished master thesis, University of Economics Ho Chi Minh City), Ho Chi Minh City, Vietnam.

Simon, H.A. 1955. A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118. DOI: 10.2307/1884852

Simon, H.A. 1978. Information processing theory of human problem solving. In W.K. Estes, (Eds.). *Handbook of Learning and Cognitive Processes*, 5, 271-295. Erlbaum, Hillsdale, NJ.

Simon, H.A. 1992. Decision making and problem solving. In M. Zey (Eds.), *Decision making: Alternatives to rational choice models*, 32-53. Sage Publications. Newbury Park, USA.

Simon, H.A. 1993. Decision making: Rational, nonrational, and irrational. *Educational Administration Quarterly*, 29(3), 392-411

Snively, S. 2009. *Workshop: After the boom – Where to from here?, What is housing – (consumption good, investment good, asset class, industry, infrastructure) and what role does it play as an automatic stabilizer?,* Price Waterhouse Coopers. Reserve Bank of New Zealand.

Spanier, G. B., Sauer, W., dan Larzelere, R. 1979. An Empirical Evaluation of the Family Life Cycle. *Journal of Marriage and Family,Vol. 41, No. 1*, 27-38.

Spohn, W. 2002. The many facets of the theory of rationality. *Croatian Journal of Philosophy*, 2, 247–262.

Tan, T.H. 2009. Homeowning motivation in Malaysia. *Journal of Accounting-Business and Management,* 16(1), 93–112.

Tan, T.H. 2011. Measuring the willingness to pay for houses in a sustainable neighborhood. *The International Journal of Environmental, Cultural, Economic dan Social Sustainability*, 7, 1-12.

Tversky, A. & Kahneman, D. 1974. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.

Walker, K. 2001. *Decision making*, K-State Research and Extension. Manhattan, KS

Wang, S., Yang, Z., dan Liu, H. 2011. Impact of urban economic openness on real estate prices: Evidence from thirty-five cities in China. *China Economic Review*, 22(1), 42-54.

Why first home buyers may consider investing instead. 2015. Diunduh 12 Juli 2015 dari http://advice.realestateview.com.au/buying/why-first-home-buyers-may-consider-investing-instead/

Witteman, C., van den Bercken, J., Claes, L. & Godoy, A, 2009. Assessing Rational and Intuitive Thinking Styles. *European Journal of Psychological Assessment*; 25(1), 39–47. DOI 10.1027/1015-5759.25.1.39.

Xiao, Q. dan Tan, G. 2007. Signal extraction with kalman filter: A study of the Hong Kong property price bubbles. *Urban Studies*, 44(4), 865-888.

Yongzhou, H. 2009. Housing price bubbles in Beijing and Shanghai. *International Journal of Housing Markets and Analysis,* 3(1), 17-37.

Witteman, C., van den Bercken, J., Claes, L. & Godoy, A, 2009. Assessing Rational and Intuitive Thinking Styles. *European Journal of Psychological Assessment*; 25(1), 39–47. DOI 10.1027/1015-5759.25.1.39.

Lampiran 1: Bukti Penerimaan Artikel di Seminar Internasional

28 August 2017
Njo Anastasia
Petra Christian University

Letter of Acceptance

Dear Njo Anastasia,

The CRIOCM 2017 22nd International Conference on Advancement of Construction Management and Real Estate will be held in Melbourne, Australia, between 20th – 23rd November 2017. This conference will be a joint effort of the Chinese Research Institute of Construction Management (CRIOCM), Swinburne University of Technology and several co-organising universities. The conference offers an international platform for knowledge and technology exchange and will be a major event for all experts from industry, public sector and academia to advance the development of construction management and real estate, with particular focus on construction automation. For more information about the Conference, please click this link.

Thank you for submitting the paper entitled: Dual Process of Consumption and Investment Motives in Residential Market Indonesia

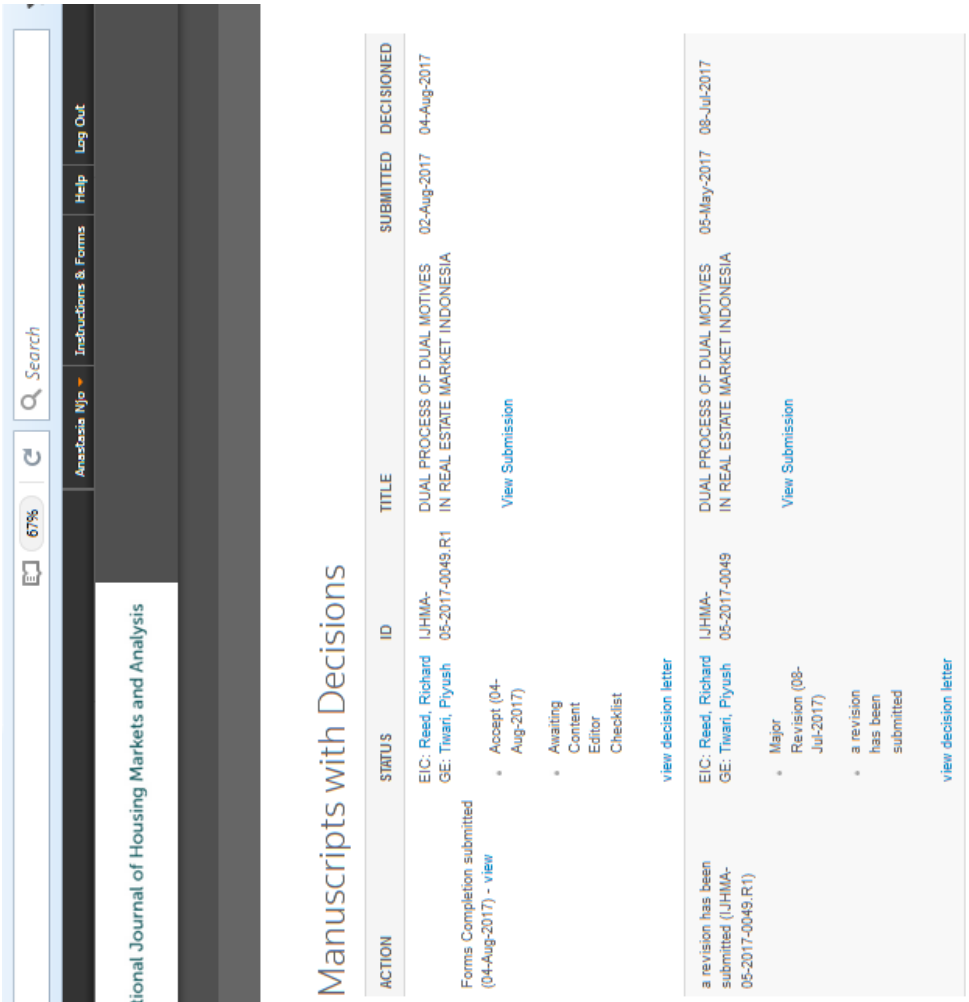
On behalf of the Organizing Committee, I am pleased to inform you that your paper has been peer-reviewed and accepted. Should you have any enquiries, please contact the Conference Secretary by e-mail at: CRIOCM2017@swin.edu.au.

We thank you for your contribution and look forward to your participation in the Conference. We hope that this letter of acceptance can facilitate your efforts to secure travel documents and make other necessary arrangements.

Yours sincerely

Professor Patrick Zou, *PhD*
Chairman of the CRIOCM 2017 Conference Committee
Swinburne University of Technology, Hawthorn, Australia
Email: pwzou@swin.edu.au; criocm2017@swin.edu.au
Tel: +61(3) 92143781

Lampiran 2: Bukti Penerimaan Artikel di Jurnal Internasional



LAPORAN AKHIR TAHUN

PENELITIAN STRATEGIS NASIONAL

No. 030/SP2H/LT/PT/LPPM-UKP/III/2018

BIAS PERILAKU INVESTOR PROPERTI DALAM KEPUTUSAN INVESTASI DI PASAR REAL ESTAT INDONESIA

Tahun ke-2 dari rencana 2 tahun

Dr. Njo Anastasia, S.E., M.T. NIDN: 0719097202
Prof. Dr. I Made Narsa, S.E., M.Si., Ak. C.A. NIDN: 0027066503

UNIVERSITAS KRISTEN PETRA

OKTOBER 2018

Dibiayai:
Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat
Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan
Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi
sesuai dengan Surat Perjanjian Penugasan Pelaksanaan Program Penelitian
Nomor: 120/SP2H/LT/DRPM/2018, tanggal 30 Januari 2018

