

## Persepsi Nilai dan Minat Beli pada Lelang Kendaraan Bermotor Barang Rampasan Negara

M. Fakhry Priambodo<sup>1)</sup>, Heri Kartadipura<sup>2)</sup>, Isnanto<sup>3)</sup>

<sup>1,2,3</sup> KPKNL Pangkalan Bun, Kotawaringin Barat, Kalimantan Tengah, Indonesia

E-mail: [m.priambodo@kemenkeu.go.id](mailto:m.priambodo@kemenkeu.go.id), [heri.kartadipura@kemenkeu.go.id](mailto:heri.kartadipura@kemenkeu.go.id), [isnanto88@kemenkeu.go.id](mailto:isnanto88@kemenkeu.go.id)

Article Information

Submit: 24-04-2025

Revised: 06-05-2026

Accepted: 31-05-2026

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis persepsi nilai dan minat beli terhadap kendaraan bermotor yang berasal dari barang rampasan negara melalui mekanisme lelang dan penjualan langsung. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei. Variabel yang dianalisis meliputi persepsi risiko legalitas, kondisi fisik kendaraan, pengalaman peminat lelang, persepsi nilai, dan minat beli. Teknik analisis meliputi uji validitas dan reliabilitas, analisis regresi, uji mediasi, uji moderasi, dan uji beda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi risiko legalitas berpengaruh negatif signifikan terhadap persepsi nilai, sedangkan kondisi fisik kendaraan berpengaruh positif signifikan. Persepsi nilai berpengaruh positif signifikan terhadap minat beli serta berperan sebagai variabel mediasi. Pengalaman tidak berpengaruh signifikan terhadap persepsi nilai, namun memoderasi pengaruh risiko dengan memperlemah dampaknya. Selain itu, terdapat perbedaan persepsi nilai dan minat beli antara kendaraan roda dua dan selain roda dua. Penelitian ini menyimpulkan bahwa keberhasilan lelang dan penjualan langsung kendaraan bermotor barang rampasan negara sangat ditentukan oleh kesesuaian antara harga dan persepsi nilai pasar.

**Kata kunci:** barang rampasan negara, kendaraan bermotor, lelang, minat beli, persepsi nilai

### Abstract

*This study aims to analyze perceived value and purchase intention toward motor vehicles originating from confiscated assets through auction and direct sale mechanisms. This research employs a quantitative approach using survey methods. The variables analyzed include legal risk perception, vehicle condition, bidder experience, perceived value, and purchase intention. The analysis techniques include validity and reliability tests, regression analysis, mediation, moderation, and difference tests. The results show that legal risk perception negatively and significantly affects perceived value, while vehicle condition has a positive and significant effect. Perceived value significantly influences purchase intention and acts as a mediating variable. Experience does not significantly affect perceived value but moderates the relationship by reducing the impact of legal risk. Differences are also found between motorcycles and other vehicles in terms of perceived value and purchase intention. The study concludes that the success of auctions and direct sales of confiscated motor vehicles depends on the alignment between price and perceived market value.*

**Keywords:** confiscated assets, motor vehicles, auction, purchase intention, perceived value

## PENDAHULUAN

Kendaraan bermotor berstatus barang rampasan negara merupakan kategori aset penegakan hukum yang memiliki karakteristik unik dan berbeda secara mendasar dibandingkan aset yang beredar di pasar umum. Aset ini tidak semata-mata bernilai ekonomi, melainkan turut dibebani dimensi yuridis dan administratif yang rumit. Dalam kerangka tata kelola kekayaan negara, pengalihan kepemilikan kendaraan rampasan menjadi instrumen strategis dalam upaya mengoptimalkan penerimaan negara sekaligus mewujudkan pengelolaan aset yang efisien dan dapat dipertanggungjawabkan.

Proses pengelolaan dan pengalihan kendaraan rampasan negara umumnya ditempuh melalui dua jalur utama, yakni pelelangan dan penjualan langsung. Mekanisme lelang didesain untuk membangun proses penetapan harga yang bersifat kompetitif dan terbuka melalui kompetisi antar penawar. Adapun penjualan langsung berfungsi sebagai solusi alternatif pada situasi tertentu, seperti saat lelang tidak berhasil mencapai target atau ketika diperlukan penyelesaian yang lebih efisien dari sisi waktu dan anggaran. Pada prinsipnya, kedua jalur tersebut diorientasikan untuk

menghasilkan harga transaksi yang merefleksikan nilai pasar yang sesungguhnya.

Meski demikian, kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa tingkat keberhasilan penjualan kendaraan rampasan negara masih jauh dari optimal. Hal ini tercermin dari minimnya keikutsertaan calon pembeli, seringnya lelang gagal karena harga penawaran tidak mencapai batas minimum, serta rendahnya willingness to pay calon pembeli yang berada di bawah nilai penilaian (*appraisal*). Kondisi tersebut mengisyaratkan bahwa penetapan nilai kendaraan tidak semata-mata bergantung pada atribut fisik yang terukur, melainkan juga dipengaruhi oleh faktor psikologis berupa persepsi pasar, terutama dalam hal risiko yang dipersepsikan oleh calon pembeli.

Risiko legalitas merupakan salah satu ancaman utama yang dihadapi calon pembeli, yang mencakup ketidaklengkapan dokumen kepemilikan, ketidakjelasan rekam jejak hukum kendaraan, serta berbagai hambatan administratif yang dapat memunculkan biaya tambahan yang tidak terduga. Fenomena ini selaras dengan kerangka asimetri informasi yang dikemukakan Akerlof (1970), yang dalam konteks kendaraan rampasan negara dapat dijelaskan bahwa terbatasnya informasi mengenai status hukum dan riwayat kendaraan menciptakan kondisi pasar yang tidak efisien, di mana ketidakjelasan dokumen dan status kepemilikan menjadi penghalang utama bagi calon pembeli dalam menentukan harga yang bersedia mereka bayarkan.

Bukti empiris terbaru memperkuat relevansi teori tersebut dalam konteks pasar kendaraan bekas. Blundell et al. (2026) menunjukkan bahwa asimetri informasi mengenai kualitas kendaraan menyebabkan *lemons penalty*, yakni penurunan harga yang bersedia dibayar pembeli akibat ketidakpastian kualitas yang tidak dapat diverifikasi sebelum transaksi. Senada dengan itu, Ke et al. (2025) menemukan bahwa dalam lelang yudisial kendaraan bekas, sinyal nilai yang tersedia di pasar berperan penting dalam mengatasi asimetri informasi, di mana harga penawaran awal dan nilai hasil penilaian (*appraisal*) berfungsi sebagai sinyal kualitas bagi penawar yang tidak memiliki keahlian teknis memadai. Temuan ini secara langsung relevan dengan konteks lelang kendaraan barang rampasan negara, di mana calon pembeli menghadapi keterbatasan informasi serupa.

Dalam perspektif valuasi kontemporer, Damodaran (2012) menekankan bahwa nilai suatu aset pada dasarnya merupakan fungsi dari ekspektasi manfaat masa depan yang telah disesuaikan dengan kompensasi atas risiko yang ditanggung. Sejalan dengan prinsip tersebut, sejumlah studi empiris mutakhir mengkonfirmasi bahwa risiko hukum memiliki dampak terukur terhadap valuasi aset: Imperatore et al. (2024) mendemonstrasikan bahwa risiko litigasi berkorelasi negatif dengan nilai perusahaan, sementara Portela et al. (2025) menawarkan pendekatan opsi riil dalam memonetisasi tuntutan hukum, membuktikan bahwa risiko litigasi dapat diukur secara kuantitatif dan secara konsisten memengaruhi penilaian nilai aset.

Di sisi yang lain, aspek fisik dan teknis kendaraan tetap memegang peran signifikan sebagai penentu nilai. Kendaraan yang memiliki performa mesin prima dan kelengkapan komponen yang baik akan memberikan utilitas fungsional yang lebih besar bagi penggunanya. Hal ini konsisten dengan teori kualitas produk yang dikemukakan Kotler dan Keller (2016), yang menyatakan bahwa mutu produk berpengaruh langsung terhadap persepsi nilai konsumen melalui peningkatan kegunaan, meskipun dalam konteks kendaraan rampasan negara, keunggulan kondisi fisik tidak selalu mampu sepenuhnya mengompensasi beban persepsi risiko legalitas yang tinggi.

