

381
yus
a ci

ANALISIS PASAR PERUMAHAN DI KOTA SEMARANG

TESIS

Disusun Dalam Rangka Memenuhi Persyaratan
Program Studi Magister Teknik Pembangunan Kota

Oleh :

YUSMINAR
NIM. L4D 000 111



**PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER TEKNIK PEMBANGUNAN KOTA
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2002**

UPT-PUSTAK-UNDIP

**ANALISIS PASAR PERUMAHAN
DI KOTA SEMARANG**

Tesis diajukan kepada
Program Studi Magister Teknik Pembangunan Kota
Program Pascasarjana Universitas Diponegoro

Oleh :

**YUSMINAR
NIM. L4D 000 111**

Diajukan pada Sidang Ujian Tesis
Tanggal : 2 Desember 2002

Dinyatakan Lulus
Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Magister Teknik

Semarang, 2 Desember 2002

Pembimbing Pendamping



Ir. Fitri Yusman, MSP

Pembimbing Utama



Ir. Joesron Alie Syahbana, MSc



Mengetahui

Ketua Program Studi

Magister Teknik Pembangunan Kota

Program Pascasarjana Universitas Diponegoro

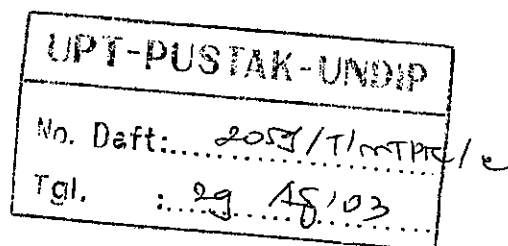
Prof. Dr. Ir. Sugiono Soetomo, CES, DEA

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam Tesis ini, tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi. Sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diakui dalam naskah ini dan disebutkan dalam Daftar Pustaka.

Semarang, Desember 2002

YUSMINAR
NIM. L4D 000 111



Tesis ini kupersembahkan kepada *Ir. Hadi wahyono, MA* suami dan guruku....., yang daripadanya aku banyak belajar tentang rasa syukur; pengabdian; ketulusan dan rendah hati.

Kupersembahkan pada kedua permata hatiku:

Mayora Hayundra Maharani

dan *Mesayu Nadya Prameswari*.....,

Serta kupersembahkan kepada *Ibu-Bapakku*, yang sudah semakin 'renta' Semoga kelulusanku membuat mereka bangga dan bahagia.

"Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhanmu Yang menciptakan, Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah.

Bacalah, dan Tuhanmulah Yang maha Pemurah, Yang mengajarkan manusia dengan perantaraan kalam. Dia Mengajarkan kepada manusia apa yang tidak diketahuinya"
(Q.S. Al Alaq ayat 1-5)

"Buku adalah sebuah taman, seorang teman seperjalanan; seorang penasehat bahkan sejumlah besar penasehat" (*Henry Ward Beecher*)

Kita tidak bisa menilai isi buku dari kulit wajahnya (*anonim*)

"Kepandaian bukanlah kebijaksanaan" (*Euripides*)

"Sikap yang santun harus menghiasi orang yang berpengetahuan dan melicinkan jalannya dalam pergaulan" (*Lord Chesterfield*)

Tuhan.....,
kurniakan saya ketabahan untuk menerima hal-hal yang tidak bisa saya ubah,
keberanian untuk mengubah hal-hal yang bisa saya ubah,
dan kebijaksanaan untuk membedakan keduanya.
(*Reinhold Niebuhr*)

"Semoga Allah memberi kemampuan pada saya,
untuk melihat yang benar; keberanian untuk memilih yang benar
dan keinginan untuk mengikuti yang benar, sehingga dapat menemukan tujuan
hidup yang bermakna dan bukan yang sia-sia"..... amin.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur ke hadirat Allah SWT, atas segala limpahan rahmat dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis dengan judul: **Analisis Pasar Perumahan Di Kota Semarang**, sebagai bagian dari Tugas akhir pada Magister Teknik Pembangunan Kota Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro.