HALAMAN PENGESAHAN

Judul	: BIAS PERILAKU INVESTOR PROPERTI DALAM KEPUTUSAN INVESTASI DI PASAR REAL ESTAT INDONESIA
Peneliti/Pelaksana	
Nama Lengkap	: Dr NJO ANASTASIA, S.E., M.T
Perguruan Tinggi	: Universitas Kristen Petra
NIDN	: 0719097202
Jabatan Fungsional	: Lektor Kepala
Program Studi	: Manajemen
Nomor HP	: 083849721929
Alamat surel (e-mail)	: anas@petra.ac.id
Anggota (1)	
Nama Lengkap	: Dr. Drs I MADE NARSA M.Si
NIDN	: 0027066503
Perguruan Tinggi	: Universitas Airlangga
Institusi Mitra (jika ada)	
Nama Institusi Mitra	:
Alamat	:
Penanggung Jawab	:
Tahun Pelaksanaan	: Tahun ke 2 dari rencana 2 tahun
Biaya Tahun Berjalan	: Rp 70,000,000
Biaya Keseluruhan	: Rp 144,000,000

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi

(Ricky, S.E., MRE., Ed.D.)
NIP/NIK 98-037

Kota Surabaya, 6 - 11 - 2018
Ketua,

(Dr NJO ANASTASIA, S.E., M.T)
NIP/NIK 00-017

Menyetujui,
Kepala LPPM

(Dr. Drs. Ribut Basuki, M.A.)
NIP/NIK 92-019

RINGKASAN

Pada teori keuangan tradisional, individu dalam pengambilan keputusannya menggunakan akal dan logika sehingga dikatakan rasional. Namun efek psikologi yaitu perasaan dan emosi dalam diri individu akan mempengaruhinya saat pengambilan keputusan. Akibatnya, keputusan dibuat secara heuristik sebab melibatkan faktor emosional pada penilaian intuitif. Pada akhirnya, individu tersebut membuat kesalahan saat pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan investasi merupakan salah satu keputusan penting oleh investor termasuk investasi produk properti hunian (rumah tingal dan apartemen). Hakekatnya rumah memiliki dua fungsi yaitu investasi dan konsumsi. Pandangan ekonomi, rumah merupakan investasi, sebab memberikan potensi
pendapatan dari sewa dan keuntungan dari penjualan di masa yang akan datang (*capital gain*). Sedangkan pandangan tradisional, rumah merupakan kebutuhan tempat tinggal yang lebih baik dan nyaman sesuai kepribadian dan gaya hidupnya. Setiap individu atau keluarga akan memiliki preferensi yang berbeda-beda saat memilih rumah tersebut berdasarkan faktor keuangan, lokasi, fisik dan layout bangunan, lingkungan dan hukum. Maka tujuan dari penelitian ini adalah mengkonfirmasi pola perilaku investor dalam pengambilan keputusan terkait motif kepemilikan atas produk pilihannya.

Surabaya akan dipilih sebagai tempat penelitian dengan menggunakan pendekatan kuantitatif bersifat eksplanatori yang bertujuan menganalisis hubungan antar variabel penelitian. Sampel responden ditentukan dengan teknik *non probability sampling* menggunakan metode *convenience sampling* pada responden yang berdomisili di Surabaya namun sudah pernah melakukan pembelian rumah dalam kurun waktu satu tahun terkahir. Tahap pertama, hasil pengumpulan data kuesioner diolah menggunakan teknik analisa *chi-square* untuk membuktikan hubungan pola perilaku dengan motif kepemilikan. Tahap kedua menggunakan SEM-PLS untuk menguji faktor-faktor preferensi yang mempengaruhi responden dalam pengambilan keputusan pembelian dan analisa diskriminan untuk menganalisa perbedaan faktor preferensi responden terkait motif kepemilikannya.

Penelitian ini diharapkan dapat menentukan model serta mengkonfirmasi model tersebut pada hubungan pola pengambilan keputusan secara heuristik atau rasional terkait motif investasi atau motif konsumsi saat pembelian rumah. Juga dilengkapi dengan penelitian yang menghubungkan pola keputusan investasi dengan motif kepemilikan pada kelompok-kelompok keluarga dalam tiap siklus hidupnya (*family life cycle stage*). Kemudian menguji preferensi pembeli tentang pengaruh faktor rasional properti (faktor keuangan, fisik, lokasi, lingkungan, dan hukum) dalam pengambilan keputusan pembelian serta menunjukkan perbedaan preferensi pembeli pada faktor rasional properti dikarenakan motif kepemilikan tersebut. Diharapkan penelitian ini memberikan kontribusi untuk pengembangan konsep teori akademis tentang perilaku keuangan di pasar *real estate*. Serta memberikan manfaat bagi pelaku pasar untuk mendapatkan wawasan yang lebih luas untuk menentukan strategi yang lebih baik, sehingga dapat mempengaruhi pasar *real estate* menjadi lebih efisien. Bagi pihak pemerintah kota Surabaya sebagai usulan kebijakan dalam pembangunan perumahan untuk masyarakat.

Keywords: Keputusan Rasional, Keputusan Heuristik, Motif Investasi, Motif Konsumsi

PRAKATA

Puji dan syukur yang tak terhingga penulis panjatkan pada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat dan karuniaNya, maka penelitian menggunakan dana hibah Penelitian Produk Terapan pada tahun pertama ini dapat diselesaikan. Penelitian ini dapat terselesaikan berkat kerjasama, bantuan, dan dorongan serta doa restu dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan pengharapan yang setinggi-tinginya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. I Made Narsa, M.Si., C.A. selaku anggota peneliti yang telah memberikan banyak masukan dalam penyusunan penelitian ini.
2. Teman-teman yang telah membantu melakukan penyebaran kuesioner dan pengolahan data.
3. Bapak Ananta Yudiarso, S.Sos., M.Si. dan Ibu Dr. L. Verina Halim S., MM, Psikologi yang telah membantu memberikan masukan pada kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini.
5. Pihak Rektorat, Dekan, Kepala Program, dan rekan-rekan dosen di jajaran Fakultas Ekonomi, Program Manajemen Keuangan Universitas Kristen Petra yang selalu mendukung kegiatan penelitian ini.
6. LPPM yang selalu membantu teknis dan operasional kegiatan penelitian ini.

Surabaya, 31 Oktober 2018

Peneliti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
HALAMAN PENGESAHAN ii
RINGKASAN iii
PRAKATA iv
DAFTAR ISI v
DAFTAR TABEL vi
DAFTAR GAMBAR vii
DAFTAR LAMPIRAN viii
BAB 1. PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rencana Target Capaian Tahunan 4

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA 5
2.1 *State of the Art* 5

BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN 10
3.1 Tujuan Penelitian 10
3.2 Manfaat Penelitian 10

BAB 4. METODE PENELITIAN 12

BAB 5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI 13

BAB 6. KESIMPULAN DAN SARAN 16

DAFTAR REFERENSI 17

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Rencana Target Capaian Tahunan …….. 4

Tabel 2. Indikator Empirik Variabel Penelitian ……. 12

Tabel 3. Demografi Responden…….. 13

Tabel 4. Variabel Pembeda pada tahapan *Family Life-Cycle* …… 14

Tabel 5. Indikator Pembeda *Dual Motives* Pada *Family Life-Cycle* ……. 15

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitian…….. 9

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Bukti Penerimaan Artikel di Seminar Internasional 19
Lampiran 2: Bukti Penerimaan Artikel di Jurnal Internasional - artikel 1……. 20
Lampiran 3: Bukti Penerimaan Artikel di Jurnal Internasional - artikel 2 …… 21
Lampiran 4: Bukti Luaran Buku …… 22

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Individu dapat membuat keputusan dengan beberapa cara, yaitu menggunakan logika, statistik, atau heuristik. Aturan logika dan statistik dikaitkan dengan penalaran rasional, sedangkan heuristik dikaitkan dengan intuisi yang rawan kesalahan (Gigerenzer dan Gaissmaier, 2011). Pada teori *rational choice* dikatakan individu menentukan keputusannya dengan menggunakan akal dan logika (Nozick, 1993; Spohn, 2002). Namun dalam perkembangannya, perilaku keuangan dan pengambilan keputusan dipengaruhi efek psikologis, yaitu perasaan, emosi, dan intuisi, bukan pertimbangan rasional. Jadi keputusan tersebut dibuat secara heuristik, dengan melibatkan faktor emosional pada penilaian intuitif, sehingga individu tersebut membuat kesalahan saat pengambilan keputusan (Kahneman dan Tversky, 2000; Gilovich, Griffin, dan Kahneman, 2002).