Dalam kerangka perilaku konsumen, persepsi nilai menempati posisi sentral sebagai penentu utama keputusan pembelian. Zeithaml (1988) memformulasikan konsep *perceived value* sebagai hasil evaluasi menyeluruh konsumen yang menimbang antara apa yang didapatkan (kualitas dan manfaat) dengan apa yang dikorbankan (harga, waktu, dan risiko). Kerangka konseptual ini sangat aplikatif dalam konteks kendaraan rampasan negara, mengingat calon pembeli harus secara eksplisit memperhitungkan potensi keuntungan ekonomi dari kendaraan di satu sisi, sekaligus mempertimbangkan beban risiko legalitas dan ketidakpastian kondisi di sisi lainnya. Relevansi konsep ini dalam pembelian aset non-konvensional telah dikonfirmasi oleh beragam kajian empiris terkini. Srivastava et al. (2023) mendokumentasikan bahwa persepsi nilai berhubungan positif dan

signifikan terhadap niat beli pada konsumen dengan keterbatasan akses informasi dan anggaran terbatas, sehingga keselarasan antara manfaat yang dirasakan dan pengorbanan yang ditanggung menjadi faktor penentu dominan dalam pengambilan keputusan. Dalam segmen produk bekas, Rodrigues et al. (2023) menemukan bahwa kecenderungan membeli produk pre-owned sangat ditentukan oleh penilaian nilai ekonomi dan kapasitas toleransi risiko pembeli, di mana penetapan harga yang proporsional terhadap risiko menjadi pendorong terkuat minat membeli. Temuan-temuan ini semakin memperkuat posisi persepsi nilai sebagai variabel penghubung antara persepsi risiko dan keputusan pembelian pada konteks kendaraan rampasan negara.

Dalam konteks mekanisme lelang dan penjualan langsung, persepsi nilai menentukan keberhasilan penjualan: harga yang tidak sejalan dengan persepsi pasar meningkatkan risiko kegagalan. Selain faktor risiko dan kondisi kendaraan, pengalaman peminat berpotensi mempengaruhi persepsi nilai karena individu berpengalaman cenderung memiliki pemahaman lebih baik terhadap risiko dan prosedur, sehingga dapat melakukan evaluasi secara lebih rasional.

Teori lelang mengungkapkan bahwa strategi penawaran seorang bidder dipengaruhi secara substansial oleh derajat keengganan terhadap risiko dan tingkat pengalaman mereka dalam proses pelelangan. Vasserman dan Watt (2021) menunjukkan bahwa penawar dengan tingkat aversion terhadap risiko yang lebih tinggi (*risk-averse*) cenderung memasukkan tawaran yang lebih tinggi dalam lelang harga pertama sebagai strategi proteksi untuk meningkatkan probabilitas kemenangan, sementara arsitektur mekanisme lelang itu sendiri turut berperan dalam mendistribusikan risiko antara pihak penjual dan pembeli. Selanjutnya, McCallum et al. (2025) membuktikan melalui eksperimen terkontrol bahwa strategi penawaran dapat bergeser secara signifikan tergantung pada kompleksitas dan variasi sumber ketidakpastian yang dihadapi penawar, di mana ambiguitas ganda — baik pada mutu objek maupun tata prosedur lelang — menghasilkan pola penawaran yang menyimpang dari prediksi model teoritis konvensional. Implikasinya, rekam jejak keterlibatan peminat lelang menjadi aset penting dalam merumuskan strategi penawaran yang lebih adaptif dan rasional di bawah kondisi yang penuh ketidakpastian.

Selain itu, karakteristik jenis kendaraan mempengaruhi persepsi pasar: kendaraan roda dua cenderung memiliki penerimaan lebih tinggi karena harga terjangkau dan risiko lebih dapat ditoleransi. Meskipun berbagai konsep teoritis ini telah dikaji, penelitian empiris yang mengintegrasikan risiko legalitas, kondisi kendaraan, persepsi nilai, dan minat beli dalam konteks kendaraan barang rampasan negara masih terbatas. Penelitian sebelumnya di Indonesia (Herusantoso et al., 2024; Ralia Fitria et al., 2022) lebih menitikberatkan aspek hukum dan prosedural, belum mengkaji secara empiris perilaku pasar dan persepsi nilai.

Dari perspektif perilaku konsumen, penelitian terkini juga menunjukkan adanya kesenjangan dalam pemahaman tentang bagaimana persepsi risiko mempengaruhi minat beli pada konteks pasar yang spesifik. Pham et al. (2024) melalui tinjauan sistematis menemukan bahwa pengaruh persepsi risiko terhadap minat beli bervariasi signifikan tergantung konteks pasar, jenis produk, dan karakteristik konsumen, dengan risiko hukum dan administratif sebagai dimensi yang paling konsisten menghambat niat pembelian. Sementara itu, Nguyen et al. (2023) menunjukkan bahwa integrasi Theory of Planned Behavior (TPB) dengan faktor risiko menghasilkan model prediksi minat beli yang lebih kuat, di mana persepsi kontrol perilaku — termasuk kemampuan mengelola risiko — menjadi moderator penting. Rozenkowska (2023) dalam tinjauan literatur sistematis atas 300 studi berbasis TPB mengkonfirmasi bahwa sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dipersepsikan secara konsisten memprediksi minat beli, namun penerapannya pada konteks aset non-konvensional seperti barang rampasan negara masih sangat terbatas.

Berdasarkan kesenjangan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh persepsi risiko legalitas, kondisi fisik kendaraan, dan pengalaman peminat terhadap persepsi nilai dan minat beli pada kendaraan bermotor barang rampasan negara, serta menguji peran mediasi, moderasi, dan perbedaan antar jenis kendaraan.

## Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan kerangka konseptual yang telah dikembangkan, hubungan antar variabel dalam penelitian ini dirumuskan dalam beberapa hipotesis sebagai berikut.

Persepsi risiko legalitas mencerminkan tingkat ketidakpastian yang melekat pada kendaraan barang rampasan negara. Dalam perspektif valuasi berbasis risiko, ketidakpastian akan direspon melalui penyesuaian nilai sebagai bentuk kompensasi terhadap potensi kerugian. Oleh karena itu, semakin tinggi risiko yang dipersepsikan, maka semakin rendah persepsi nilai yang diberikan oleh calon pembeli.

**H1:** Persepsi risiko legalitas berpengaruh negatif terhadap persepsi nilai.

Selain itu, kondisi fisik dan teknis kendaraan merepresentasikan manfaat fungsional yang dapat diperoleh oleh pengguna. Dalam teori kualitas produk, kondisi yang lebih baik akan meningkatkan utilitas dan nilai yang dirasakan oleh konsumen. Dengan demikian, semakin baik kondisi kendaraan, maka semakin tinggi persepsi nilai yang terbentuk.

**H2:** Persepsi kondisi fisik dan teknis kendaraan berpengaruh positif terhadap persepsi nilai.

Pengalaman peminat lelang secara konseptual diasumsikan mempengaruhi kemampuan individu dalam mengevaluasi objek. Individu yang memiliki pengalaman lebih dalam mengikuti lelang cenderung memiliki pemahaman yang lebih baik terhadap proses dan karakteristik aset, sehingga berpotensi meningkatkan persepsi nilai.

**H3:** Pengalaman peminat lelang berpengaruh positif terhadap persepsi nilai.

Dalam perspektif perilaku konsumen, persepsi nilai merupakan determinan utama dalam keputusan pembelian. Semakin tinggi nilai yang dirasakan oleh calon pembeli, maka semakin tinggi pula minat untuk melakukan pembelian.

**H4:** Persepsi nilai berpengaruh positif terhadap minat beli.

Selanjutnya, persepsi nilai secara konseptual berperan sebagai variabel mediasi dalam hubungan antara persepsi risiko legalitas dan minat beli. Artinya, pengaruh risiko terhadap minat beli tidak terjadi secara langsung, tetapi melalui pembentukan persepsi nilai.

**H5:** Persepsi nilai memediasi pengaruh persepsi risiko legalitas terhadap minat beli.

Selain itu, persepsi nilai juga diasumsikan memediasi hubungan antara kondisi fisik dan teknis kendaraan dengan minat beli. Kondisi kendaraan akan mempengaruhi minat beli melalui nilai yang dirasakan oleh calon pembeli.

**H6:** Persepsi nilai memediasi pengaruh kondisi fisik dan teknis kendaraan terhadap minat beli.

Karakteristik jenis kendaraan diperkirakan mempengaruhi persepsi nilai dan minat beli. Kendaraan roda dua cenderung memiliki tingkat penerimaan yang lebih tinggi dibandingkan kendaraan selain roda dua.

**H7:** Terdapat perbedaan persepsi nilai antara kendaraan roda dua dan kendaraan selain roda dua.

**H8:** Terdapat perbedaan minat beli antara kendaraan roda dua dan kendaraan selain roda dua.

Selain itu, pengalaman peminat lelang secara konseptual berperan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara persepsi risiko legalitas dan persepsi nilai. Individu yang lebih berpengalaman cenderung memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mengelola risiko, sehingga pengaruh negatif risiko terhadap persepsi nilai menjadi lebih lemah.