Dengan selesainya tesis ini, penulis mengucapkan terima kasih sedalam-dalamnya kepada:

- 1) Bapak dan Ibu terkasih dan yang sangat penulis banggakan, atas doa, kasih sayang dan ketulusan yang selalu mendorong penulis untuk melanjutkan studi dan menyelesaikan tesis ini dengan cara-cara yang baik dan penuh kesabaran. Rasanya tidak akan pernah cukup bagi Bapak dan Ibu 'hanya' dengan ucapan terima kasih dari penulis
- 2) Ketua Proyek CPCO (*Capacity Building Urban Infrastructure Management*), yang telah memberi kesempatan pada penulis untuk melanjutkan studi di MTPK,
- 3) Kepala Dinas Kimtaru dan semua pihak di Dinas Kimtaru yang telah memberi kemudahan selama proses studi di MTPK.
- 4) Prof. Dr. Ir. Sugiono Soetomo, CES, DEA. Selaku Ketua Program Magister Teknik Pembangunan Kota Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro,
- 5) Ir. Joesron Alie Syahbana, MSc, selaku Pembimbing I, yang telah berkenan memberikan bimbingan; mendorong motivasi dan inovasi serta membuka wawasan penulis dalam penyusunan dan penulisan tesis,
- 6) Ir. Fitri Yusman, MSP, selaku Pembimbing II yang telah berkenan memberikan bimbingan dan membuka wawasan dalam penyusunan dan penulisan tesis,
- 7) PM. Brotosunaryo, SE, MSP, selaku pembahas yang berkenan memberikan masukan dan membuka wawasan penulis dalam penyusunan tesis,
- 8) Ir. Nany Yuliasuti, MSP, selaku penguji yang telah berkenan memberi 'pemantaban' dan masukan demi kesempurnaan tesis ini.
- 9) Ir. Hadi Wahyono, MA, suami dan 'guru' bagi penulis; anak-anak tercinta Mayora Hayundra Maharani dan Mesayu Nadya Prameswari. Cinta kasih; kasih sayang; ketulusan; kesabaran; serta kepercayaan mereka, memberi 'makna' dan 'ilmu' serta 'pelajaran' tersendiri bagi penulis.
- 10) Bapak dan Ibu "Krapyak" yang penulis kasihi dan penulis banggakan, atas doa, kasih sayang; serta dukungannya selama ini
- 11) Segenap dosen pengajar di MTPK, yang telah berkenan 'melimpahkan' ilmu pengetahuan pada penulis selama belajar di sini,

- 12) Kakak-kakak; adik-adik dan seluruh anggota keluarga penulis, yang sangat penulis sayangi; hormati serta penulis banggakan, atas doa, kasih sayang, dan dorongannya selama ini.
- 13) Rekan-rekan CBUIM angkatan 3, yang telah menjadi “keluarga” penulis selama di MTPK (*mbak Indah; pak Pur; pak Beta; pak Wahyu; mbak Anik; pak Haryo; mbak Kukuh; Pak Arif; mbak Hany; mbak Erma; pak Mustafa; pak Agus; pak Joko; mbak Dwike; mbak Ratnani; mbak Puji; pak Sulis; pak Bhakti dan pak Bambang*), atas persahabatan; persaudaraan; kebersatuan dan kekompakan selama melaksanakan studi di MTPK, yang memberi kebanggaan dan rasa syukur pada penulis karena telah bertemu dan ‘bergabung’ dengan mereka,
- 14) Rekan-rekan kerja di Dinas Kimtaru Jateng, yang tetap setia memberi dorongan dan semangat pada penulis untuk menyelesaikan studi,
- 15) Para pengembang anggota REI DPD Jateng yang ada di Semarang dan Perum Perumnas Cabang I Semarang, yang telah berkenan membantu dalam penyediaan data yang penulis butuhkan.
- 16) Mbak Luluk; mbak Dien; mbak Ratih; mbak Linda; Pak Janu; mas Supri dan mas Andre, yang telah banyak membantu penulis selama proses belajar di MTPK
- 17) Mbak As “tangan kanan” penulis di rumah, atas bantuan dan kesetiiaannya menjaga anak-anak, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan perasaan tenang dan ringan.
- 18) Semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu-persatu, yang telah membantu terutama dalam proses penelitian dan penyusunan tesis ini.

Penulis menyadari, tesis ini jauh dari sempurna tanpa tindak lanjut dan dukungan dari studi yang lain. Namun demikian, penulis tetap berharap hasil dari tesis ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya perencanaan pembangunan kota yang terkait dengan masalah penyediaan dan pemenuhan perumahan dan bermanfaat bagi semua pihak yang terkait dengan pembangunan perumahan di Kota Semarang

Semarang, Desember 2002

Penulis,

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
LEMBAR PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
<i>ABSTRACT</i>	xvi