Pada keadaan tertentu, keputusan yang dibuat disebut rasional atau keputusan irasional. Keputusan yang didasarkan pada pemikiran rasional disebut *rational decision making* yaitu keputusan yang dibuat dengan memaksimumkan utilitas pilihan alternatif (Fishburn, 1970; Keeney dan Raiffa, 1976). Namun saat menghadapi sejumlah besar data dan informasi, analis tidak mampu melakukan perhitungan optimasi secara kompleks. Dalam keterbatasan kognitifnya, analis menyederhanakan skenario yang kompleks dengan membuat keputusan secara heuristik atau *rules of thumbs* (Einhorn dan Hogarth, 1981; Jungermann, 1983; Kahneman dan Tversky, 1974).

Heuristik disebut irasional dikarenakan faktor personal dan bias kognitif berpengaruh pada pembuat keputusan selama proses keputusan tersebut dibuat. Pada akhirnya, keputusan yang dibuat tidak terduga karena tidak memiliki pengukuran yang sesuai dengan keputusan tersebut (Phipps, 1988). Emosi individu yang terlibat dalam proses pengambilan keputusan akan berdampak secara implisit pada keputusan akhir (Hagman, 2013). Anne de Bruin dan Flint-Hartle (2003) menunjukkan investor properti di Selandia Baru menggunakan faktor psikologi atau irasional yaitu *heuristic* untuk mengatasi kompleksitas pengolahan informasi kognitif. Semakin tinggi kompleksitas masalah, perilaku *heuristic* semakin membatasi pencarian informasi dan evaluasi dengan menghilangkan alternatif pilihan. Akibatnya, keputusan yang diambil menjadi bias dan

tidak efisien, karena kesimpulan yang diambil tanpa pertimbangan serta analisis yang efektif pada parameter yang digunakan (Simon, 1978).

Terkait perilaku investor dalam pengambilan keputusan, Seiler, Webb, dan Myer (1999) serta Hoesli, MacGregor, Adair dan McGreal (2001) merekomendasikan investor untuk melakukan diversifikasi portofolio. Produk yang dipilih salah satunya adalah investasi secara langsung pada real estat (*direct real estate*) yang dapat mengurangi resiko portofolio aset campuran (*mixed assets*). Diversifikasi portofolio *direct real estate* berkorelasi rendah dengan produk investasi saham dan obligasi. Dimana rumah merupakan salah satu produk *real estate* yang paling umum dipilih investor.

Lebih lanjut, Shiller (2007) menyatakan rumah memiliki dua fungsi yaitu investasi dan konsumsi, namun pernyataan tersebut menimbulkan perdebatan yang kontroversial. Pandangan dari sisi ekonomi, rumah adalah investasi, karena dapat memberikan potensi pendapatan dari sewa dan keuntungan dari penjualan di masa yang akan datang (*capital gain*). Sedangkan pandangan tradisional, rumah merupakan kebutuhan tempat tinggal yang lebih baik dan nyaman untuk digunakan. Pembeli yang mencari rumah untuk kepentingan pribadi akan memilih faktor-faktor rasional yang merupakan bagian dari kepribadian dan gaya hidupnya (Koklic dan Vida, 2009).

Perilaku investor yang memilih produk *real estate* berupa rumah tinggal pada penelitian Burns (2009) melakukan pengambilan keputusan secara heuristik, yaitu pembeli rumah dengan motif investasi. Informasi seperti rasio *Loan To Value* (LTV) dan *capitalization rate* (Ratio sewa/harga) memberikan rangsangan di pasar, sehingga investor bertindak tidak konsisten dalam memaksimalkan *return*. Faktor emosional dan sentimental dalam pencarian tempat tinggal dan lokasi tertentu menyebabkan investor menjadi tidak rasional. Investor tidak terlibat dalam analisis risiko secara formal dan komparatif, sehingga tidak efektif saat memproses risiko secara optimal. Investor lebih mengandalkan evaluasi risiko secara intuitif (De Bruin dan Flint-Hartle, 2003).

Motif konsumsi terdapat pada individu yang ingin memiliki rumah untuk ditinggali dalam jangka panjang dengan melakukan percarian informasi sebelum menentukan pilihan yang sesuai kebutuhan dan preferensi individu (Koklic dan Vida, 2009). Penelitian Monico (2013) menemukan pembeli pertama (*first home buyer*) melakukan putusan pembelian secara rasional. Tetapi pembeli tersebut memiliki keterbatasan pada faktor keuangan seperti besarnya suku bunga, biaya operasional,

ketersediaan pinjaman dan penghasilan yang diperolehnya, sedangkan kenaikan harga properti tidak menjadi pertimbangan utama. Keterbatasan tersebut dimiliki pada pembeli dengan motif konsumsi (Hood, 1999; Arrondel, Badenes, dan Spadaro, 2010).

Kapoor, Dlabay, dan Hughes (2012, p.289) menyatakan individu saat merencanakan keuangannya secara personal memiliki preferensi untuk memilih rumah berdasarkan kemampuan keuangan pribadinya serta faktor lain yaitu lokasi, fisik bangunan, layout dan fasilitas. Ratchatakulpat, Miller dan Marchant (2009); Opoku dan Abdul-Muhmin (2010); Wang, Yang, dan Liu (2011); serta Si (2012) menambahkan faktor keuangan. Sedangkan penelitian ini menambahkan faktor hukum disebabkan adanya perbedaan dalam aturan hukum pertanahan di Indonesia dengan negara lain.

Merujuk pada penelitian sebelumnya, pembahasan perilaku pengambilan keputusan secara heuristik dan rasional secara konsep (bukan secara empiris) dilakukan oleh Simon, (1955), (1978), (1993); De Neys, (2010); Gigerenzer dan Gaissmaier, (2011); Kahneman, (2003). Sedangkan, penelitian tentang motif investasi atau motif konsumsi sehubungan perencanaan individu untuk kepemilikan produk *real estate*, lebih tertuju pada analisa makro seperti pilihan portofolio pemilik rumah (Brueckner, 1997), akumulasi kekayaan pemilik (Arrondel dkk., 2010), serta siklus harga rumah dan pilihan rumah (Haavio dan Kauppi, 2011). Oleh karena itu, diperlukan penelitian empiris yang mengkonfirmasi perilaku individu dalam pengambilan keputusan terkait motif kepemilikan rumah tinggal. Investor dengan motif investasi menentukan keputusannya secara heuristik. Keputusan rasional dilakukan pembeli dengan motif konsumsi.

1.2 Rencana Target Capaian Tahunan

Tabel 1. Rencana Target Capaian Tahunan

No	Jenis Luaran				Indikator Capaian		
	Kategori	**Sub Kategori**	**Wajib**	**Tambahan**	**TS**	**TS + 1**	**TS + 2**
1	Artikel ilmiah dimuat di Jurnal	International Bereputasi	X		*accepted*	Ada	
		Nasional Terakreditasi	X		Tidak	Tidak	
2	Artikel Ilmiah dimuat di Prosiding	International		X	*published*	Ada	
		Nasional			Tidak	Tidak	
3	*Invited Speaker* pada temu Ilmiah	International			Tidak	Tidak	
		Nasional			Tidak	Tidak	
4	*Visiting Lecturer*	Internasional			Tidak	Tidak	
5	Hak atas Kekayaan Intelektual (HKI)	Paten			Tidak	Tidak	
		Paten Sederhana			Tidak	Tidak	
		Hak Cipta			Tidak	Tidak	
		Merek Dagang			Tidak	Tidak	
		Rahasia Dagang			Tidak	Tidak	
		Desain Produk Industri			Tidak	Tidak	
		Indikasi Geografis			Tidak	Tidak	
		Perlindungan Varietas Tanaman			Tidak	Tidak	
		Perlindungan Topografi Sirkuit Terpadu			Tidak	Tidak	
6	Teknologi Tepat Guna				Tidak	Tidak	
7	Model/ Purwarupa/ Desain/ Karya Seni/ Rekayasa Sosial		X		Ada	Ada	
8	Buku Ajar (ISBN)			X	Tidak	Tidak	
9	Tingkat Kesiapan Teknologi				6	6	

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 *State of The Art*

Investasi adalah kegiatan menggunakan dana selama periode waktu tertentu untuk meningkatkan kekayaan investor. Menurut Jaffe dan Sirmans (1989), investasi adalah pengorbanan saat ini untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan di masa akan datang. Pengambilan keputusan investasi pada hakekatnya adalah pilihan antara konsumsi saat ini dan konsumsi di masa akan datang. Jenis investasi dibedakan antara investasi keuangan dan investasi riil. Secara umum, investasi riil melibatkan beberapa jenis aset berwujud seperti tanah, mesin, pabrik, dan sebagainya. Sedangkan investasi keuangan melibatkan kertas kontrak atau bentuk elektronik seperti saham, obligasi, dan sebagainya (Levisauskaite, 2010).