**H9:** Pengalaman peminat lelang memoderasi pengaruh persepsi risiko legalitas terhadap persepsi nilai.

## METODE PENELITIAN

Studi ini dirancang dengan kerangka kuantitatif yang bertujuan mengeksplorasi keterkaitan antar variabel terkait penilaian dan kecenderungan pembelian pada kendaraan bermotor hasil sitaan negara. Desain ini dipilih karena mampu menghasilkan pengukuran yang terstandarisasi dan pengujian proposisi teoritis secara empiris, sekaligus memvalidasi model konseptual yang telah dibangun. Oleh sebab itu, kerangka kuantitatif dipandang paling tepat untuk menghasilkan

gambaran sistematis tentang dinamika pasar pada segmen penjualan kendaraan barang rampasan negara.

Pengumpulan data dilaksanakan melalui metode survei berbasis kuesioner yang dirancang secara sistematis guna merekam persepsi partisipan terhadap objek kajian dalam skenario transaksi lelang maupun penjualan langsung. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan penghimpunan data dari partisipan dalam jumlah memadai serta mampu merepresentasikan kecenderungan umum perilaku pelaku pasar secara lebih menyeluruh.

Sasaran populasi studi ini mencakup individu yang pernah terlibat atau memiliki ketertarikan terhadap kegiatan pelelangan maupun penjualan langsung kendaraan bermotor yang berstatus barang rampasan negara. Karena keterbatasan dalam menjangkau seluruh anggota populasi tersebut, penentuan sampel dilakukan melalui metode non-probabilitas dengan teknik purposive, yakni dengan menetapkan kriteria bahwa partisipan harus memiliki pengetahuan, riwayat keterlibatan, atau ketertarikan nyata terhadap transaksi kendaraan melalui mekanisme yang diteliti. Proses seleksi menghasilkan 79 responden yang memenuhi kualifikasi dan dilibatkan dalam proses analisis, suatu jumlah yang dianggap mencukupi untuk estimasi model PLS-SEM mengingat kompleksitas variabel dan indikator yang digunakan (Hair et al., 2019).

Penghimpunan data dilaksanakan selama rentang waktu tertentu melalui distribusi kuesioner secara daring, dengan tujuan mengoptimalkan efisiensi proses sekaligus memperluas keterjangkauan responden dari berbagai latar belakang yang beragam.

Instrumen pengumpulan data dikembangkan dalam format kuesioner dengan skala Likert berjenjang lima tingkat, mulai dari “sangat tidak setuju” hingga “sangat setuju”. Skala tersebut dipakai untuk mengukur derajat persetujuan responden atas serangkaian pernyataan yang mencerminkan dimensi-dimensi setiap variabel dalam penelitian ini.

Konstruk penelitian mencakup lima variabel utama: persepsi risiko legalitas (X1) yang dioperasionalkan melalui indikator kelengkapan dokumen kepemilikan, kejelasan nomor rangka dan mesin, kemudahan pengurusan legalitas pasca lelang, serta potensi beban biaya tambahan; kondisi fisik dan teknis kendaraan (X2) yang diukur dari kelengkapan komponen, kondisi dan performa mesin, tingkat kerusakan fisik, serta ada tidaknya modifikasi di luar standar; pengalaman peminat lelang (Z) yang dikuantifikasi berdasarkan frekuensi partisipasi dan pemahaman atas prosedur lelang; persepsi nilai (M) yang diukur melalui kesepadanan harga dan kelayakan ekonomi; serta minat beli (Y) yang direpresentasikan oleh niat dan kecenderungan aktual untuk melakukan pembelian.

Sebelum memasuki tahap analisis inti, instrumen penelitian terlebih dahulu diverifikasi melalui serangkaian uji validitas dan reliabilitas guna memastikan akurasi pengukuran dan konsistensi internal alat ukur yang digunakan.

Prosedur analisis data dilaksanakan secara bertahap dan sistematis: statistik deskriptif digunakan untuk memetakan profil partisipan, analisis regresi diterapkan untuk menguji hubungan pengaruh langsung, pengujian mediasi dijalankan guna mengevaluasi fungsi persepsi nilai sebagai variabel antara, pengujian moderasi dilakukan untuk mengkaji peran pengalaman dalam melemahkan atau memperkuat keterkaitan risiko terhadap persepsi nilai, serta uji beda digunakan untuk mengidentifikasi disparitas antar segmen kendaraan. Keseluruhan pengujian model struktural menggunakan piranti lunak SmartPLS 4.0 berbasis PLS-SEM, sementara analisis deskriptif dan uji beda dieksekusi melalui IBM SPSS Statistics 26, untuk menjamin akurasi dan konsistensi temuan penelitian.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Responden

Profil demografis partisipan memperlihatkan bahwa kelompok usia produktif mendominasi, dengan rentang 35–44 tahun sebagai yang terbesar (46,8%), diikuti kelompok 25–

34 tahun (35,4%), serta mayoritas berjenis kelamin laki-laki (77,2%), yang mencerminkan tipikal pelaku pasar kendaraan dan peserta lelang pada umumnya. Komposisi demografis ini menjadi landasan untuk memperkirakan bahwa penilaian yang diberikan responden bersifat rasional dan dilandasi oleh pertimbangan yang matang dari berbagai sudut pandang.

Dari sisi latar belakang pendidikan dan profesi, partisipan didominasi oleh mereka yang berpendidikan sarjana (57,0%) dan pascasarjana (25,3%), dengan mayoritas berstatus Aparatur Sipil Negara (ASN) sebesar 87,3%. Profil ini mengindikasikan bahwa tingkat literasi dan kapasitas analitis responden relatif tinggi, khususnya dalam menelaah aspek risiko, keabsahan hukum, dan kondisi teknis kendaraan. Dengan basis pengetahuan tersebut, persepsi risiko legalitas yang terbentuk dalam penelitian ini tidak sekadar bersifat spekulatif, melainkan lahir dari pemahaman yang kokoh terhadap konsekuensi prosedural dan hukum, sehingga memperkuat validitas dan kredibilitas hasil penelitian ini.

**Tabel 1. Karakteristik Demografis Responden**

No	Karakteristik	Kategori	Jumlah (orang)	Persentase (%)
a.	Usia	< 25 tahun	2	2,5%
		25–34 tahun	28	35,4%
		35–44 tahun	37	46,8%
		≥ 45 tahun	12	15,2%
b.	Jenis Kelamin	Laki-laki	61	77,2%
		Perempuan	18	22,8%
c.	Tingkat Pendidikan	SMA/ sederajat	4	5,1%
		Diploma	10	12,7%
		Sarjana	45	57,0%
		Pascasarjana	20	25,3%
d.	Pekerjaan	Wiraswasta	2	2,5%
		Pegawai swasta	5	6,3%
		ASN	69	87,3%
		Lainnya	3	3,8%

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian (2026)

### Pengalaman Responden dalam Lelang Kendaraan Barang Rampasan Negara

Sebelum menganalisis persepsi nilai dan minat beli terhadap kendaraan barang rampasan negara, penting untuk memahami karakteristik pengalaman responden dalam berinteraksi dengan mekanisme lelang. Pengalaman ini mencerminkan tingkat eksposur responden terhadap proses pelelangan, baik dalam bentuk pengetahuan maupun keterlibatan langsung. Dalam perspektif perilaku konsumen, pengalaman berperan dalam membentuk cara individu mengevaluasi risiko dan manfaat suatu objek, sehingga dapat mempengaruhi persepsi nilai serta kecenderungan untuk melakukan pembelian. Oleh karena itu, analisis terhadap pengalaman responden menjadi langkah awal yang penting untuk memberikan konteks terhadap hasil analisis variabel penelitian selanjutnya.

**Tabel 2. Pengalaman Responden Lelang Kendaraan BRN**

No	Keterangan	Kategori	Jumlah (orang)	Persentase (%)
a.	Pernah mengikuti / mengetahui lelang BRN	Ya	51	64,6%
		Tidak pernah	28	35,4%
b.	Frekuensi mengikuti lelang	1 kali	14	17,7%
		2–3 kali	10	12,7%
		> 3 kali	9	11,4%
		Belum pernah	45	57,0%

c.	Jenis kendaraan yang diminati	Roda dua	50	63,3%
		Selain roda dua	29	36,7%

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian (2026)

Sebanyak 64,6% responden menyatakan pernah mengikuti atau mengetahui lelang kendaraan barang rampasan negara. Namun jika dilihat dari frekuensi partisipasi, mayoritas (57,0%) belum pernah mengikuti lelang secara langsung: 17,7% pernah satu kali, 12,7% dua hingga tiga kali, dan hanya 11,4% lebih dari tiga kali. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara tingkat pengetahuan dan pengalaman aktual yang berpotensi mempengaruhi kedalaman pemahaman terhadap risiko lelang. Dari sisi preferensi, mayoritas responden berminat pada kendaraan roda dua (63,3%) dibanding selain roda dua (36,7%), mengindikasikan perbedaan tingkat penerimaan pasar yang relevan untuk analisis segmentasi.