BAB I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Pemasalahan	5
1.3. Tujuan, Sasaran dan Manfaat Penelitian	7
1.3.1. Tujuan Penelitian	7
1.3.2. Sasaran Penelitian.....	7
1.3.3. Manfaat Penelitian	7
1.4. Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian	8
1.4.1. Ruang Lingkup Substansial	8
1.4.2. Ruang Lingkup Spasial	9
1.5. Posisi Penelitian.....	11
1.6. Kerangka Pemikiran	14
1.7. Pendekatan Studi dan Metode Penelitian	17
1.7.1. Pendekatan Studi	17
1.7.2. Metode Penelitian	25
1.8. Sistematika Penulisan	33

BAB II KAJIAN ANALISIS PASAR PERUMAHAN

2.1. Tinjauan Umum Peumahan	34
2.1.1. Fungsi rumah	34
2.1.2. Pelaku Pembangunan Perumahan	36
2.1.3. Jenis Rumah	37
2.1.4. Permasalahan Perumahan	40
2.2. Kajian Pasar Perumahan	41
2.3. Unsur-Unsur Pasar Perumahan.....	47
2.3.1. Konsumen	47
2.3.2. Daya beli Pasar Perumahan	49
2.3.3. Perilaku Pasar Perumahan	50
2.4. Segmentasi Pasar Perumahan	52
2.5. Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Pasar Perumahan	53

2.6. Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Perubahan Jumlah Kebutuhan dan Pemenuhan Rumah	56
2.7. Analisis Pasar Perumahan	57
2.7.1. Analisis <i>Demand</i> dan <i>Supply</i>	57
2.7.2. Analisis Perilaku Konsumen	61
2.7.3. Penilaian Tingkat Potensi Pasar	62
2.8. Rangkuman Kajian Teori	64

BAB III PERUMAHAN DI KOTA SEMARANG

3.1. Konsepsi Pembangunan Perumahan di Kota Semarang.....	67
3.2. Kebijakan Pengembangan Perumahan di Kota Semarang.....	68
3.2.1. Wilayah Pengembangan.....	70
3.2.2. Arah Pengembangan Perumahan.....	70
3.2.3. Kebijakan Pengembangan Perumahan di Wilayah Pinggiran Kota (<i>Urban Fringe</i>)	71
3.3. Kondisi Penduduk dan Penyediaan Rumah di Kota Semarang.....	71
3.3.1. Kondisi Penduduk di Kota Semarang	71
3.3.2. Kondisi Penyediaan Perumahan di Kota Semarang	74
3.4. Pemanfaatan Lahan Untuk Perumahan di Kota Semarang.....	76
3.4.1. Perumahan di Wilayah Perkotaan Semarang	78
3.4.2. Perumahan di wilayah Pinggiran Kota Semarang	78

BAB IV ANALISIS PASAR PERUMAHAN DI KOTA SEMARANG

4.1. Analisis Kebutuhan dan Pemenuhan Jumlah Rumah.....	81
4.1.1. Analisis Kebutuhan Jumlah Rumah	81
4.1.2. Analisis Pemenuhan Kebutuhan Rumah	87
4.1.3. Model Regresi Jumlah Kebutuhan Rumah	92
4.1.4. Rangkuman Analisis Kebutuhan dan Pemenuhan Jumlah Rumah	94
4.2. Analisis Kondisi dan Perilaku Konsumen	98
4.2.1. Analisis Karakteristik Konsumen	99
4.2.2. Analisis Preferensi Konsumen Terhadap Rumah	106
4.2.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Rumah	110
4.3. Analisis Pemenuhan Pasar Perumahan	112
4.3.1. Analisis Target Pasar Perumahan	112
4.3.2. Analisis Jenis Perumahan Yang Disediakan.....	113
4.3.3. Analisis Kondisi Pembelian Rumah	116
4.3.4. Analisis Permasalahan Pemasaran Perumahan	117
4.4. Analisis Penilaian Tingkat Potensi Pasar Perumahan	118
4.4.1. Analisis Tingkat Potensi Kondisi Umum Kota Semarang Terhadap Pasar Perumahan	119
4.4.2. Analisis Tingkat Potensi Kependudukan. Terhadap Pasar Perumahan	123
4.4.3. Analisis Tingkat Potensi Daya Beli Konsumen Perumahan	125
4.4.4. Tingkat Potensi Perilaku Konsumen Perumahan	128
4.4.5. Analisis Tingkat Potensi Pasar Perumahan di Kota Semarang.....	130
4.4.6. Faktor-Faktor Berpengaruh Terhadap Pasar Perumahan	132

4.4.6. Faktor-Faktor Berpengaruh Terhadap Pasar Perumahan	132
4.5. Analisis Komprehensif Pasar Perumahan di Kota Semarang	134

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan	145
5.2. Rekomendasi	147
5.2.1. Rekomendasi Praktis	147
5.2.2. Rekomendasi Penelitian	148