Behavioral finance bertujuan untuk menjelaskan keputusan ekonomi yang dilakukan orang dengan menggabungkan teori perilaku dan psikologi kognitif serta teori ekonomi konvensional dan keuangan. Pemicu pertumbuhan penelitian *behavioral finance* adalah ketidak-mampuan teori *expected utility maximization* oleh investor yang rasional pada pasar yang efisien dalam menjelaskan pola-pola empiris. *Behavioral finance* berupaya mengatasi ketidak-konsistenan tersebut melalui penjelasan perilaku manusia, baik secara individu maupun kelompok, dengan menjelaskan mengapa dan bagaimana pasar mungkin tidak efisien. Asumsi dasar *behavioral finance* adalah struktur informasi dan karakteristik pelaku pasar yang secara sistematis mempengaruhi keputusan investasi oleh individu serta hasil pasar.

Real estate memiliki elemen *tangible* juga *intangible* yang pendekatannya sebagai aset fisik dan aset keuangan yang dapat dibeli, dikembangkan dan dijual. Nilai aset tersebut ditentukan oleh pasar dan harga yang ditetapkan merupakan hasil negosiasi individu, sehingga arus informasi dan pengetahuan pasar tidak konsisten. Hal ini bertentangan dengan Fama (1970) yang memperkenalkan HPE bahwa pasar akan bereaksi efisien karena semua informasi tersedia. Jika pasar efisien, investor bertindak rasional serta mempertimbangkan semua informasi yang tersedia dalam proses pengambilan keputusan. Namun pasar *real estate* memiliki ketidak-likuiditas lebih tinggi jika dibandingkan pasar ekuitas dan obligasi. Biaya pengumpulan, pengolahan informasi, serta biaya perdagangan *real estate* juga jauh lebih tinggi dari biaya perdagangan saham

dan obligasi. Kondisi inilah yang dikatakan pasar *real estate* memiliki bentuk *weak form efficient*. Reaksi dari pasar *real estate* yang tidak efisien serta adanya pengaruh perilaku manusia dan perilaku sosial, maka terjadi pendekatan alternatif pada studi *real estate*. Proses pengambilan keputusan investor menggabungkan aspek kuantitatif (tujuan) dan kualitatif (subjektif) yang didasarkan pada fitur spesifik dari produk investasi atau layanan keuangan. Hanya saja penelitian tentang pengambilan keputusan investasi pada properti masih terbatas (Farragher dan Kleinman, 1996; Miles, Pringle, dan Webb, 1989) sehingga perlu dilakukan analisa perilaku pengambilan keputusan yang menentang pendekatan rasional.

Menurut Shiller (2007) pembeli properti hunian yaitu rumah dapat memiliki tujuan yang berbeda, adanya dorongan investasi atau dorongan konsumsi. Investor adalah pembeli properti yang menginginkan portofolio pada beberapa properti dan tidak harus tinggal pada semua properti tersebut (Haughwout, Lee, Tracy, dan Klaauw, 2011). Sedangkan, konsumsi adalah keinginan untuk memiliki rumah yang digunakan sendiri. Penelitian pembelian rumah untuk kepentingan konsumsi lebih memperhatikan sisi sosial dan emosional atas kepemilikan rumah tersebut.

Pembeli memiliki beragam motivasi saat berinvestasi produk rumah tinggal. Ketika motif investasi kuat, individu atau keluarga peduli dengan prospek masa mendatang lokasi yang dipilih, sehingga ada kemungkinan tidak tinggal disana untuk waktu yang lama. Fungsi utama rumah yang dimiliki saat ini hanya sebagai batu loncatan ke rumah masa depan (Haavio dan Kauppi, 2011). Selanjutnya investor akan mendapatkan manfaat pajak dan menghemat biaya pemeliharaan, biaya perbaikan serta bunga pinjaman karena semuanya dapat diklaim kembali pada pelaporan pajak tahunan. Alasan lainnya, hampir semua investor menunjukkan tingkat kepuasan yang tinggi dan memiliki perasaan sukses dikarenakan hasil sewa yang baik atau apresiasi nilai properti dari waktu ke waktu (Seelig, Burke, Penningar, dan Morris, 2009; Tan, 2009; Hutchison, 1994). Namun beberapa pembeli properti lebih mempertimbangkan *capital gain* daripada pendapatan sewa terlepas apakah hanya memiliki satu rumah atau banyak unit pada satu waktu (Case dan Shiller, 1988). Selain itu, properti terbukti sebagai instrumen investasi untuk lindung nilai terhadap inflasi bila dibandingkan dengan aset jenis lain (Fama dan Schwert, 1977).

Sedangkan pada banyak keluarga, membeli rumah merupakan keputusan yang paling signifikan untuk konsumsi dan untuk kepemilikan jangka panjang setidaknya lima belas tahun bahkan lima puluh tahun (Snively, 2009). Faktor psikologis yang terdapat pada diri pembeli rumah adalah perasaan bebas untuk melakukan kegiatan sesuai keinginannya seperti mendekorasi rumah serta dapat berinteraksi dengan tetangga untuk membangun komunitas sosial di lingkungan perumahan yang dipilih (Campbell dan Cocco, 2005). Pembeli rumah pertama (*first home buyer*) cenderung memilih tinggal bukan pada area yang memberikan peluang investasi namun mencari rumah tinggal yang sesuai dengan lingkungan yang diimpikannya ("Why first home buyer", 2015). Artinya, preferensi pada tiap-tiap individu akan berbeda-beda dalam memandang fitur yang melekat pada rumah tinggal yang akan dimilikinya, sehingga mempengaruhi pengambilan keputusannya yaitu faktor keuangan, fisik, lingkungan, lokasi, serta faktor hukum. Faktor-faktor tersebut lebih dikenal sebagai faktor rasional.

Faktor keuangan meliputi sejumlah modal serta biaya pinjaman (Xiao dan Tan, 2007), harga rumah, pinjaman hipotek, pendapatan, dan jangka waktu pembayaran (Opoku dan Abdul-Muhmin, 2010; Yongzhou, 2009). Hinkle dan Combs (1987) menyatakan faktor keuangan berpengaruh signifikan pada pilihan pembeli dan investor. Faktor fisik pertama adalah fitur struktur bangunan yang merupakan faktor penentu pilihan rumah tinggal; yang kedua adalah ruang pribadi (ukuran ruang tamu, ukuran dapur, jumlah kamar mandi dan jumlah kamar tidur). Faktor fisik berpengaruh positif signifikan terhadap pengambilan keputusan pembelian rumah (Sengul, Yasemin, dan Eda, 2010). Choguill (2008) mendefinisikan lingkungan sebagai ruang di mana manusia hidup bersama untuk kepentingan bersama. Konsumen bersedia membayar lebih untuk rumah yang memiliki kualitas lingkungan yang baik untuk kondisi *indoor* dan *outdoor* (Tan, 2011).

Atribut lokasional terkait kedekatan dan aksesbilitas terhadap fasilitas lokal seperti sekolah, pusat perbelanjaan dan pusat transportasi. Elder dan Zumpano (1991) berpendapat harga tanah dan rumah tercermin pada lokasi yang dekat dengan sekolah, pusat perbelanjaan dan transportasi umum. Faktor hukum mempengaruhi potensi ekonomi atas properti. Kondisi di Indonesia memiliki perbedaan dalam aturan hukum pertanahan dengan negara lain. Akibat hukum agraria Indonesia yang mempunyai sifat dualisme, yaitu memberlakukan peraturan dari hukum adat disamping peraturan dari

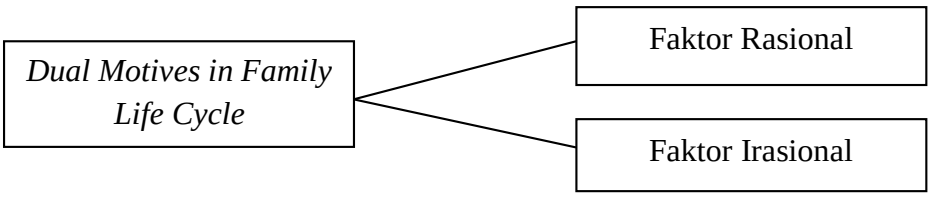
hukum barat. Oleh karena itu, faktor hukum digunakan bersama ke-empat faktor lainnya sebagai faktor preferensi pembeli saat pemilihan. Dalam proses pengambilan keputusan, konsumen dipengaruhi oleh dua faktor yaitu eksternal (budaya dan social) dan internal (psikologis dan personal). Siklus hidup keluarga menunjukkan mobilisasi keluarga terkait kebutuhan yang melekat pada keluarga tersebut sehingga mempengaruhi perilaku individu saat pengambilan keputusan yang bergantung pada kondisi dan produknya (Assael, 1995). Kelompok keluarga terdiri dari *honeymooners, full nest, empty nest, dissolution* (Spanier, Sauer, Larzelere, 1979).