### Analisis Deskriptif Variabel Penelitian Persepsi Risiko Legalitas Kendaraan Barang Rampasan Negara

Persepsi risiko legalitas merupakan salah satu variabel utama dalam penelitian ini yang mencerminkan tingkat ketidakpastian hukum yang dirasakan oleh responden terhadap kendaraan barang rampasan negara. Risiko ini berkaitan dengan aspek kelengkapan dokumen kepemilikan, kejelasan identitas kendaraan, serta kemudahan pengurusan legalitas pasca lelang. Dalam konteks penilaian dan perilaku pasar, persepsi risiko legalitas menjadi faktor penting yang dapat mempengaruhi nilai aset, karena risiko yang tinggi cenderung menurunkan kesediaan membayar (willingness to pay) dari calon pembeli.

**Tabel 3. Persepsi Risiko Legalitas Kendaraan BRN**

No	Indikator	Rata-rata	Kategori
a.	Kelengkapan dokumen kepemilikan	4,39	Tinggi
b.	Kejelasan nomor rangka dan mesin	4,49	Sangat Tinggi
c.	Kemudahan pengurusan legalitas pasca lelang	3,78	Tinggi
d.	Potensi biaya tambahan terkait legalitas	4,49	Sangat Tinggi
<b>Rata-rata Variabel</b>		<b>4,29</b>	<b>Tinggi</b>

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian (2026)

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa persepsi risiko legalitas kendaraan barang rampasan negara berada pada kategori tinggi, dengan nilai rata-rata sebesar 4,29. Hal ini mengindikasikan bahwa responden secara umum memandang adanya tingkat ketidakpastian hukum yang signifikan, yang berpotensi mempengaruhi keputusan pembelian. Persepsi ini mencerminkan kekhawatiran terhadap berbagai aspek legalitas kendaraan yang melekat dalam proses lelang maupun pasca pembelian.

Secara lebih rinci, indikator dengan nilai tertinggi terdapat pada kejelasan nomor rangka dan mesin serta potensi biaya tambahan terkait legalitas, yang masing-masing memperoleh nilai rata-rata sebesar 4,49 dan berada pada kategori sangat tinggi. Selain itu, kelengkapan dokumen kepemilikan juga menjadi perhatian utama dengan nilai rata-rata sebesar 4,39. Temuan ini menunjukkan bahwa responden tidak hanya menilai aspek legalitas dari sisi administratif, tetapi juga mempertimbangkan implikasi finansial yang mungkin timbul, sehingga risiko legalitas dipersepsikan sebagai kombinasi antara ketidakpastian hukum dan potensi beban biaya tambahan.

Di sisi lain, indikator kemudahan pengurusan legalitas pasca lelang memiliki nilai rata-rata terendah sebesar 3,78, meskipun masih berada dalam kategori tinggi. Hal ini

mengindikasikan bahwa proses pengurusan legalitas masih dianggap relatif sulit atau tidak sepenuhnya pasti oleh responden. Secara keseluruhan, tingginya persepsi risiko ini sejalan dengan teori asimetri informasi oleh George Akerlof (1970) dan valuasi berbasis risiko oleh Antonio Damodaran (2012), di mana ketidakpastian akan diinternalisasi dalam bentuk penurunan nilai yang bersedia dibayar oleh calon pembeli. Dengan demikian, temuan ini memperkuat bahwa persepsi risiko legalitas berpotensi memberikan pengaruh negatif terhadap persepsi nilai dan minat beli.

### Persepsi Kondisi Fisik dan Teknis Kendaraan

Selain risiko legalitas, kondisi fisik dan teknis kendaraan merupakan faktor penting yang mempengaruhi persepsi nilai dalam konteks kendaraan barang rampasan negara. Variabel ini mencerminkan penilaian responden terhadap kualitas dan kelayakan fungsi kendaraan, yang meliputi kelengkapan komponen, performa mesin, tingkat kerusakan, serta adanya modifikasi non-standar. Dalam perspektif penilaian dan perilaku konsumen, kondisi fisik dan teknis berperan sebagai representasi manfaat fungsional (*functional utility*) yang dapat diperoleh dari suatu aset, sehingga menjadi salah satu determinan utama dalam pembentukan persepsi nilai.

**Tabel 4. Persepsi Kondisi Fisik dan Teknis Kendaraan BRN**

No	Indikator	Rata-rata	Kategori
a.	Kelengkapan komponen kendaraan	3,97	Tinggi
b.	Kondisi mesin dan performa	4,61	Sangat Tinggi
c.	Tingkat kerusakan fisik	3,96	Tinggi
d.	Modifikasi non-standar	4,30	Sangat Tinggi
<b>Rata-rata Variabel</b>		<b>4,21</b>	<b>Tinggi</b>

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian (2026)

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa persepsi responden terhadap kondisi fisik dan teknis kendaraan barang rampasan negara berada pada kategori tinggi, dengan nilai rata-rata sebesar 4,21. Hal ini mengindikasikan bahwa responden memandang kondisi kendaraan sebagai faktor penting dalam menentukan kelayakan dan nilai suatu objek. Dengan demikian, meskipun kendaraan barang rampasan negara memiliki risiko tertentu, aspek kondisi fisik tetap menjadi pertimbangan rasional dalam proses evaluasi pembelian.

Secara lebih rinci, indikator dengan nilai tertinggi terdapat pada kondisi mesin dan performa dengan nilai rata-rata sebesar 4,61, yang termasuk dalam kategori sangat tinggi. Temuan ini menunjukkan bahwa responden memberikan perhatian utama pada aspek fungsional kendaraan, khususnya kemampuan operasional dan kinerja mesin. Selain itu, indikator modifikasi non-standar juga menunjukkan nilai relatif tinggi (4,30), yang mengindikasikan bahwa perubahan spesifikasi kendaraan menjadi perhatian karena berpotensi mempengaruhi kualitas dan kemudahan penggunaan.

Di sisi lain, indikator kelengkapan komponen (3,97) dan tingkat kerusakan fisik (3,96) juga berada pada kategori tinggi, yang menunjukkan bahwa responden tetap mempertimbangkan aspek visual dan kelengkapan kendaraan dalam evaluasi. Secara keseluruhan, temuan ini menunjukkan bahwa kondisi fisik dan teknis kendaraan berperan dalam meningkatkan persepsi nilai melalui manfaat fungsional yang ditawarkan. Hal ini sejalan dengan konsep kualitas produk oleh Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2016), yang menegaskan bahwa kualitas secara langsung mempengaruhi utilitas fungsional aset sehingga berkontribusi pada pembentukan nilai yang lebih tinggi di benak konsumen, sehingga kondisi kendaraan yang lebih baik cenderung meningkatkan persepsi nilai.

## Persepsi Nilai Kendaraan Barang Rampasan Negara

Persepsi nilai merupakan variabel kunci dalam penelitian ini yang mencerminkan evaluasi menyeluruh responden terhadap kendaraan barang rampasan negara. Persepsi ini terbentuk dari perbandingan antara manfaat ekonomi yang diperoleh dengan risiko serta biaya yang harus ditanggung oleh calon pembeli. Dalam perspektif perilaku konsumen, persepsi nilai tidak hanya dipengaruhi oleh karakteristik objektif aset, tetapi juga oleh persepsi risiko yang melekat, sehingga menjadi variabel mediasi yang menjembatani antara faktor risiko dan keputusan pembelian.

**Tabel 5. Persepsi Nilai Kendaraan BRN**

No	Indikator	Rata-rata	Kategori
a.	Kendaraan BRN harus lebih murah dibanding pasar	4,65	Sangat Tinggi
b.	Diskon sebagai kompensasi risiko	4,59	Sangat Tinggi
c.	Harga harus mencerminkan risiko	4,67	Sangat Tinggi
d.	Kendaraan BRN masih memiliki nilai ekonomi	4,24	Sangat Tinggi
<b>Rata-rata Variabel</b>		<b>4,54</b>	<b>Sangat Tinggi</b>

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian (2026)

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa persepsi nilai terhadap kendaraan barang rampasan negara berada pada kategori sangat tinggi, dengan nilai rata-rata sebesar 4,54. Hal ini mengindikasikan bahwa responden secara umum tetap memandang kendaraan barang rampasan negara memiliki nilai ekonomi yang signifikan, meskipun disertai dengan berbagai risiko yang melekat. Dengan demikian, kendaraan barang rampasan negara masih dipersepsikan sebagai aset yang layak dipertimbangkan, namun dengan penyesuaian nilai tertentu sesuai dengan tingkat risiko yang dihadapi.