DAFTAR PUSTAKA	150
----------------------	-----

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

TABEL I.1.	Daftar Jenis Data, Sumber dan Metode Kompilasi data	23
TABEL I.2.	Variabel Terikat dan Variabel Bebas	26
TABEL I.3.	Standar Konversi Penilaian Tingkat Potensi Faktor-Faktor Penilaian Pasar Perumahan	32
TABEL II.1.	Parameter dan Variabel Penelitian	66
TABEL III.1.	Pembagian Wilayah Pengembangan di Kota Semarang	68
TABEL III.2.	Jumlah Penduduk Kota Semarang Tahun 1990 – 2000	72
TABEL III.3.	Kondisi Penduduk dan Rumah Tangga Di Kota Semarang Tahun 2000	72
TABEL III.4.	Penduduk Kota Semarang Berdasarkan Mata Pencaharian Tahun 2000	73
TABEL III.5.	Jumlah Rumah Tangga Diperinci Berdasarkan Status Kepemilikan Rumah Di Kota Semarang Tahun 1990 – 2000	74
TABEL III.6.	Pertumbuhan Jumlah Rumah Di Kota Semarang Tahun 1990-2000	75
TABEL III.7.	Jumlah rumah Dibangun Oleh Pengembang Anggota REI Di Kota Semarang Tahun 1990 – 2000	75
TABEL III.8.	Jumlah Kumulatif Rumah Yang Dibangun Oleh Perum Perumnas Cabang Semarang di Kota Semarang Tahun 1990 – 2000.....	76
TABEL III.9.	Pemanfaatan Lahan Kota semarang Tahun 2000	76
TABEL IV.1.	Jumlah Rumah Tangga dan Jumlah Rumah Di Kota Semarang Tahun 1990-2000	82
TABEL IV.2.	Pertumbuhan Jumlah Rumah Di Kota Semarang Tahun 1990 – 2000	85
TABEL IV.3.	Jumlah Rumah Tangga Dan Status Rumah Kontrak Dan Sewa Di Kota Semarang Tahun 1990 – 2000	86
TABEL IV.4.	Jumlah Rumah Dibangun Oleh Pengembang Anggota REI Di Kota Semarang Tahun 1990 – 2000	88
TABEL IV.5.	Proporsi Perbandingan Jumlah Rumah Menurut Jenisnya Yang Dibangun Oleh Pengembang Anggota REI Di Kota Semarang Tahun 1990 – 2000	90
TABEL IV.6.	Proporsi Jumlah Kumulatif Rumah Yang Dibangun Oleh Perum Perumnas Cabang Semarang Di Kota Semarang Tahun 1990 – 2000	90
TABEL IV.7.	Jumlah Kumulatif Rumah Yang Dibangun Oleh Para Pelaku Pembangunan Perumahan Di Kota Semarang Pada Periode	

Tahun 1990 – 2000	91
TABEL IV.8. Jumlah Kumulatif Rumah Yang Dibangun Oleh Pengembang Anggota REI Dan Perum Perumnas Berdasarkan Jenis Rumah Di Kota Semarang Pada Periode Tahun 1990 – 2000.....	92
TABEL IV.9. Jumlah Rumah, Penduduk, Rumah Tangga, Penghuni Rumah, Wanita Berusia 20-55 Tahun, Dan Pendapatan Perkapita Di Kota Semarang Tahun 1990 – 2000.....	93
TABEL IV.10. Perhitungan Regresi Berganda Jumlah Rumah Di Kota Semarang Tahun 1990 – 2000	94
TABEL IV.11. Jumlah dan Pertumbuhan Penduduk Kota Semarang Tahun 1990 – 2000	99
TABEL IV.12. Pendapatan Perkapita Pertahun Penduduk Kota Semarang Tahun 1990 – 2000	100
TABEL IV.13. Pendapatan Perkapita Perbulan Penduduk Kota Semarang Tahun 1990 – 2000	101
TABEL IV.14. Komposisi Penduduk Kota Semarang Berdasarkan Mata Pencaharian Tahun 2000	102
TABEL IV.15. Kesanggupan Cara Pembayaran Rumah Oleh Responden	102
TABEL IV.16. Prosentase Besarnya Kemampuan Responden Terhadap Pendapatan Perbulan Untuk Membayar Rumah Secara Angsuran/ Kredit	103
TABEL IV.17 Penghasilan Keluarga Tiap Bulan.....	104
TABEL IV.18. Pendapat Responden Terhadap Harga Rumah	104
TABEL IV.19. Pendapat Responden Terhadap Harga Rumah Dibangun Oleh Pengembang	105
TABEL IV.20. Hasil Tabulasi Silang Dan Uji <i>Chi-Square</i> Daya Beli Konsumen	105
TABEL IV.21. Pendapat Konsumen Terhadap Perumahan yang Dibangun Oleh Pengembang	107
TABEL IV.22. Preferensi Responden Terhadap Jenis Rumah	109
TABEL IV.23. Rencana Membeli Rumah	110
TABEL IV.24. Faktor Yang Dipertimbangkan Konsumen Dalam Membeli Dan Memilih Rumah	110
TABEL IV.25. Hasil Tabulasi Silang dan Uji <i>Che-Square</i> Preferensi Konsumen	111
TABEL IV.26. Target Pasar Perumahan Pengembang Perumahan Di Kota Semarang	113
TABEL IV.27. Pertimbangan Terhadap Arah Proporsi Jumlah Rumah Pada Perumahan Di Kota Semarang	114
TABEL IV.28. Proporsi Jenis Rumah Yang Dibangun Oleh Pengembang	115
TABEL IV.29. Faktor yang Dipertimbangan Pengembang Dalam Penyediaan Perumahan Berdasarkan Jenis rumah	116
TABEL IV.30. Ranking Cepat Terjual Berdasarkan Jenis Rumah	

