

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Rumah merupakan kebutuhan primer bagi manusia setelah sandang dan pangan. Maka dari itu, tidak heran jika memiliki rumah adalah impian bagi setiap orang. Rumah sangat penting bagi keluarga, karena rumah merupakan tempat berlindung, berkomunikasi serta berbagi kasih sayang antar-anggota keluarga sekaligus sebagai sarana investasi. Fungsi rumah yang semula hanya sekedar sebagai tempat berlindung, kini sebuah rumah juga dituntut untuk mengakomodir kebutuhan dan keinginan pemiliknya (Sapi'i & Setiawan, 2016).

Namun untuk beberapa negara yang tingkat kepadatan penduduknya tinggi dan persebarannya tidak merata seperti Indonesia, masalah tempat tinggal masih menjadi polemik. Masih banyak penduduk Indonesia yang hidup di tempat yang kurang sehat bahkan bisa dikatakan kurang layak untuk ditinggali. Harga rumah yang terus melambung tinggi juga menjadi penyebab orang tidak mampu membeli rumah secara tunai. Menabung untuk tujuan pembangunan rumah pun juga akan membutuhkan waktu yang sangat lama. Harga material rumah setiap tahunnya bertambah mahal, hal ini menjadi penghalang semakin lama memiliki rumah impian akan terwujud. Sehingga alternatif yang dapat dipilih masyarakat adalah dengan membeli rumah secara kredit (Ghoni & Bodroastuti, 2012).

Keputusan pembelian rumah secara kredit sepertinya menjadi keputusan mutlak bagi masyarakat. Keputusan pembelian rumah secara kredit ini akan dipengaruhi oleh banyak hal, baik dari internal maupun eksternal. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah: produk, harga rumah, lokasi, promosi. Faktor lainnya seperti agama yang diyakini serta besarnya penghasilan yang membuat nasabah semakin yakin untuk melakukan pembelian rumah secara kredit (Gunawan & Cahyanti, 2014).

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) menjadi salah satu fasilitas kredit yang diberikan oleh pihak bank kepada masyarakat untuk mendapatkan tempat tinggal yang layak dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan. Bagi masyarakat KPR sangat

dibutuhkan karena semakin naiknya harga perumahan namun demikian kemampuan daya beli masyarakat yang terbatas maka KPR menjadi salah satu solusi dalam proses pembelian rumah yang akan dilakukan. Dengan adanya jangka waktu kredit yang lama, maka kemungkinan adanya investasi di sektor properti akan semakin berkembang (Elrangga, 2016).

Dalam KPR, konsumen tidak harus menyediakan dana secara tunai untuk membeli rumah, konsumen hanya menyediakan uang muka yang besarnya tergantung ketentuan bank untuk masing-masing nasabah. Berbagai fasilitas kemudahan mulai dari proses pengajuan, keringanan biaya administrasi, rendahnya tingkat suku bunga dan sebagainya ditawarkan sebagai daya tarik. Sayangnya, suku bunga bank umum yang fluktuatif dan tidak pasti terkadang membuat sebagian orang merasa khawatir untuk mengambil kredit kepemilikan rumah dari perbankan. Namun kekhawatiran itu seharusnya tidak perlu terjadi jika memanfaatkan fasilitas pembiayaan KPR dari bank syariah atau biasa disebut KPR Syariah (Hadija et al., 2020).

KPR Syariah merupakan salah satu alternatif bagi masyarakat untuk mendapatkan pembiayaan kepemilikan rumah dengan akad yang tentunya bebas dari riba (bunga). Produk KPR Syariah ini memang lebih banyak diminati oleh masyarakat karena sistem kredit tanpa bunga dengan angsuran tetap dianggap menjadi kelebihan dari KPR Syariah dibandingkan dengan KPR konvensional. Masyarakat yang mengambil KPR Syariah akan merasa lebih tenang dan tidak perlu khawatir jika ditengah masa kredit suku bunga tiba-tiba naik dan menyebabkan ketidakmampuan untuk membayar sisa angsuran. Hal ini dikarenakan perbedaan pokok antara KPR konvensional dengan KPR Syariah terletak pada skema atau akadnya. Jika KPR pada bank konvensional berlandaskan pada tingkat suku bunga yang berlaku, maka KPR pada bank syariah tidak berlandaskan pada tingkat suku bunga, melainkan pada akad yang digunakan (Oktavianingrum & Noor, 2016).