Heuristik berasal dari Yunani yang artinya melayani untuk mengetahui atau menemukan. Heuristik adalah strategi yang mengabaikan bagian dari informasi dengan tujuan membuat keputusan lebih cepat, hemat, dan/ atau akurat dari metode yang lebih kompleks. Heuristik sangat ekonomis dan efektif, tetapi menyebabkan kesalahan yang sistematis serta dapat diprediksi dalam situasi tertentu (Tversky dan Kahneman, 1974). Jadi heuristik didefinisikan sebagai aturan praktis dalam pengambilan keputusan yang lebih mudah terutama di lingkungan yang kompleks dan tidak pasti (Ritter, 2003), dengan mengurangi kompleksitas penilaian probabilitas akan dapat memprediksi nilai-nilai untuk pertimbangan secara sederhana (Kahneman dan Tversky, 1974).

Sedangkan Simon (1993) mendefinisikan perilaku rasional berorientasi pada tujuan penerapannya. Pengambilan keputusan terjadi sebagai reaksi terhadap masalah, adanya perbedaan antara pernyataan saat ini dengan keadaan yang diinginkan akan membutuhkan pertimbangan alternatif. Pengambilan keputusan oleh individu membentuk dasar analisis ekonomi mikro. Keadaan ini yang menunjukkan seseorang memiliki berbagai jenis gaya dalam membuat keputusan, seperti pada model pilihan yang didorong oleh rasionalitas (Edwards, 1967; Mellers, Schwartz, dan Cooke, 1998; Simon, 1992) serta alternatif lain yaitu nilai-nilai, emosi dan kebiasaan. Jadi pengambilan keputusan dapat didefinisikan sebagai proses mengidentifikasi masalah, menghasilkan solusi alternatif, memilih solusi terbaik yang tersedia dan diterapkan (Fadzil dan Ismail, 2011), sedangkan Walker (2001) mendefinisikannya sebagai proses memilih solusi akhir dari beberapa alternatif yang ada. Keputusan yang baik tidak hanya ditentukan oleh pengalaman dan keterampilan dari pembuat keputusan, tetapi juga kecukupan dan keabsahan informasi berupa data atau pengetahuan yang diperoleh dari lingkungan yang berbeda (Ahmad, Ahmad, Din, Razak dan Noor, 1999).

Epstein dkk. (1996) mengembangkan kuesioner tentang *Cognitive Experiential Self Theory* (CEST) untuk mengukur preferensi kebiasaan seseorang pada dua gaya kognitif yaitu *Rational Experiential Inventory* (REI). REI-40 dirancang untuk menilai preferensi pengolahan informasi. Pertama, gaya rasional, adaptasi pengukuran dari skala *Need for Cognition* (NFC) (Cacioppo dan Petty, 1982) yang menekankan pada kesadaran dan pendekatan analitis. Kedua, gaya pengalaman, diukur dengan skala *Faith Intuition* (FI) yang menekankan pra-sadar, afektif, dan pendekatan holistik. Kuesioner REI-40 terbagi menjadi 4 skala bagian dengan masing-masing 10 item, yaitu (a) Kelompok Rasional terbagi menjadi dua sub: Kemampuan Rasional (Rational Ability) - kemampuan berpikir logis dan analitis serta Keterlibatan Rasional (Rational Engagement) - ketergantungan pada dan kenikmatan berpikir analitis secara logis. (b) Kelompok Pengalaman juga terbagi menjadi dua sub: Kemampuan Pengalaman (Experiential Ability) - kemampuan yang terkait kemampuan intuitif dan perasaan serta Keterlibatan Pengalaman (Experiential Engagement) - ketergantungan pada, kenikmatan perasaan dan intuisi dalam membuat keputusan.

Hasil penelitian CEST menunjukkan rasionalitas secara signifikan berhubungan dengan penyesuaian, kekuatan ego, dan kontrol diri, sedangkan pengalaman secara signifikan berhubungan dengan hubungan interpersonal yang positif dan ekspresi emosional. Jadi teori *dual-process* tersebut bertujuan untuk mengklarifikasi perbedaan heuristik "intuisi" (Kahneman, 2003) dengan musyawarah/ konsultatif. Pengolahan intuitif dilambangkan sebagai pra-sadar, berhubungan erat dengan afektif, cepat, dan beroperasional secara otomatis, holistik. Sedangkan berpikir rasional dilambangkan sebagai lambat, musyawarah/ konsultatif, mengikuti aturan, terutama secara lisan dan sadar (dikutip dalam Witteman, Bercken, Claes, dan Godoy, 2009).



Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitian

BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT PENELTIAN

3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Menguji dan menganalisis secara empiris perilaku investor menggunakan CEST (*Cognitive Experiential Self Theory*) yaitu REI 40 untuk menilai preferensi pengolahan informasi individu secara rasional atau heuristik dalam pengambilan keputusan.
2. Menguji dan menganalisis hubungan pola pengambilan keputusan dengan motif kepemilikan pada pembelian produk rumah.
3. Menguji dan menganalisis hubungan pola pengambilan keputusan dengan motif kepemilikan pada pembelian produk rumah pada kelompok-kelompok keluarga sesuai siklus hidupnya (*family life cycle stage*).
4. Menguji dan menganalisis pengaruh preferensi pembeli pada faktor rasional properti yaitu faktor keuangan, fisik, lokasi, lingkungan, dan hukum terhadap pengambilan keputusan pembelian produk rumah.
5. Menguji dan menganalisis perbedaan preferensi pembeli pada faktor rasional properti terkait motif investasi atau motif konsumsi dalam pengambilan keputusan pembelian produk rumah.

3.2 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat menjelaskan secara empiris hubungan pola perilaku investor atau pembeli yang irasional (heuristik) atau rasional dalam pengambilan keputusan pembelian pada produk rumah terkait motif investasi atau motif konsumsi, sehingga dapat bermanfaat untuk penelitian selanjutnya di bidang properti yang berhubungan dengan *behavioral real estate*.

Penelitian tentang perilaku keuangan tergolong masih baru dan masih belum banyak dilakukan di Indonesia termasuk yang berhubungan dengan pasar *real estate*, sehingga penelitian ini diharapkan mampu membuat model berupa alat pengujian perilaku rasional atau heuristik secara empiris. Oleh sebab itu penelitian ini diharapkan memberikan wawasan lebih luas terkait pola perilaku keuangan pada investor atau

pembeli di pasar *real estate*. Pengetahuan tersebut dapat mendukung pasar *real estate* menjadi lebih efisien.

Lebih lanjut, hasil penelitian diharapkan dapat membantu pihak swasta dalam pengambilan keputusan saat mengembangkan perumahan baik secara horisontal maupun vertikal. Serta dapat dijadikan masukan untuk kajian kebijakan oleh Pemerintah Kota Surabaya dalam penyediaan rumah tinggal dan rumah susun.

BAB 4. METODE PENELITIAN

Penelitian komparatif dilakukan untuk membandingkan satu variabel atau lebih pada dua atau lebih sampel yang berbeda yaitu menguji perbedaan faktor rasional dan faktor irasional terhadap keputusan konsumsi dan investasi pada kelompok *younger couple* dan *midlife household*. Populasi dalam penelitian ini adalah individu yang berdomisili di Surabaya dan diseleksi menggunakan *purposive sampling* menurut kriteria:

a. Kelompok *Younger* Couple, yaitu telah menikah namun belum memiliki anak.
b. Kelompok *Midlife* Household, yaitu berusia 45 - 64 tahun, telah menikah dan memiliki anak yang sudah tidak bergantung dan tidak serumah dengan orang tuanya.

Kuesioner disebarkan secara langsung pada responden serta media internet dengan *Google Forms*. Definisi operasional variabel penelitian tercantum pada Tabel 2.

Tabel 2. Indikator Empirik Variabel Penelitian

Variabel	Indikator Empirik
Dual Motives	1 = Investasi; 0 = Konsumsi
Faktor Rasional	fisik, lokasi, lingkungan, keuangan
Faktor Irasional	Psikologi (*Overconfidence, Conservatism, Familiarity Heuristic, Herd Behavior, Money Illusion,* dan *Loss Aversion);* Emosi; Intuisi; Sosialisasi

Sebelum melakukan uji perbedaan, maka dilakukan uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, dan uji homogenitas untuk menguji kelayakan data. Setelah memenuhi uji di atas maka uji perbedaan menggunakan uji t atau uji Mann-Whitey U Test.

BAB 5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Latar belakang responden dideskripsikan pada Tabel 3 terdiri dari penghasilan per bulan, status tempat tinggal saat ini dan jumlah properti yang sudah pernah dibeli untuk menjelaskan kondisi kepemilikan properti dari masing-masing responden.