Pada Penjualan Rumah di Kota Semarang	117
TABEL IV.31. Faktor Penyebab Target Pasar Perumahan Tidak Tercapai	118
TABEL IV.32. Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Pasar Perumahan	118
TABEL IV.33. Tingkat Potensi Kondisi Umum Kota Semarang	120
TABEL IV.34. Tingkat Potensi Kebijakan Pembangunan Kota Semarang Sebagai Potensi Pasar Perumahan	120
TABEL IV.35. Tingkat Potensi Ketersediaan Lahan Sebagai Potensi Pasar Perumahan	122
TABEL IV.36. Tingkat Potensi Kondisi Sarana Prasarana Di Kota Semarang	123
TABEL IV.37. Tingkat Potensi Kependudukan Sebagai Potensi Pasar Perumahan	124
TABEL IV.38. Tingkat Potensi Kondisi Ekonomi Di Kota Semarang	124
TABEL IV.39. Tingkat Potensi Kondisi Sosial Penduduk Di Kota Semarang	125
TABEL IV.40 Tingkat Potensi Kondisi Ekonomi Penduduk Terhadap Daya Beli Pasar Perumahan Di Kota Semarang	126
TABEL IV.41 Tingkat Potensi Harga Rumah Terhadap Daya Beli Pasar Perumahan Di Kota Semarang	127
TABEL IV.42. Tingkat Potensi Preferensi Konsumen Dalam Memilih Rumah Di Kota Semarang	128
TABEL IV.43 Tingkat Potensi Perilaku Konsumen Dalam Pembayaran Rumah Di Kota Semarang	129
TABEL IV.44. Tingkat Potensi Alasan Konsumen Membeli Rumah Di Kota Semarang	130
TABEL IV.45. Perhitungan Nilai Tingkat Potensi Pasar Perumahan Di Kota Semarang	131
TABEL IV.46. Faktor-Faktor Berpengaruh Terhadap Pasar Perumahan Di Kota Semarang	133
TABEL IV.47. Jumlah Kebutuhan/ Permintaan Dan Pemenuhan/ Penawaran Perumahan Rata-Rata Pertahun Di Kota Semarang	135
TABEL IV.48. Perbandingan Analisis <i>Demand Dan Supply</i> , Temuan Analisis Pasar Perumahan Di Kota Semarang	141