Pada umumnya KPR Syariah diberikan oleh perbankan untuk membantu masyarakat dalam membeli tempat tinggal, ataupun untuk renovasi rumah dengan menganut prinsip yang pertama, jual beli (murabahah) dimana pembayaran menggunakan sistem angsuran dengan jumlah yang telah ditetapkan sejak awal, karena margin telah ditetapkan sejak awal maka besar cicilannya akan tetap dari awal sampai lunas. Kedua,

Ijarah Muntahia Bittamlik yaitu dengan konsep sewa beli dimana nasabah dianggap menyewa rumah pada bank dan pada masa akhir cicilan memiliki pilihan untuk membeli rumah tersebut, jika pada akhirnya nasabah tidak jadi membeli rumah maka uang muka dikembalikan pada bank dan rumah tetap menjadi milik bank. Ketiga, Musyarakah Mutanaqisah yaitu dengan konsep kepemilikan bertahap, jadi bank dan nasabah sama-sama membeli rumah lalu porsi kepemilikan bank akan berkurang secara bertahap seiring dengan pembayaran cicilan oleh nasabah pada bank. Namun prinsip yang paling sering digunakan dalam pembiayaan KPR yaitu prinsip jual beli (murabahah) (Hidayat, 2017).

KPR kini memang telah menjadi primadona, hal ini dikarenakan jumlah peminat KPR yang cukup besar terutama pada bank syariah. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan Rumah.com pada bulan Januari hingga Juni 2020, dimana terjadi kenaikan preferensi konsumen untuk memilih KPR Syariah yang sebelumnya 29% responden pada semester I 2020 kini menjadi menjadi 35% responden pada semester II 2020. Sebaliknya, peminat KPR konvensional mengalami penurunan dari 37% responden pada semester I 2020 turun menjadi 29% responden pada semester II 2020. Jika didasarkan pada besaran penghasilan, mereka yang berpenghasilan rendah mayoritas lebih memilih pembiayaan dengan KPR Syariah atau sekitar 40% responden dibandingkan yang memilih KPR Konvensional yaitu sekitar 25%. Berdasarkan survei tersebut pula, pembiayaan dengan KPR Syariah cenderung lebih diminati oleh generasi milenial. Sebanyak 73% responden yang berusia 22-39 tahun memilih KPR Syariah dibandingkan KPR Konvensional (Kompas, 26 Agustus 2020).

Menurut Metcalf dalam Isnaini (2017) generasi milenial adalah mereka yang dilahirkan antara tahun 1981 sampai dengan 1995. Menurut hasil sensus Badan Pusat Statistik (BPS) sepanjang Februari-September 2020 jumlah penduduk Indonesia didominasi usia muda. Jumlah generasi milenial sebanyak 69,38 juta jiwa penduduk atau sebesar 25,87 persen dari total seluruh populasi penduduk di Indonesia. Generasi milenial di provinsi Daerah Khusus Ibukota (DKI) Jakarta berjumlah 2,83 juta jiwa atau 26,78 persen dari total penduduk DKI Jakarta. Konsep generasi milenial adalah penduduk Indonesia yang lahir antara tahun 1981-1995. Hal ini berarti milenial adalah generasi muda yang berumur 25-39 pada tahun 2020.

Generasi milenial dianggap sebagai sasaran pasar properti di sejumlah kawasan berkembang dikarenakan kalangan milenial yang mulai mendapatkan pekerjaan, belum memiliki rumah, serta baru menjalani kehidupan mandiri sehingga berpotensi untuk membeli rumah pertama dengan cara mencicil atau mengajukan pembiayaan KPR di lembaga keuangan seperti bank syariah (Wijayanti dan Hidayat, 2020).