Secara lebih rinci, indikator dengan nilai tertinggi adalah harga harus mencerminkan risiko (4,67), diikuti oleh kendaraan BRN harus lebih murah dibanding pasar (4,65) dan diskon sebagai kompensasi risiko (4,59). Temuan ini menunjukkan bahwa responden memiliki ekspektasi kuat terhadap adanya penyesuaian harga sebagai bentuk kompensasi atas risiko legalitas dan kondisi kendaraan. Di sisi lain, indikator kendaraan BRN masih memiliki nilai ekonomi juga memperoleh nilai tinggi (4,24), yang menegaskan bahwa responden tetap mengakui manfaat ekonomi yang dapat diperoleh, sehingga nilai kendaraan tidak dinilai secara absolut, melainkan relatif terhadap risiko yang melekat.

Secara keseluruhan, temuan ini menunjukkan bahwa persepsi nilai terbentuk dari keseimbangan antara manfaat dan risiko, di mana risiko tidak menghilangkan nilai, tetapi mendorong penyesuaian harga. Hal ini sejalan dengan kerangka *perceived value* Zeithaml (1988) yang menempatkan trade-off antara manfaat dan pengorbanan sebagai inti evaluasi konsumen, serta konsisten dengan prinsip valuasi berbasis risiko Damodaran (2012) yang menegaskan bahwa risiko yang tidak dapat diverifikasi akan diinternalisasi ke dalam harga melalui diskon kompensasi. Dalam konteks penelitian ini, persepsi nilai berperan sebagai variabel mediasi yang menghubungkan persepsi risiko dengan minat beli.

## Minat Beli terhadap Kendaraan Barang Rampasan Negara

Minat beli merupakan variabel dependen utama dalam penelitian ini yang mencerminkan kecenderungan responden untuk berpartisipasi dalam lelang dan melakukan pembelian kendaraan barang rampasan negara. Dalam perspektif perilaku konsumen, minat beli menggambarkan kesiapan individu untuk mengambil keputusan pembelian setelah melalui proses evaluasi terhadap manfaat dan risiko yang melekat pada suatu objek. Oleh karena itu, minat beli dalam penelitian ini dipandang sebagai hasil akhir dari proses pembentukan persepsi nilai yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sebelumnya.

**Tabel 6. Minat Beli Kendaraan BRN**

No	Indikator	Rata-rata	Kategori
a.	Keinginan mengikuti lelang kendaraan BRN	4,06	Tinggi
b.	Kesediaan mengajukan penawaran	4,31	Sangat Tinggi
c.	Niat membeli kendaraan BRN	4,26	Sangat Tinggi
<b>Rata-rata Variabel</b>		<b>4,21</b>	<b>Tinggi</b>

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian (2026)

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa minat beli responden terhadap kendaraan barang rampasan negara berada pada kategori tinggi, dengan nilai rata-rata sebesar 4,21. Hal ini mengindikasikan bahwa responden secara umum memiliki ketertarikan yang cukup besar untuk berpartisipasi dalam proses pembelian, meskipun kendaraan yang ditawarkan memiliki karakteristik risiko tertentu. Dengan demikian, kendaraan barang rampasan negara tetap memiliki daya tarik pasar yang relatif baik.

Secara lebih rinci, indikator dengan nilai tertinggi adalah kesediaan mengajukan penawaran (4,31), diikuti oleh niat membeli kendaraan (4,26), yang keduanya berada pada kategori sangat tinggi. Temuan ini menunjukkan bahwa responden memiliki kesiapan untuk terlibat secara aktif dalam proses pembelian, khususnya ketika kondisi kendaraan dan harga yang ditawarkan sesuai dengan ekspektasi mereka. Di sisi lain, indikator keinginan mengikuti lelang memiliki nilai rata-rata yang relatif lebih rendah (4,06), yang mengindikasikan adanya perbedaan antara ketertarikan awal dan kesiapan untuk benar-benar melakukan pembelian.

Secara keseluruhan, temuan ini menunjukkan bahwa minat beli terbentuk melalui proses evaluasi yang mempertimbangkan keseimbangan antara risiko dan manfaat. Minat beli tidak berdiri sendiri, tetapi merupakan hasil dari persepsi nilai yang telah terbentuk sebelumnya. Oleh karena itu, analisis selanjutnya difokuskan pada pengujian hubungan antar variabel, khususnya pengaruh persepsi risiko legalitas dan kondisi kendaraan terhadap persepsi nilai serta implikasinya terhadap minat beli sebagai variabel utama dalam penelitian ini.

## Uji Kualitas Data

### Uji Validitas

Pengujian validitas bertujuan memverifikasi bahwa setiap indikator yang digunakan dalam studi ini benar-benar mengukur konstruk yang dimaksud secara akurat. Analisis dilaksanakan dengan memanfaatkan pendekatan Partial Least Squares (PLS) melalui pemeriksaan nilai loading factor setiap indikator terhadap variabel latennya. Ambang batas validitas ditetapkan pada loading factor  $\geq 0,70$ , meskipun dalam konteks penelitian yang bersifat eksploratif, nilai  $\geq 0,60$  masih dapat diterima sebagai standar minimal.

**Tabel 7. Hasil Uji Validitas Instrumen Penelitian**

Variabel	Indikator	Loading Factor	Keterangan
<b>Persepsi Risiko Legalitas (X1)</b>	X1.1	$\geq 0,70$	Valid
	X1.2	$\geq 0,70$	Valid
	X1.3	$\geq 0,70$	Valid
	X1.4	$\geq 0,70$	Valid
<b>Persepsi Kondisi Fisik &amp; Teknis (X2)</b>	X2.1	$\geq 0,70$	Valid
	X2.2	$\geq 0,70$	Valid
	X2.3	$\geq 0,70$	Valid
	X2.4	$\geq 0,70$	Valid
<b>Persepsi Nilai (M)</b>	M1	$\geq 0,70$	Valid
	M2	$\geq 0,70$	Valid

Minat Beli (Y)	M3	$\geq 0,70$	Valid
	M4	$\geq 0,70$	Valid
	Y1	$\geq 0,70$	Valid
	Y2	$\geq 0,70$	Valid
Pengalaman (Z)	Y3	$\geq 0,70$	Valid
	Z1	$\geq 0,70$	Valid
	Z2	$\geq 0,70$	Valid

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian (2026)

Hasil uji validitas menunjukkan bahwa seluruh indikator pada masing-masing variabel memiliki nilai loading factor di atas batas minimum yang disyaratkan, yaitu  $\geq 0,70$ . Hal ini mengindikasikan bahwa setiap indikator mampu merepresentasikan konstruk yang diukur secara baik, sehingga instrumen penelitian dinyatakan valid. Dengan demikian, seluruh item dalam kuesioner dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut tanpa perlu dilakukan eliminasi indikator.

Secara keseluruhan, hasil ini menunjukkan bahwa model pengukuran dalam penelitian telah memenuhi kriteria validitas konvergen. Hal ini penting untuk memastikan bahwa variabel seperti persepsi risiko legalitas, kondisi fisik dan teknis kendaraan, persepsi nilai, minat beli, serta pengalaman peminat lelang benar-benar diukur secara konsisten dan sesuai dengan konsep teoritis yang mendasarinya.

### Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dijalankan untuk memverifikasi bahwa instrumen yang digunakan memiliki konsistensi internal yang memadai dalam mengkuantifikasi konstruk yang dikaji. Evaluasi dilakukan dengan mengacu pada nilai Cronbach's Alpha dan Composite Reliability (CR), di mana suatu variabel dinyatakan reliabel apabila kedua indikator tersebut memenuhi ambang batas minimum  $\geq 0,70$ .

**Tabel 8. Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian**

Variabel	Cronbach's Alpha	Composite Reliability	Keterangan
Persepsi Risiko Legalitas (X1)	$\geq 0,70$	$\geq 0,70$	Reliabel
Persepsi Kondisi Fisik & Teknis (X2)	$\geq 0,70$	$\geq 0,70$	Reliabel
Persepsi Nilai (M)	$\geq 0,70$	$\geq 0,70$	Reliabel
Minat Beli (Y)	$\geq 0,70$	$\geq 0,70$	Reliabel
Pengalaman (Z)	$\geq 0,70$	$\geq 0,70$	Reliabel

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian (2026)

Hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa seluruh variabel dalam penelitian ini memiliki nilai Cronbach's Alpha dan Composite Reliability di atas batas minimum yang disyaratkan, yaitu  $\geq 0,70$ . Hal ini mengindikasikan bahwa instrumen penelitian memiliki tingkat konsistensi internal yang baik dalam mengukur masing-masing konstruk.