DAFTAR GAMBAR

PETA I.1.	Wilayah Penelitian.....	10
DIAGRAM 1.1.	Posisi Penelitian Dari Sisi Substansi	13
DIAGRAM 1.2.	Posisi Penelitian Dari Sisi Pelaku Pasar Perumahan	14
DIAGRAM 1.3.	Kerangka Pemikiran Studi	16
DIAGRAM 1.4	Kerangka Dasar penelitian Analisis Pasar Perumahan Di Kota Semarang	18
DIAGRAM 1.5.	Kerangka alur Analisis Penelitian	19
DIAGRAM 1.6 .	Proses Metoda Delphi	29
DIAGRAM 2.1.	Kerangka Pembangunan Perumahan dan Pemukiman	36
DIAGRAM 2.2.	Proses penetapan Pembangunan Perumahan	45
DIAGRAM 2.3.	Proses pemasaran Perumahan	46
DIAGRAM 2.4.	Posisi Konsumen/ Pasar Perantara dan Akhir	48
DIAGRAM 2.5.	Model Perilaku Pembeli	51
DIAGRAM 2.6.	Elemen Pemasaran Perumahan.....	55
DIAGRAM 2.7.	Penentuan <i>Demand</i> dan <i>Suplly</i>	58
DIAGRAM 2.8.	Struktur Substansi Analisis Pasar Perumahan	63
PETA III.1.	Pembagian Wilayah Kota.....	69
PETA III.2.	Tata Guna Lahan Kota Semarang	77
PETA III.3.	Persebaran Lokasi Perumahan Tahun 2000	80
GRAFIK 4.1.	Pertumbuhan Jumlah Rumah dan Rumah Tangga di Kota Semarang Tahun 1990-2000	83
GRAFIK IV.2.	Prosentase Pertumbuhan Jumlah Rumah Di Kota Semarang Tahun 1990-2000.....	85
GRAFIK 4.3.	Pertumbuhan Jumlah Rumah Dibangun oleh Pengembang Anggota REI di Kota Semarang Tahun 1990-2000	89
GRAFIK 4.4.	Jumlah Kebutuhan/ Permintaan dan Pemenuhan/ Penawaran Perumahan Rata-Rata Pertahun Di Kota Semarang	135

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A : Kuesener Untuk Konsumen Dan Pengembang	153
LAMPIRAN B : Hasil Penelitian	179
LAMPIRAN C : Hasil Uji SPSS	207

ABSTRAK

Perumahan memiliki fungsi yang sangat penting di dalam pembangunan kota, mengingat fungsi sosialnya sebagai salah satu kebutuhan dasar bagi manusia, disamping pangan dan sandang, juga karena fungsi ekonominya yang mampu mendukung pembangunan ekonomi kota. Untuk mencapai fungsinya tersebut, pemerintah dan pengembang perumahan memiliki peran yang sangat penting melalui pemenuhan permintaan/ kebutuhan pasar perumahan dan dengan pencapaian keseimbangan antara supply dengan demand. Dalam kaitannya dengan peran tersebut, suatu analisa pasar yang dapat menjelaskan kondisi kebutuhan dan pemenuhan pasar perumahan sangat diperlukan.

Semarang dengan penduduk berjumlah lebih dari 1,3 juta jiwa dengan pertumbuhan rata-rata 1,34 % pertahun, ditunjang oleh potensi sumber dayanya, sangat berpotensi di dalam pasar perumahan. Meskipun demikian, gambaran tentang pasar perumahan di Kota Semarang, khususnya tentang jumlah dan jenis kebutuhan rumah, dinamisasi perubahan pasar, perilaku konsumen, kondisi supply dan demand, termasuk kondisi keseimbangan antara penyediaan perumahan sederhana, sedang dan besar, belum tergambarkan dengan jelas. Para pengembang, dan pelaku pasar perumahan lainnya di Kota Semarang masih memiliki pendapat sendiri-sendiri tentang gambaran pasar perumahan di Kota Semarang

Tujuan penelitian adalah melakukan analisis pasar perumahan di Kota Semarang, untuk mengetahui kondisi penyediaan (supply) dan kebutuhan (demand), potensi pasar dan faktor-faktor yang mempengaruhinya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif diskriptif, dengan menggunakan dua metoda penelitian, yaitu metoda penelitian statistik deskriptif dan Metoda Delphi. Metoda statistik deskriptif digunakan untuk mengkaji kondisi demand dan supply pasar perumahan. Metoda Delphi digunakan untuk menentukan tingkat potensi pasar.

Dari hasil analisis, diketahui bahwa kebutuhan jumlah rumah yang ideal, berdasarkan asumsi bahwa setiap rumah tangga memiliki sebuah rumah, adalah 43.872 unit pertahun, dengan pertumbuhan kekurangan rata-rata 12,62 % pertahun. Sementara itu, pertumbuhan penyediaan rumah yang ada hanya 5.909 unit pertahun, dengan angka pertumbuhan 2,42 % pertahun. Sehingga terdapat selisih (deficit) yang besar antara permintaan dengan penyediaan, yaitu sebesar 37.963 unit pertahun. Berdasarkan kemampuan pendapatan penduduk Kota Semarang, kebutuhan rumah sederhana masih sangat besar. Hal ini juga didukung oleh proporsi penyediaan yang dilakukan oleh pengembang anggota REI Jateng dan Perum Perumnas Cabang I Semarang, selama periode tahun 1990 sampai tahun 2000, yaitu perbandingan antara rumah sederhana : rumah sedang : rumah besar adalah 17 : 3 : 1. Analisis terhadap preferensi konsumen, diketahui bahwa sebagian konsumen mampu membayar secara angsuran/ kredit; lebih menyukai rumah di kampung; dan lebih menyukai rumah bergaya arsitektur modern. Penilaian terhadap tingkat potensi pasar perumahan di Kota Semarang menunjukkan tingkat sedang. Faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan pasar perumahan meliputi perubahan kondisi pasar, penyediaan modal/ kredit dari bank, perubahan kemampuan dan selera masyarakat, serta perubahan kemampuan daya beli masyarakat.