Alasan masyarakat terutama generasi milenial mengambil KPR Syariah sangat beragam, salah satunya dikarenakan faktor harga rumah. Jika harga rumah yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dijangkau oleh lapisan masyarakat maka dapat dikatakan masyarakat akan menggunakan produk tersebut dan tentunya disesuaikan dengan harga yang ada sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan masyarakat (Saripatun D, 2014). Harga KPR Syariah dapat bersaing dengan harga yang ditawarkan oleh KPR bank konvensional. Denda keterlambatan pembayaran dan biaya KPR Syariah juga lebih terjangkau dari bank konvensional. Selain itu, besar angsuran perbulan pada KPR Syariah terjangkau dan akan tetap hingga jangka waktu pembiayaan berakhir. Sedangkan untuk KPR konvensional besar angsuran perbulan tidak tetap tergantung tingkat suku bunga yang berlaku.

Faktor lain yang mendasari nasabah dalam mengambil produk KPR lokasi perumahan tersebut. Karena lokasi perumahan juga sangat berpengaruh dengan permintaan KPR Syariah yang diajukan oleh nasabah. Jika lokasi perumahan dekat dengan jalan raya, akses untuk ke kota dekat, maka nasabah akan lebih memprioritaskan perumahan tersebut karena banyak dapat mempermudah nasabah dalam melakukan kegiatan. Penelitian tersebut dibuktikan oleh Elrangga (2016) bahwa lokasi perumahan berpengaruh signifikan dan positif terhadap jumlah KPR. Faktor yang mempengaruhi pembeli untuk membeli perumahan adalah letak perumahan tersebut atau lokasi. Akses jalan yang cepat dan mudah, dekat dengan pusat kota, transportasi mudah, aman, nyaman serta bebas banjir adalah salah satu contoh mengapa lokasi perumahan penting. Lokasi perumahan akan mempengaruhi harga jual rumah, semakin strategis letak suatu perumahan maka harga yang ditawarkan semakin mahal hal ini juga akan mempengaruhi konsumen untuk membeli perumahan.

Kemudian yang mendasari nasabah dalam mengambil produk KPR bank syariah yaitu adanya promosi. Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran yang

merupakan aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, atau meningkatkan pasar sasaran atas perusahaan serta produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Masyarakat, calon nasabah maupun nasabah perlu mengetahui kehadiran produk tersebut, berikut manfaat, harga, dimana dapat diperoleh, dan kelebihan produk dibandingkan produk pesaing. Cara untuk memberitahukannya kepada masyarakat adalah melalui sarana promosi. Tanpa promosi jangan diharapkan masyarakat, calon nasabah akan mengenal bank dan semua produknya (Tiptono, F., & Diana, 2016).

Banyak faktor yang mempengaruhi masyarakat mengambil KPR Syariah diantaranya adalah penghasilan mereka. Jika penghasilan bertambah maka secara otomatis bagian dari penghasilan yang akan dibelanjakan juga meningkat Sukmawati (2020). Selain itu religiusitas juga menjadi alasan masyarakat memilih KPR Syariah dibandingkan dengan KPR konvensional. Hal ini dikarenakan mayoritas penduduk asli Indonesia beragama Islam, sehingga sangat memungkinkan untuk mereka memilih atau menjalankan bisnisnya berlandaskan syariat Islam. Menurut Rokeach dan Bank dalam Sahlan (2011) religiusitas merupakan suatu sikap atau kesadaran yang muncul yang didasarkan atas keyakinan atau kepercayaan seseorang terhadap suatu agama. Masyarakat percaya untuk bertingkah laku sesuai dengan kadar ketaatannya terhadap agamanya.