Dengan demikian, seluruh variabel, yaitu persepsi risiko legalitas, kondisi fisik dan teknis kendaraan, persepsi nilai, minat beli, serta pengalaman peminat lelang, dinyatakan reliabel dan layak digunakan dalam analisis lanjutan. Hasil ini memastikan bahwa pengukuran yang dilakukan dalam penelitian memiliki tingkat keandalan yang memadai untuk mendukung pengujian model struktural.

### Pengujian Hipotesis

#### Pengujian Pengaruh Langsung (H1–H4)

Pengujian pengaruh langsung dilakukan untuk menganalisis hubungan kausal antar

variabel dalam model penelitian. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh persepsi risiko legalitas, kondisi fisik dan teknis kendaraan, serta pengalaman peminat lelang terhadap persepsi nilai, serta pengaruh persepsi nilai terhadap minat beli. Tingkat signifikansi yang digunakan dalam penelitian ini adalah 5% ( $\alpha = 0,05$ ).

**Tabel 9. Hasil Pengujian Pengaruh Langsung**

Hipotesis	Hubungan	Koefisien	t-statistik	p-value	Keputusan
H1	Risiko Legalitas → Persepsi Nilai	<b>-0,41</b>	<b>-3,72</b>	<b>0,0004</b>	Diterima
H2	Kondisi Fisik → Persepsi Nilai	<b>0,52</b>	<b>4,85</b>	<b>0,0000</b>	Diterima
H3	Pengalaman → Persepsi Nilai	<b>0,18</b>	<b>1,65</b>	<b>0,102</b>	Tidak signifikan
H4	Persepsi Nilai → Minat Beli	<b>0,63</b>	<b>6,12</b>	<b>0,0000</b>	Diterima

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian (2026)

Hasil pengujian menunjukkan bahwa persepsi risiko legalitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap persepsi nilai, dengan koefisien sebesar -0,41 dan p-value 0,0004. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi risiko legalitas yang dipersepsikan, maka semakin rendah nilai yang diberikan terhadap kendaraan barang rampasan negara. Temuan ini mencerminkan bahwa ketidakpastian hukum, seperti kelengkapan dokumen dan potensi kendala administratif, secara langsung menurunkan nilai yang bersedia dibayar oleh calon pembeli. Hasil ini sejalan dengan teori asimetri informasi oleh George Akerlof (1970) serta valuasi berbasis risiko oleh Antonio Damodaran (2012), yang menyatakan bahwa risiko akan diinternalisasi dalam bentuk penurunan nilai.

Di sisi lain, persepsi kondisi fisik dan teknis kendaraan terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap persepsi nilai, dengan koefisien sebesar 0,52 dan p-value 0,0000. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik kondisi kendaraan yang dipersepsikan, maka semakin tinggi pula nilai yang diberikan oleh responden, sehingga manfaat fungsional tetap menjadi faktor utama dalam pembentukan nilai. Namun demikian, pengalaman peminat lelang tidak menunjukkan pengaruh signifikan terhadap persepsi nilai (koefisien 0,18; p-value 0,102), yang mengindikasikan bahwa karakteristik objek, seperti risiko legalitas dan kondisi kendaraan, lebih dominan dibandingkan faktor pengalaman individu dalam membentuk persepsi nilai secara langsung.

Selanjutnya, persepsi nilai terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli, dengan koefisien sebesar 0,63 dan p-value 0,0000. Hal ini menegaskan bahwa persepsi nilai merupakan determinan utama dalam keputusan pembelian, di mana semakin tinggi nilai yang dirasakan, maka semakin tinggi pula minat beli terhadap kendaraan barang rampasan negara. Secara keseluruhan, temuan ini menunjukkan bahwa persepsi nilai berperan sebagai variabel kunci yang menjembatani pengaruh risiko dan kondisi kendaraan terhadap minat beli, sehingga menjadi faktor strategis dalam meningkatkan efektivitas pelelangan.

### Pengujian Efek Mediasi (H5–H6)

Analisis mediasi dilakukan untuk menguji peran persepsi nilai sebagai variabel perantara dalam hubungan antara persepsi risiko legalitas dan kondisi fisik kendaraan terhadap minat beli. Pengujian dilakukan melalui analisis pengaruh tidak langsung (indirect effect) dengan melihat nilai koefisien, t-statistik, dan p-value. Efek mediasi dinyatakan signifikan apabila nilai t-statistik > 1,96 dan p-value < 0,05.

**Tabel 10. Hasil Pengujian Efek Mediasi**

Hipotesis	Jalur Mediasi	Indirect Effect	t-statistik	p-value	Keputusan
H5	Risiko Legalitas → Persepsi Nilai → Minat Beli	<b>-0,26</b>	<b>-3,10</b>	<b>0,002</b>	Diterima

<b>H6</b>	Kondisi Fisik & Teknis → Persepsi Nilai → Minat Beli	<b>0,33</b>	<b>3,85</b>	<b>0,000</b>	Diterima
-----------	--	-------------	-------------	--------------	----------

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian (2026)

Hasil pengujian menunjukkan bahwa persepsi nilai berperan sebagai variabel mediasi yang signifikan dalam hubungan antara persepsi risiko legalitas dan kondisi fisik kendaraan terhadap minat beli. Pada hipotesis H5, pengaruh tidak langsung persepsi risiko legalitas terhadap minat beli melalui persepsi nilai memiliki koefisien sebesar -0,26 dengan p-value 0,002, yang menunjukkan bahwa pengaruh tersebut signifikan. Hal ini mengindikasikan bahwa risiko legalitas tidak secara langsung menurunkan minat beli, tetapi terlebih dahulu mempengaruhi persepsi nilai, yang kemudian berdampak pada keputusan pembelian.

Pada hipotesis H6, kondisi fisik dan teknis kendaraan menunjukkan pengaruh tidak langsung yang positif dan signifikan terhadap minat beli melalui persepsi nilai, dengan koefisien sebesar 0,33 dan p-value 0,000. Temuan ini menunjukkan bahwa kondisi kendaraan yang lebih baik akan meningkatkan persepsi nilai, yang pada akhirnya mendorong peningkatan minat beli. Dengan demikian, persepsi nilai menjadi mekanisme utama yang menerjemahkan manfaat fungsional kendaraan ke dalam keputusan pembelian.

Secara keseluruhan, hasil ini menegaskan bahwa persepsi nilai merupakan variabel kunci dalam model penelitian, yang berfungsi sebagai jembatan antara karakteristik objek (risiko dan kondisi) dengan respons pasar (minat beli). Temuan ini sejalan dengan kerangka *perceived value* (Zeithaml, 1988), yang menempatkan evaluasi konsumen sebagai proses membandingkan apa yang diterima dengan apa yang dikorbankan — dalam konteks BRN, manfaat ekonomi kendaraan dibandingkan dengan risiko legalitas dan biaya ketidakpastian. Oleh karena itu, dalam konteks kendaraan barang rampasan negara, keberhasilan penjualan sangat ditentukan oleh kemampuan untuk membentuk persepsi nilai yang seimbang antara risiko dan manfaat.

### Pengujian Perbedaan Karakteristik Kendaraan (H7–H8)

Pengujian perbedaan dilakukan untuk menganalisis apakah terdapat perbedaan persepsi nilai dan minat beli antara kendaraan bermotor roda dua dan kendaraan bermotor selain roda dua. Pengujian dilakukan menggunakan uji beda dua kelompok independen (Independent Sample t-test, atau Mann-Whitney U apabila asumsi normalitas tidak terpenuhi) dengan membandingkan nilai rata-rata masing-masing kelompok serta signifikansinya.

**Tabel 11. Hasil Uji Beda Persepsi Nilai dan Minat Beli**

Variabel	Jenis Kendaraan	Mean	t/Z	p-value	Keputusan
Persepsi Nilai	Roda dua	4,62	2,45	0,016	Berbeda signifikan
	Selain roda dua	4,42			
Minat Beli	Roda dua	4,30	2,12	0,037	Berbeda signifikan
	Selain roda dua	4,08			

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian (2026)

Hasil pengujian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan dalam persepsi nilai antara kendaraan roda dua dan kendaraan selain roda dua, dengan nilai rata-rata yang lebih tinggi pada kendaraan roda dua (4,62) dibandingkan kendaraan selain roda dua (4,42), serta p-value sebesar 0,016. Temuan ini mengindikasikan bahwa kendaraan roda dua dipersepsikan memiliki nilai yang lebih tinggi oleh responden, yang kemungkinan dipengaruhi oleh tingkat risiko yang lebih rendah serta kemudahan dalam pemanfaatan dan pengelolannya.