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah bahwa secara umum potensi pasar perumahan di Kota Semarang, khususnya dikaitkan dengan jumlah kebutuhan rumah adalah tinggi, jika dikaitkan dengan kondisi kemampuan pendapatan penduduknya, potensi permintaan pasar perumahan untuk tipe rumah sederhana di Kota Semarang sangat besar, tetapi karena kondisi dari faktor lain yang kurang mendukung, seperti: harga rumah yang tinggi, kondisi sarana dan prasarana yang ada, proses birokrasi yang lama, menjadikan potensi Kota Semarang dalam pasar perumahan menjadi sedang.

ABSTRACT

Housing has very important functions in urban development, not only because of its social function i.e. one of basic human needs side by side with foods and clothes, but also because of its economic function enabling to support the urban economic development. In accomplishing the functions, government and private housing developers have the most important role by fulfilling the demand of housing market, even, by shaping the balance between the housing demand and supply. In accordance with the role, therefore, a housing market analysis of a city representing the condition of demand and supply is really needed.

The City of Semarang, with more than 1,3 million people at its annual rates growth 1,34 %, and endorsed by potential resources, has clearly a great potential in housing market. However, there is no lucid explanation of the housing market in the city, especially the number and type of housing need; the vigorous changes of housing market; and the proportion condition among small or elementary, middle, and large or luxury housing. As a result, the stakeholders of housing development have their own explanation to the housing market.

This study aims to analyze the housing market in the City of Semarang, particularly the condition of housing demand and supply, and the potentiality level of housing market.

To accomplish the aim, two approaches were used, descriptive statistic approach and Delphi Method. The first was used to analyze the condition of demand and supply. The last was used for ascertaining the potentiality level of housing market.

From the analysis, the ideal housing demand of Semarang, based on the assuming one family should have one house, is 43.872 units with the annual growth rate 12,62 %, while the number of housing provision is only 5.909 unit annually with the annual growth rate 2,42 %. Accordingly, there is a deficit in housing provision of 37.963 units annually. As most of population is low-income people, the need of small or elementary house is higher. The housing developed by the housing developers of REI Branch of Central Java and Perumnas Branch of Semarang in period of 1990 until 2000, had proportion among small or elementary houses: middle houses: big or luxury houses, 17 : 3 : 1. Besides, the consumer of housing in Semarang preferred to the modern architecture housing located in the kampung area rather than housing developed by the developer. They also like to purchase by a credit scheme appropriate with their income. All conditions evaluated by the housing developers indicated that the City of Semarang has a middle potentiality level of housing market. From the analysis, it can be also perceived that the important factors influencing housing market are the condition of supply and demand; supporting capital and credit scheme from the bank; and the changes of people income and preferences.

In conclusion, the level of housing market potentiality in the City of Semarang, especially in the view of the need of small and elementary housing is positively high, however, because of other contradicting factors, such as the increasingly high housing price, the lack of infrastructure of the city and the long beaucracy of the government, the potentiality is evaluated at a middle level.

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perumahan memiliki fungsi yang sangat penting, karena merupakan salah satu kebutuhan dasar bagi manusia, selain pangan dan sandang. Oleh karena itu perumahan tidak dapat dilihat sebagai sarana kehidupan semata, tetapi perumahan merupakan suatu proses bermukim kehadiran manusia dalam menciptakan ruang lingkup di lingkungan masyarakat dan alam sekitarnya. Dengan kata lain, rumah memiliki fungsi sosial, karena telah menjadi sarana untuk ‘memanusiakan’ manusia, sebagai pemberi ketentraman hidup dan sebagai pusat kegiatan berbudaya manusia (Yudohusodo et.al., 1991:1). Arti perumahan yang sangat penting tersebut, perumahan yang layak bagi semua (*Adequate shelter for all*) dan perumahan yang berkelanjutan (*Sustainable Settlement Development*) pernah menjadi topik utama dalam KTT Kota di Istanbul Turki (Deklarasi dan Agenda Habitat II) pada 14 Juni 1996.