Tabel 3. Demografi Responden

Kriteria Responden	*Younger Couple*		*Midlife Household*	
	Konsumsi	Investasi	Konsumsi	Investasi
	34	25	15	26
Penghasilan per bulan				
≤ 10 juta	5	1	1	3
> 10 juta – 25 juta	22	11	4	5
> 25 juta – 50 juta	5	10	10	17
> 50 juta	2	3	0	1
Status Tempat Tinggal				
Rumah orang tua/ saudara	6	3	0	0
Sewa	8	2	0	0
Pribadi	20	20	15	26
Properti yang sudah dibeli				
Tidak ada	13	5	0	0
1 properti	20	15	13	10
2 properti	0	3	0	13
3 properti	1	2	2	3

Kelompok *younger couple* lebih didominasi tujuan konsumsi, sedangkan *midlife household* lebih didominasi tujuan investasi. Hal ini sejalan dengan penelitian Speare dan Goldscheider (1987) yang menyatakan *younger couple* cenderung bertujuan konsumsi karena membutuhkan rumah dan *midlife household* mengutamakan investasi. Berdasarkan rata-rata pendapatan *younger couple* lebih rendah dari *midlife household*. 56% pendapatan *younger couple* berada di kisaran Rp. 10 – 25 juta sedangkan 66% pendapatan *midlife household* berada di kisaran Rp. 25 – 50 juta. Untuk kepemilikan tempat tinggal, 68% *younger couple* sudah memiliki rumah dan sisanya menyewa atau tinggal di rumah orang tua/ saudara. Y*ounger* couple yang tidak memiliki properti tetap bertujuan investasi, sebab kebutuhan tempat tinggal dipilih tinggal bersama orang tua atau menyewa.

Sebelum melakukan pengujian hipotesa, dilakukan uji validitas dan reliabilitas. Hasil uji validitas menunjukkan indikator dinyatakan valid jika r-value > r-tabel (0.195). Hasil uji reliabilitas menunjukkan variabel fisik, lokasi, keuangan, intuisi dan sosialisasi memiliki nilai *Cronbach's Alpha* > 0.60 sehingga dikatakan reliabel. Lingkungan, emosi, dan psikologi memiliki *Cronbach' Alpha* di kisaran > 0.40 – 0.60 sehingga dikatakan cukup reliable dan digunakan pada uji selanjutnya. Hasil dari uji normalitas menunjukkan data tidak berdistribusi normal, sehingga untuk uji beda digunakan uji *Mann-Whitney U Test.*

Tabel 4. Variabel Pembeda pada tahapan *Family Life-Cycle*

Variable	*All Family*	*Younger Couple*	*Midlife Household*
Fisik	0,003 **	0,001 **	0,825
Lokasi	0,068	0,374	0,847
Lingkungan	0,006 **	0,051	0,139
Keuangan	0,547	0,094	0,739
Psikologi	0,174	0,613	0,208
Emosi	0,627	0,937	0,076
Intuisi	0,012 **	0,306	0,278
Sosialisasi	0,009 **	0,030 **	0,272

Responden sesuai motifnya masing-masing menunjukkan perbedaan faktor rasional yaitu variabel fisik dan lingkungan serta faktor irasional yaitu intuisi dan sosialisasi dalam pengambilan keputusan pembelian properti. Pengelompokan pada younger couple menunjukkan faktor rasional yaitu variabel fisik dan faktor irasional yaitu sosialisasi membedakan keputusan konsumsi dan investasi. Sedangkan pada midlife household tidak terjadi perbedaan faktor rasional dan faktor irasional dalam pengambilan keputusan pembelian berdasarkan motif masing-masing.

Perbedaan yang terjadi pada faktor rasional dan faktor irasional menunjukkan kelompok investor memiliki nilai mean lebih tinggi dari kelompok pembeli. Investor memiliki pertimbangan lebih dalam saat memutuskan pembelian properti terkait faktor rasional dan pertimbangan faktor irasional turut berperan mempengaruhi psikologi responden.

Tabel 5. Indikator Pembeda *Dual Motives* Pada *Family Life-Cycle*

Indikator	*All Family*		*Younger Couple*	
	Mean Konsumsi	Mean Investasi	Mean Konsumsi	Mean Investasi
Faktor rasional				
P3 (Memiliki Garasi)	2,96	3,18	3,00	3,32
P4 (Desain Interior Properti)	3,18	3,41	3,12	3,52
P5 (Bahan Konstruksi Bangunan)	4,02	4,25	4,08	4,12
P6 (Tata Letak Ruang Properti)	3,86	4,06	3,92	4,16
P7 (Gaya Arsitektural)	3,31	3,63	3,20	3,64
E2 (Tingkat Kesejahteraan di Area Properti)	4,35	4,51		
E3 (Pemandangan yang Dapat Dilihat dari Properti)	3,04	3,39		
E4 (Tingkat Keamanan di Area Properti)	4,73	4,96		
E6 (Adanya Ruang Hijau di Area Properti)	3,51	3,71		
E7 (Tingkat Kebersihan Lingkungan)	4,65	4,73		
Faktor irasional				
I1 (Saat Kesan Pertama, Saya Langsung Tahu Jika Properti Tersebut Tepat Untuk Saya)	2,82	3,18		
I2 (Saya Percaya Pada Pendapat Pribadi Saat Memutuskan Membeli Properti)	3,45	3,67		
I3 (Saya Percaya Properti yang Saya Pilih Akan Memberikan Keuntungan Yang Besar)	3,31	3,61		
I4 (Intuisi Yang Saya Miliki Berdasarkan Pengalaman Saya)	3,67	3,75		
S1 (Sebelum Membeli Properti, Saya Berdiskusi Dengan Agen atau Broker)	2,78	3,10	2,68	3,16
S2 (Sebelum Membeli Properti, Saya Berdiskusi Dengan Developer)	2,98	3,14	3,04	3,16
S3 (Sebelum Membeli Properti, Saya Berdiskusi Dengan Teman)	3,22	3,63	3,24	3,64
S4 (Sebelum Membeli Properti, Saya Berdiskusi Dengan Keluarga)	3,92	4,18	3,80	4,20

BAB 6. KESIMPULAN DAN SARAN

Pengambilan keputusan pembelian properti menunjukkan perbedaan pertimbangan pada faktor rasional yaitu fisik dan lingkungan serta faktor irasional yaitu intuisi dan sosialisasi dikarenakan adanya dual motives dalam pembelian properti. Pengujian pada kelompok *Younger Couple* menunjukkan faktor rasional yaitu variabel fisik dan faktor irasional yaitu variabel sosialisasi yang membedakan pengambilan keputusan dual motive, namun kelompok *Midlife Household* tidak menunjukkan perbedaan faktor rasional dan faktor irasional dalam pengambilan keputusan dual motive. Sebaiknya pada penelitian selanjutnya menambahkan variabel kontrol usia dan penghasilan di kelompok *midlife household*. Kedudukan sebagai pembeli dan investor diharapkan dapat dibedakan secara tepat pada kelompok midlife, karena rentang usia dan penghasilan yang bervariasi tidak terdeskripsikan dengan baik pada penelitian ini. Secara umum, kelompok midlife household lebih memiliki keunggulan dana dibanding kelompok younger couple, sehingga keleluasan penggunaan dana lebih terjadi pada kelompok midlife. Berpikir dengan logis dan hati-hati dan pengaruh psikologi karena keterbatasan kognitif disebabkan faktor usis akan terjadi menjadi satu saat proses pengambilan keputusan pembelian properti.

DAFTAR REFERENSI

Allon, F. (2012). *International Encyclopedia of Housing and Home* (Vol. 2). (Smith, S.J.; Elsinga, M.; Eng, O.S.; O'Mahony, L.F.; Wachter, S.) Elsevier Ltd.

Arrondel, L., Badenes, N. & Spadaro, A. (2010). Consumption and investment motives in housing wealth accumulation of Spanish households. *Social Science Electronic Publishing, Inc*, 1-24. Diunduh dari: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1597126

Beracha, E., & Skiba, H. (2014). Real Estate Investment Decision – Making in Behavioral Finance, pp. 559-584. Edited by Baker, H.K. & Ricciardi, V. in Investor Behavior: The Psychology of Financial Planning and Investing. John Wiley & Sons, Inc. New Jersey.

Case, K. E. & Shiller, R. J. (1990). Forecasting prices and excess returns in the housing market. *American Real Estate and Urban Economic Association Journal*, 18(3), 253-273.

Dasso, J., & Ring, A. A. (1989). *Real Estate Principles and Practices* (11th ed.). New Jersey: Prentice Hall, Inc.

Dornbusch, R. & Fisher, S. (1994). *Macroeconomics* (6th ed). New York: McGraw-Hill.

Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417.

Fanning, S. F., Grissom, T. V., & Pearson, T. D. (1994). *Market Analysis For Valuation Appraisal.* Chicago, Illinois: Appraisal Institute.

Fauzi, Y. (2017, February 3). *Gaji Cuma Naik Tipis, Generasi Milenial Sulit Beli Rumah*. Retrieved October 12, 2017, from CNN Indonesia: https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20170203081851-92191002/gaji-cuma-naik-tipis-generasi-milenial-sulit-beli-rumah/

Fernandez, J. A., Oliveira, R. D., & Hochheim, N. (2001). Application of family life cycle concept in determining potential segment for housing projects. *Property Management*, 20(5), 312-325.

Gibb, K. (2012). *International Encyclopedia of Housing and Home* (Vol. 1). (Smith, S.J.; Elsinga, M.; Eng, O.S.; O'Mahony, L.F.; Wachter, S.) Elsevier Ltd.

Gibler, K. M., & Nelson, S. L. (1998). *Consumer behavior applications to real estate*. American Real Estate Society Meeting, April.

Haavio, M. & Kauppi, H. (2011). *Owner-occupied housing as an investment, regional house price cycles, and residential sorting* (pp.1-84). Discussion Papers. Bank of Finland Research. Diunduh dari http://www.suomenpankki.fi/en.

Koklic, M.K. & Vida, I. (2009). A strategic household purchase: Consumer house buying behavior. *Managing Global Transition*, 7(1), 75-96.

Kudryavtsev, A., Cohen, G., & Hon-Snir, S. (2012). "Rational" or "Intuitive": Are Behavioral Biases Correlated Across Stock Market Investors? *Contemporary Economics*, 7(2), 31-53.

Kumar, S. & Goyal, N. (2015). Behavioural biases in investment decision making – a systematic literature review. *Qualitative Research in Financial Markets*, 7(1), 88-108.

Lan, H. T. H. (2011). *A study on housing preference of young households using stated-preference approach*. (Master Thesis, KTH Architecture and the Build Environment, Department of Real Estate and Construction Management).

Lee, S., Park, M. H., & Montalto, C. P. (2000). The Effect of Family Life Cycle and Financial Management Practices on Household Saving Patterns. *Journal of Korean Home Economics Association English Edition*, 1(1), 79-93.

Malpezzi, S., & Watcher, S. (2012). *International Encyclopedia of Housing and Home* (Vol. 3). (Smith, S.J.; Elsinga, M.; Eng, O.S.; O'Mahony, L.F.; Wachter, S.) Elsevier Ltd.

Morrison, P. S., & Clark, W. A. (2016). Loss Aversion and Duration of Residence. *Demographic Research*, 35(36), 1079-1100.

Preston, V., & Taylor, S. M. (1981). The Family Life Cycle, Leisure Activities, and Residential Area Valauation. XXV(1), 46-59.

Rani, P. (2014). Factors influencing consumer behaviour. *International Journal of Current Research and Academic Review*, 2(9), 52-61.

Ratchatakulpat, T., Miller, P., & Marchant, T. (2009). Residential real estate purchase decisions in Australia: is it more than location? *International Real Estate Review*, 12(3), 237-294.

Reed, R., & Mills, A. (2007). Identifying the drivers behind housing preferences of first-time owners. *Property Management*, 25(3), 225-241.

Saw, L. S., & Tan, T. H. (2014). Factors Affecting the Purchase Decision of Investors in the Residential Property Market in Malaysia. *Journal of Surveying, Construction and Property*, 5(2), 1-13.

Shiller, R. J. (2005). Behavioral Economics and Institutional Innovation. *Southern Economic Journal*, 72(2), 269-283.

Speare, A., & Goldscheider, F. K. (1987). Effects of Marital Status Change on Residential Mobility. *Journal of Marriage and Family*, 49(2), 455-464.

Stanovich, K. (2010). Rationality and the Reflective Mind. Oxford University Press, 15(33). Retrieved from http://metapsychology.mentalhelp.net/poc/view_doc.php?type=book&id=6194

Suwitro, A., & Njo, A. (2015). The Rational and Irrational Factors Underlying Property Buying Behavior. *Journal of Economics and Behavioral Studies*, 7(2). 183-191.

Salzman, D., & Zwinkels, R. C. (2017). Behavioral Real Estate. Journal of Real Estate Literature, 25(1), 77-106. DOI https://doi.org/10.5555/0927-7544.25.1.77.

Seo, B. S. & Lim, H. K. (1984). A study on the change of household-economy incidental to the family life cycle. *Journal of Korean Home Management Association*, 2(1), 35-55.

Spanier, G.B. (1979). The measurement of marital quality. *Journal of Sex & Marital Therapy*, 5(3), 288-300.

Lampiran 1: Bukti Penerimaan Artikel di Seminar Internasional

March 15, 2018

Njo Anastasia
Petra Christian University
Indonesia

Dear Dr. Anastasia,

I am pleased to inform you that your paper titled: "[The Family Life Cycle Difference in Dual Motive Property Decision]" has been accepted for the presentation at the 2018 Asian Real Estate Society (AsRES) Annual International conference to be held at the Convensis in Incheon, South Korea from July 8-11th, 2018.

Information about the registration process, hotel reservation and conference program updates can be found at the official webpage of 2018 AsRES Conference (*www.asres2018.or.kr/asres2018*)
or AsRES (*www.asres.org*).
To make a reservation of your hotel room, please use the either website venue tab referenced above.
The special rate for conference participants is available via the link at our official conference webpage. (*www.asres2018.or.kr/asres2018/conference/regHotel.asp*)

If you have problems updating your information or registering for the conference, please contact our organizing committee at *asres2018@gmail.com*.

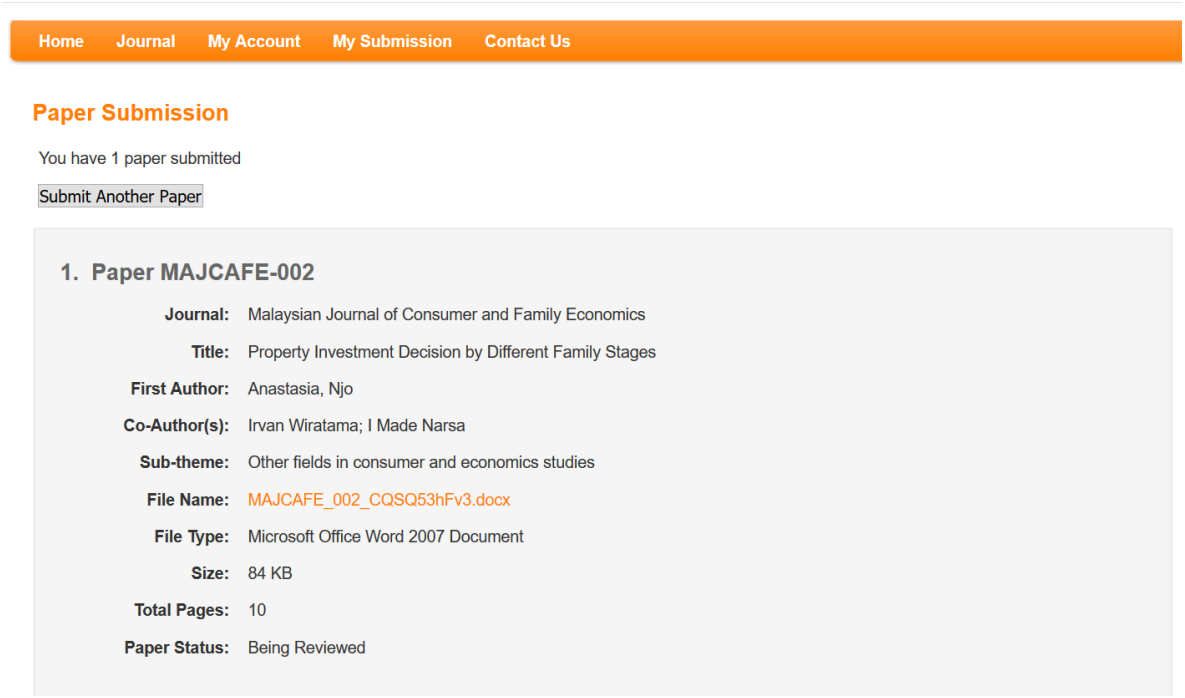
As part of this acceptance and per your request to have your paper discussed, you and possibly your coauthors will also be assigned to be a discussant for other presenter at the conference.
The details of this assignment will be forwarded separately.

The deadline has been extended until March 31st. Please inform your colleagus who are interested in submission of this conference.