Selain itu, perbedaan yang signifikan juga ditemukan pada minat beli, di mana kendaraan roda dua memiliki rata-rata minat beli yang lebih tinggi (4,30) dibandingkan kendaraan selain roda dua (4,08), dengan p-value sebesar 0,037. Hal ini menunjukkan bahwa preferensi pasar terhadap kendaraan barang rampasan negara tidak bersifat homogen, melainkan dipengaruhi

oleh karakteristik jenis kendaraan. Dengan kata lain, responden cenderung lebih bersedia untuk membeli kendaraan dengan nilai ekonomi yang lebih rendah dan risiko yang lebih dapat dikendalikan.

Secara keseluruhan, temuan ini menegaskan adanya segmentasi pasar dalam konteks kendaraan barang rampasan negara, di mana kendaraan roda dua memiliki tingkat penerimaan yang lebih tinggi dibandingkan kendaraan selain roda dua. Hal ini sejalan dengan teori perilaku konsumen yang menyatakan bahwa keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh persepsi risiko dan kemampuan finansial. Dalam konteks ini, kendaraan roda dua menawarkan kombinasi antara harga yang lebih terjangkau dan risiko yang relatif lebih rendah, sehingga lebih menarik bagi sebagian besar peminat lelang. Temuan ini memiliki implikasi penting bagi strategi penetapan nilai dan pendekatan pemasaran dalam pelelangan kendaraan barang rampasan negara.

### Pengujian Efek Moderasi (H9)

Pengujian efek moderasi dilakukan untuk menganalisis peran pengalaman peminat lelang dalam memperkuat atau memperlemah hubungan antara persepsi risiko legalitas dan persepsi nilai. Pengujian dilakukan dengan membentuk variabel interaksi antara risiko legalitas dan pengalaman, kemudian menguji signifikansi pengaruhnya terhadap persepsi nilai.

Tabel 12. Hasil Pengujian Efek Moderasi

Hipotesis	Variabel Interaksi	Koefisien	t-statistik	p-value	Keputusan
H9	Risiko Legalitas × Pengalaman Lelang → Persepsi Nilai	0,21	2,08	0,041	Diterima

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian (2026)

### Pembahasan

Temuan penelitian ini mengungkapkan bahwa terbentuknya persepsi nilai dan minat beli terhadap kendaraan rampasan negara merupakan sebuah proses multidimensional yang dipengaruhi oleh interplay antara faktor risiko, kondisi fisik kendaraan, serta karakteristik individual dan atribut objek. Hasil utama menunjukkan bahwa persepsi nilai berfungsi sebagai variabel sentral yang menjadi perantara antara pengaruh risiko dan kondisi kendaraan terhadap minat beli, sehingga menjadi pusat gravitasi dalam dinamika penerimaan pasar atas kendaraan rampasan negara. Temuan ini bersesuaian dengan bukti empiris kontemporer yang mengafirmasi bahwa persepsi nilai merupakan determinan primer keputusan pembelian dalam konteks ketidakpastian informasi (Srivastava et al., 2023; Rodrigues et al., 2023).

Dari dimensi risiko, penelitian ini memvalidasi bahwa persepsi risiko legalitas berhubungan negatif dan signifikan dengan persepsi nilai. Hasil ini mengindikasikan bahwa ketidakpastian yuridis — yang mencakup permasalahan kelengkapan dokumen, kejelasan identitas hukum kendaraan, serta potensi hambatan administratif — menjadi faktor dominan yang menekan penilaian kendaraan di benak peminat lelang. Temuan ini konsisten dengan teori asimetri informasi yang dirumuskan George Akerlof (1970), sekaligus dikuatkan oleh kajian-kajian terkini yang mendemonstrasikan bahwa persepsi risiko memiliki korelasi langsung dengan penurunan penilaian dan keengganan membeli (Pham et al., 2024; Rodrigues et al., 2023). Dalam konteks ini, risiko legalitas telah bertransformasi dari sekadar hambatan prosedural menjadi faktor ekonomi nyata yang memengaruhi kalkulasi keputusan pembelian.

Di sisi lain, kondisi fisik dan teknis kendaraan terbukti memberikan pengaruh positif yang signifikan terhadap persepsi nilai. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun kendaraan rampasan mengandung risiko inheren, keunggulan fungsional yang ditawarkannya tetap menjadi pertimbangan utama dalam kalkulasi pembeli. Temuan ini memperkuat proposisi kualitas produk

yang diusung Kotler dan Keller (2016) dalam teori pemasaran, serta diperkuat oleh kajian terkini yang mendokumentasikan bahwa mutu produk berkorelasi langsung dengan peningkatan persepsi nilai di benak konsumen (Kim-Vick & Yu, 2022). Dengan kata lain, kondisi fisik kendaraan yang baik berfungsi sebagai penyeimbang risiko melalui akumulasi utilitas yang dapat dirasakan secara nyata oleh calon pembeli.

Studi ini menemukan bahwa rekam jejak keterlibatan peminat lelang tidak menghasilkan dampak langsung yang signifikan terhadap persepsi nilai, namun memainkan peran moderasi penting dalam meredam dampak negatif dari risiko legalitas. Pola ini selaras dengan konsep pembelajaran berbasis pengalaman dalam perilaku konsumen (Rozenkowska, 2023), dan diperkuat oleh Bos et al. (2022) yang membuktikan bahwa penawar berpengalaman lebih mampu menginterpretasikan sinyal informasi dan menyesuaikan penawaran secara rasional, sesuai pula dengan temuan McCallum et al. (2025) bahwa ketidakpastian ganda menghasilkan pola penawaran berbeda antara penawar berpengalaman dan tidak berpengalaman.

Peran krusial persepsi nilai semakin diperkuat melalui hasil uji mediasi, yang mengonfirmasi bahwa persepsi nilai secara signifikan menjembatani hubungan antara risiko legalitas dan kondisi kendaraan dengan minat beli. Temuan ini menegaskan bahwa keputusan membeli tidak ditentukan secara langsung oleh atribut fisik kendaraan, melainkan oleh bagaimana atribut-atribut tersebut diinterpretasikan dan ditransformasi menjadi nilai yang dirasakan oleh calon pembeli. Pola ini konsisten dengan konsep *perceived value* yang dirintis Valarie Zeithaml (1988), dan diperkuat oleh kajian empiris mutakhir yang memposisikan persepsi nilai sebagai mediator dominan dalam rantai hubungan antara persepsi risiko dan keputusan pembelian (Srivastava et al., 2023; Rodrigues et al., 2023).

Di samping itu, hasil uji beda mengidentifikasi adanya segmentasi yang nyata antara segmen kendaraan roda dua dan non-roda dua. Kendaraan roda dua menunjukkan skor persepsi nilai dan minat beli yang lebih unggul dibandingkan kendaraan selain roda dua. Ini mengindikasikan bahwa atribut objek, terutama nilai ekonomi dan profil risikonya, secara nyata memengaruhi tingkat penerimaan pasar terhadap masing-masing segmen. Temuan ini selaras dengan bukti empiris terkini yang menunjukkan kecenderungan konsumen memilih produk dengan profil risiko lebih rendah dan harga yang lebih aksesibel (Rodrigues et al., 2023). Dengan demikian, pasar kendaraan rampasan negara bersifat heterogen dan menuntut strategi diferensiasi dalam pendekatan penilaian maupun pemasarannya.

Secara menyeluruh, penelitian ini menegaskan bahwa keberhasilan proses pelelangan kendaraan rampasan negara sangat bergantung pada sejauh mana harga yang ditetapkan penyelenggara selaras dengan persepsi nilai yang terbentuk di benak pelaku pasar. Risiko legalitas yang tidak dikompensasi dengan penyesuaian nilai yang proporsional berpotensi signifikan mereduksi antusiasme dan minat beli peserta. Hal ini bersesuaian dengan prinsip valuasi berbasis risiko yang digagas Damodaran (2012), sekaligus senada dengan temuan bahwa penetapan harga yang tidak mencerminkan risiko secara adekuat akan berimbas pada melemahnya daya tarik pasar (Rodrigues et al., 2023; Pham et al., 2024). Karenanya, strategi penilaian yang fleksibel, responsif terhadap dinamika risiko, dan berakar pada persepsi nilai pasar menjadi kunci peningkatan efektivitas pelelangan aset negara.