Mirawati (2017) menjelaskan bahwa rata-rata nasabah yang datang dan menggunakan produk perbankan syariah adalah masyarakat muslim yang ingin hartanya di kelola oleh perbankan syariah. Oleh sebab itu masyarakat memilih KPR Syariah yang tidak berlandaskan pada konsep bunga sesuai dengan syariat Islam. Sejalan dengan penelitian Yulianti (2016) yang menunjukkan bahwa faktor religius berpengaruh secara positif terhadap variabel pertimbangan nasabah dalam memutuskan memilih produk bank syariah. Semakin baik dalam implementasi syariah maka nasabah akan semakin mempertimbangkan untuk memilih produk bank syariah.

Beberapa penelitian terdahulu mengenai faktor harga menunjukkan hasil yang berbeda-beda. Seperti pada penelitian Amri (2018) serta Utami et al., (2015) faktor harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil KPR Syariah. Tetapi berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Qarizah dan Prabowo (2019) yang

menyebutkan bahwa harga tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk KPR syariah.

Begitupun dengan faktor religiusitas dan lokasi menunjukkan hasil yang berbeda. Dalam penelitian Hadija et al., (2020) menunjukkan bahwa faktor religiusitas dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih BRI Syariah dalam transaksi KPR syariah. Sedangkan menurut penelitian Asrizam (2019) faktor religiusitas tidak berpengaruh terhadap masyarakat dalam mengajukan pembiayaan KPR syariah. Hal ini sesuai dengan penelitian Qarizah dan Prabowo (2019) yang menyatakan bahwa variabel tempat tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk KPR Syariah.

Dengan adanya *research gap* yang telah dibahas dan fenomena banyaknya generasi milenial yang memilih untuk menggunakan KPR Syariah dengan cara cicilan dan sesuai dengan prinsip Islami, maka peneliti tertarik untuk mengangkat dalam sebuah penelitian dengan judul “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Generasi Milenial mengambil KPR Syariah”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah disampaikan maka rumusan masalah penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan generasi milenial dalam mengambil KPR Syariah. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah:

1. Apakah harga rumah berpengaruh terhadap keputusan generasi milenial dalam mengambil KPR Syariah ?
2. Apakah lokasi rumah berpengaruh terhadap keputusan generasi milenial dalam mengambil KPR syariah ?
3. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan generasi milenial dalam mengambil KPR Syariah ?
4. Apakah penghasilan berpengaruh terhadap keputusan generasi milenial dalam memilih KPR Syariah ?
5. Apakah religiusitas berpengaruh terhadap keputusan generasi milenial dalam mengambil KPR Syariah ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berkaitan dengan rumusan masalah yang dikemukakan sebelumnya, penelitian ini bertujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah harga rumah berpengaruh terhadap keputusan generasi milenial dalam mengambil KPR Syariah.
2. Untuk mengetahui apakah lokasi rumah berpengaruh terhadap keputusan generasi milenial dalam mengambil KPR Syariah.
3. Untuk mengetahui apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan generasi milenial dalam mengambil KPR Syariah.
4. Untuk mengetahui apakah penghasilan berpengaruh terhadap keputusan generasi milenial dalam megambil KPR Syariah.
5. Untuk mengetahui apakah religiusitas berpengaruh terhadap keputusan generasi milenial dalam mengambil KPR Syariah.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian mengenai Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Generasi Milenial Mengambil KPR Syariah ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- 1) Bagi Pengembangan Ilmu Pengetahuan
Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan yang positif bagi pengembangan ilmu ekonomi khususnya tentang akuntansi syariah.
- 2) Bagi Bank Syariah
Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi bank syariah untuk perbaikan dan perkembangan kedepannya dalam menerapkan prinsip dan praktik perbankan yang sesuai Syariah.
- 3) Bagi Regulator
Penelitian ini diharapkan menambah wawasan yang dijadikan sebagai bahan acuan untuk belajar dan memberikan sumbangan pemikiran terkait produk kredit pemilikan rumah pada perbankan syariah serta bisa dijadikan rujukan untuk penelitian.