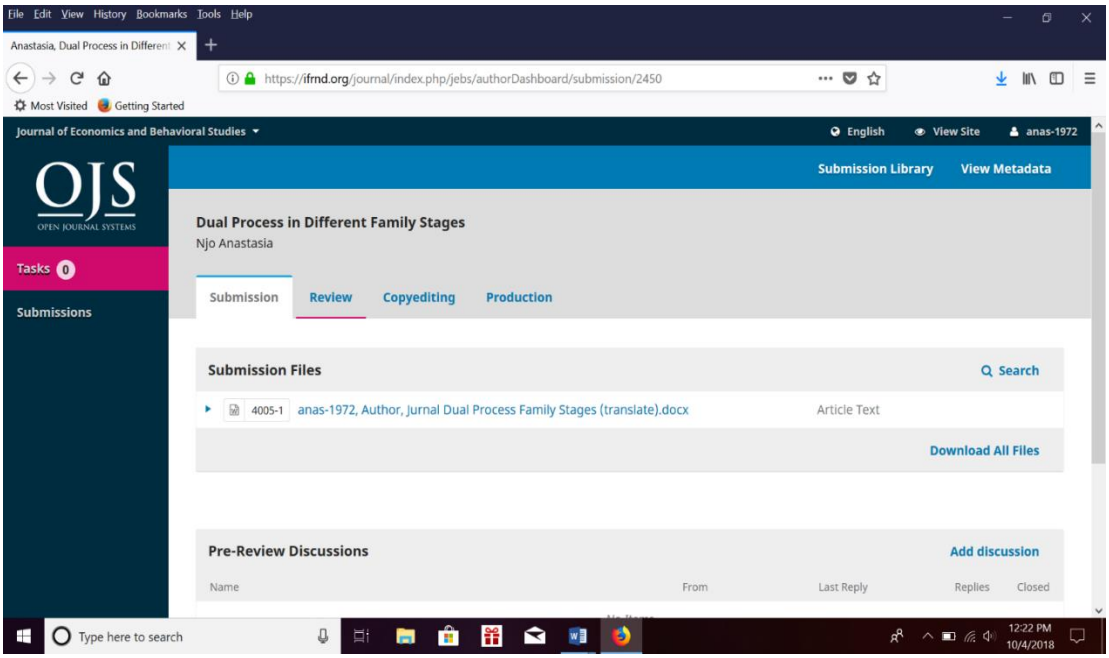
Thank you very much for your support of the Asian Real Estate Society.
I look forward to seeing you in Incheon, South Korea.
Best wishes,

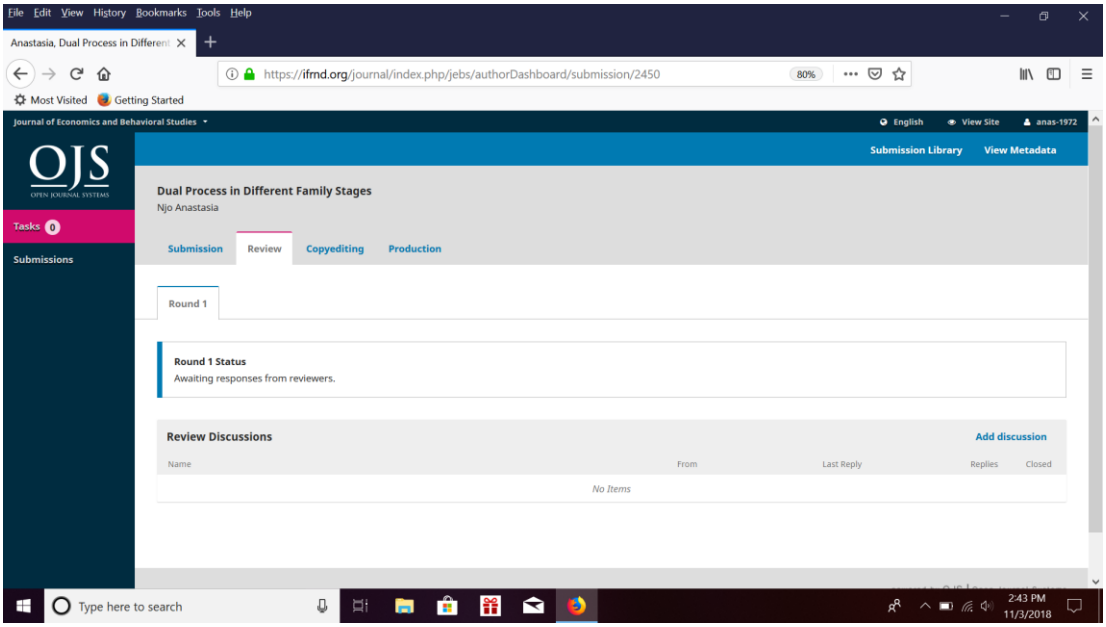
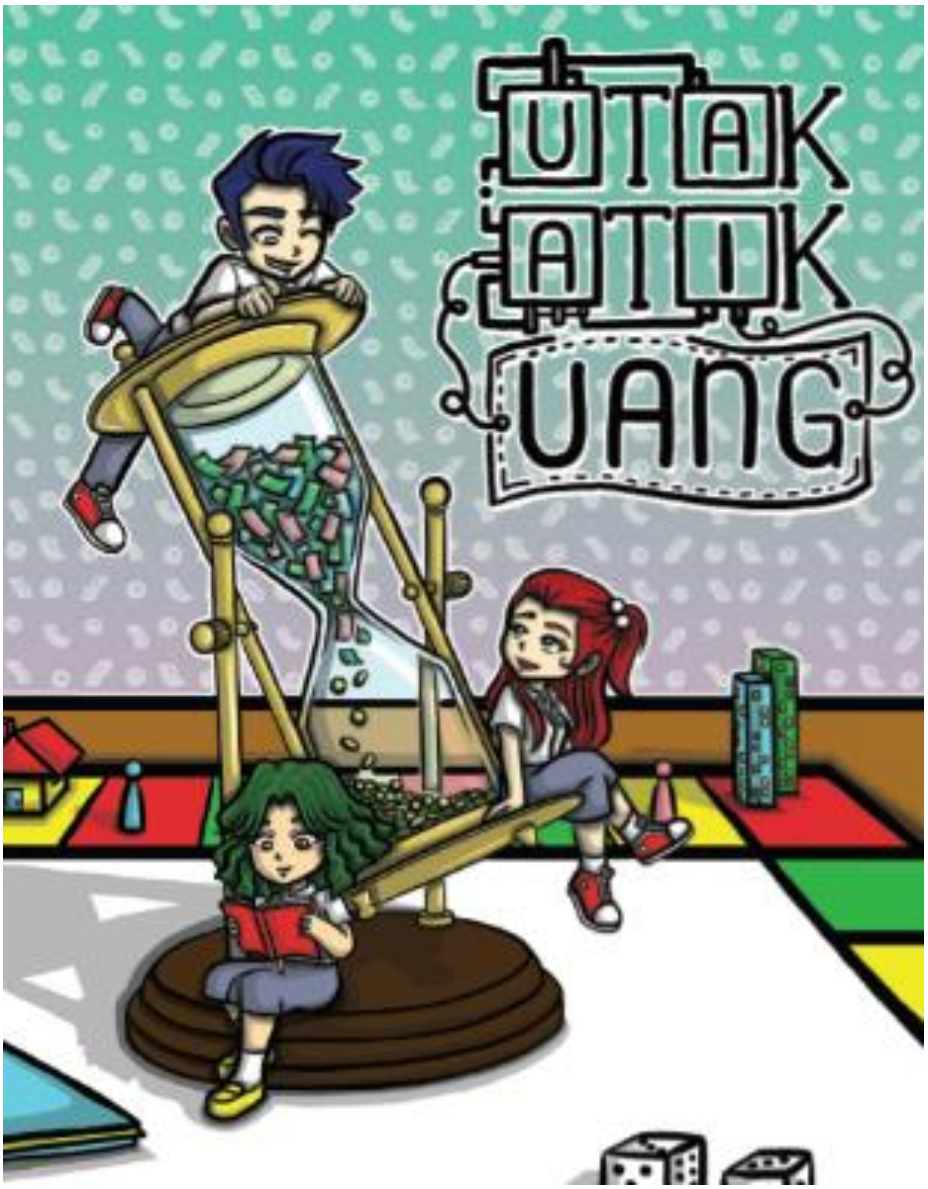
Changmoo Lee Ph.D.
Professor of Urban Engineering
Hanyang University
President of Asian Real Estate Society 2018

Lampiran 2: Bukti Penerimaan Artikel di Jurnal Internasional – artikel 1



Lampiran 3: Bukti Penerimaan Artikel di Jurnal Internasional – artikel 2





Lampiran 4: Bukti Luaran Buku