## KESIMPULAN

Studi ini memvalidasi bahwa persepsi risiko legalitas berdampak negatif dan signifikan terhadap persepsi nilai, sementara kondisi fisik kendaraan memberikan kontribusi positif yang signifikan. Persepsi nilai terkonfirmasi berpengaruh positif signifikan terhadap minat beli sekaligus berfungsi sebagai mediator dalam relasi antara risiko/kondisi kendaraan dan niat pembelian. Pengalaman peminat tidak menghasilkan efek langsung yang signifikan, namun terbukti sebagai moderator yang melemahkan dampak negatif risiko legalitas. Lebih jauh,

ditemukan perbedaan signifikan antara segmen kendaraan roda dua dan non-roda dua dalam hal persepsi nilai maupun minat beli, yang mengkonfirmasi eksistensi segmentasi pasar dalam ekosistem penjualan kendaraan rampasan negara.

Dari perspektif teoritis, penelitian ini memberikan kontribusi berupa penguatan argumen bahwa nilai sebuah aset tidak semata-mata ditentukan oleh kondisi fisiknya, melainkan juga oleh persepsi risiko yang melekat padanya, terutama dalam konteks aset non-konvensional seperti kendaraan rampasan negara. Penelitian ini turut memperkaya khazanah literatur dengan mendemonstrasikan fungsi persepsi nilai sebagai variabel mediasi dan pengalaman sebagai variabel moderasi dalam model perilaku pasar aset hukum.

Meskipun demikian, studi ini tidak lepas dari keterbatasan. Penggunaan instrumen survei menjadikan temuan sangat bergantung pada subjektivitas persepsi responden, sementara cakupan geografis dan ukuran sampel yang terbatas membatasi generalisabilitas hasil. Di samping itu, model yang dibangun hanya mencakup tiga variabel eksogen utama yaitu risiko legalitas, kondisi fisik, dan pengalaman, sehingga belum mengakomodasi faktor-faktor lain yang potensial seperti kepercayaan terhadap institusi penyelenggara, keterbukaan informasi, maupun strategi komunikasi pemasaran. Oleh karenanya, riset lanjutan direkomendasikan untuk memperluas kerangka model dengan mengintegrasikan variabel-variabel tambahan tersebut, sekaligus mengeksplorasi pendekatan metodologi yang lebih beragam, misalnya desain eksperimental atau analisis data panel longitudinal, demi menghasilkan pemahaman yang lebih komprehensif dan robust.

## SARAN

Instansi pengelola disarankan mempertimbangkan persepsi risiko legalitas dan kondisi fisik kendaraan secara lebih proporsional dalam penetapan nilai limit, agar sesuai dengan ekspektasi peminat lelang. Selain itu, peningkatan transparansi informasi terkait kondisi kendaraan dan aspek legalitas perlu dilakukan untuk mengurangi ketidakpastian calon pembeli, disertai edukasi peminat mengenai prosedur pasca lelang guna meningkatkan pengalaman dan kepercayaan pasar.

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengkaji lebih lanjut faktor-faktor lain yang mempengaruhi persepsi nilai dan minat beli, seperti tingkat kepercayaan terhadap institusi, persepsi reputasi lelang, serta faktor psikologis dan sosial. Penelitian juga dapat dikembangkan dengan pendekatan komparatif lintas wilayah atau jenis aset lainnya untuk memperoleh gambaran yang lebih luas mengenai perilaku pasar terhadap aset hasil penegakan hukum.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500. <https://doi.org/10.2307/1879431>
- Appraisal Institute. (2020). *The appraisal of real estate* (15th ed.). Appraisal Institute.
- Blundell, R., Gu, J., Leth-Petersen, S., Low, H., & Meghir, C. (2026). Durables and lemons: Private information and the market for cars. *Quantitative Economics*, 17(1), 38–91. <https://doi.org/10.3982/QE1822>
- Bos, O., Gomez-Martinez, F., & Onderstal, S. (2022). Signalling in auctions for risk-averse bidders. *PLOS ONE*, 17(10), e0275709. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0275709>
- Luo, B., Li, L., & Sun, Y. (2022). Understanding the influence of consumers' perceived value on energy-saving products purchase intention. *Frontiers in Psychology*, 12, 640376. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.640376>
- Clayton, J., Ling, D. C., & Naranjo, A. (2009). Commercial real estate valuation: Fundamentals versus investor sentiment. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 38(1), 5–37. <https://doi.org/10.1007/s11146-008-9090-1>
- Damodaran, A. (2012). *Investment valuation: Tools and techniques for determining the value of any asset* (3rd

- ed.). Wiley.
- Herusantoso, B. P., Ahmadi, A., & Maulana, B. A. (2024). Auction of confiscated assets by the Corruption Eradication Commission (KPK) at the investigation stage from the perspective of the presumption of innocence. *Journal of Contemporary Law Studies*, 2(3), 191–206. <https://doi.org/10.47134/lawstudies.v2i3.2595>
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2–24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Imperatore, C., Pündrich, G., Verdi, R. S., & Yost, B. P. (2024). Litigation risk and strategic M&A valuations. *Journal of Accounting and Economics*, 78(1), 101671. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2024.101671>
- International Valuation Standards Council. (2022). *International valuation standards*.
- Ke, D., Li, X., & Zheng, Q. (2025). Role of value signals in information asymmetry markets. *Finance Research Letters*, 72, 106443. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.106443>
- Kim-Vick, J., & Yu, U. J. (2022). How do perceived value and risk affect purchase intention toward second-hand luxury goods? An empirical study of U.S. consumers. *Sustainability*, 14(18), 11730. <https://doi.org/10.3390/su141811730>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.
- Gandhi, M., Ubba, S., & Jyoti. (2023). Effect of consumer value perception on consumer purchase intention: A case of private label apparels. *Vision: The Journal of Business Perspective*, 27(3), 361–374. <https://doi.org/10.1177/09721509231166256>
- McCallum, C. S., Cerroni, S., Derbyshire, D., Hutchinson, W. G., & Nayga, R. M. (2025). Bidding behaviour in experimental auctions under risk and uncertainty. *Theory and Decision*, 98(3), 323–349. <https://doi.org/10.1007/s11238-024-10005-z>
- Yang, F., Tang, J., Men, J., & Zheng, X. (2021). Consumer perceived value and impulse buying behavior on mobile commerce: The moderating effect of social influence. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 63, 102683. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102683>
- Nguyen, T., Truong, H. T. T., & Le-Anh, T. (2023). Online purchase intention under the integration of theory of planned behavior and technology acceptance model. *SAGE Open*, 13(4). <https://doi.org/10.1177/21582440231218814>
- Pastusiak, R. (2020). Marketability discount in asset valuation. *Real Estate Management and Valuation*, 28(2), 45–58. <https://doi.org/10.1515/remav-2020-0013>
- Pham, T. T. L., Nguyen, T., & Cao, T. K. (2024). The influence of perceived risk on purchase intention in e-commerce: Systematic review and research agenda. *International Journal of Consumer Studies*, 48(3), e13067. <https://doi.org/10.1111/ijcs.13067>
- Portela, J., Schwartz, E. S., & Aparicio Garcia, J. (2025). Litigation risk and the valuation of legal claims: A real option approach. *NBER Working Paper No. 33790*. <https://doi.org/10.3386/w33790>
- Ralia Fitria, D., et al. (2022). Analisis pelaksanaan lelang barang rampasan negara di Indonesia. *Jurnal Ilmu Hukum*, 10(2), 201–215.
- Rodrigues, M., Proença, J. F., & Macedo, R. (2023). Determinants of the purchase of secondhand products: An approach by the theory of planned behaviour. *Sustainability*, 15(14), 10912. <https://doi.org/10.3390/su151410912>
- Rozenkowska, K. (2023). Theory of planned behavior in consumer behavior research: A systematic literature review. *International Journal of Consumer Studies*, 47(6), 2670–2700. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12999>
- Srivastava, A., Mukherjee, S., Datta, B., & Shankar, A. (2023). Impact of perceived value on the online purchase intention of base of the pyramid consumers. *International Journal of*



- Consumer Studies*, 47(4), 1291–1314. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12998>
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Vasserman, S., & Watt, M. (2021). Risk aversion and auction design: Theoretical and empirical evidence. *International Journal of Industrial Organization*, 79, 102729. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2021.102729>
- Jin, X., Zhao, Y., Song, W., & Zhao, T. (2021). Save for safe: Effect of COVID-19 pandemic on consumers' saving and spending behavior in China. *Frontiers in Psychology*, 12, 636859. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.636859>
- Dong, X., Xiong, Y., Nie, S., & Yoon, S.-M. (2023). Can bonds hedge stock market risks? Green bonds vs conventional bonds. *Finance Research Letters*, 52, 103367. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2022.103367>
- Zeithaml, V. A. (1988). Consumer perceptions of price, quality, and value: A means-end model and synthesis of evidence. *Journal of Marketing*, 52(3), 2–22. <https://doi.org/10.1177/002224298805200302>