Peningkatan jumlah penduduk yang cepat menyebabkan kebutuhan perumahan di kawasan perkotaan meningkat dengan cepat pula. Sesuai dengan hukum ekonomi, peningkatan kebutuhan yang tinggi menumbuhkan fungsi ekonomi. Akibatnya, para pengembang perumahan tumbuh subur di perkotaan, dalam rangka mendukung penyediaan kebutuhan perumahan secara masal, disamping mendapatkan keuntungan ekonomis, sehingga pembangunan perumahan di perkotaan tidak hanya berkembang dari fungsi sosial, tetapi juga dari fungsinya.

Kebutuhan perumahan yang semakin tinggi dan pembangunan perumahan secara masal cenderung lebih memperkuat fungsi ekonomi dibandingkan dengan fungsinya.

Akibatnya, muncul pendekatan produksi rumah masal (*mass housing production*) yang cenderung bersifat *marketing housing*, menggantikan pendekatan pembangunan perumahan yang bersifat *housing problem solution*, yang menunjukkan semakin kuatnya persepsi perumahan sebagai suatu “komoditas ekonomi” (Sudaryono, 1997: 51). Oleh karena itu, muncullah istilah ‘pasar perumahan’, yang menunjukkan adanya peluang dan kesempatan memperoleh keuntungan di dalam penyediaan perumahan.

Sementara itu, harga berbagai komponen pembangunan perumahan yang meningkat, seperti harga lahan dan material bangunan, serta semakin berkurangnya daya beli masyarakat menjadikan rumah semakin sulit terjangkau oleh sebagian besar masyarakat. Hal ini dapat diidentifikasi melalui banyaknya rumah-rumah kumuh (*slum dan squater*), yang menandakan bahwa fungsi sosial perumahan tidak berjalan dengan baik. Sebaliknya, banyak rumah-rumah sedang dan mewah yang tetap menjadi fokus pembangunan oleh pengembang perumahan, dan banyak perumahan baru yang dihuni oleh para penyewa bukan oleh pemiliknya, karena pemiliknya memiliki rumah lebih dari satu, yang membuktikan tetap adanya persepsi bahwa rumah tidak hanya dilihat dalam fungsi sosial, tetapi cenderung pada fungsi ekonomi, serta mengindikasikan adanya ketimpangan di dalam pemenuhan antara kebutuhan (*demand*) yang cenderung bersifat sosial, dan produk yang disediakan (*supply*) yang cenderung bersifat ekonomis.

Pengadaan perumahan masal dan skala besar dilaksanakan oleh pengembang dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat, karena kemampuan masyarakat untuk membangun rumah secara mandiri (*popular housing*) semakin sulit (Silas, 1997:17). Pengadaan perumahan massal dan skala besar tersebut sekaligus juga sebagai alat komoditi yang bernilai ekonomis, mengingat pengembang harus memperhatikan adanya ‘*cost recovery*’ yang menjadi bebannya. Dengan demikian produksi rumah masal (*mass housing production*)

disamping berfungsi sosial juga menunjukkan adanya potensi pasar perumahan secara ekonomis.

Meskipun demikian, pembangunan perumahan selayaknya tidak hanya dipandang dari fungsi ekonomi yang cenderung berorientasi pada usaha bagaimana menciptakan keuntungan yang sebesar-besarnya, tetapi pembangunan perumahan harus mampu menciptakan kondisi keseimbangan dari sisi fungsi sosial dan fungsi ekonomi. Dalam hal ini diperlukan kebijakan pemerintah yang mampu menciptakan kondisi keseimbangan pasar perumahan dari kedua sisi fungsi tersebut. Dengan kata lain, pemerintah harus dapat mengarahkan keseimbangan pengadaan perumahan untuk masyarakat miskin (untuk pemenuhan fungsi sosial) yang lebih banyak dari pengadaan rumah mewah (untuk pemenuhan fungsi ekonomi).

Keseimbangan pemenuhan perumahan dari fungsi sosial dan ekonomi tersebut sebenarnya telah diperhatikan oleh pemerintah, yang diantaranya telah dituangkan dalam Surat Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat No. 04/KPTS/BKP4N/1995 tentang Pedoman Pembangunan Perumahan dan Permukiman Dengan Lingkungan Hunian Yang Berimbang, yang mensyaratkan bahwa para pengembang perumahan harus membangun perumahan dengan perbandingan jumlah perumahan besar, sedang dan sederhana adalah 1 : 3 : 6. Arahan tersebut mengharuskan para pengembang perumahan tidak boleh hanya mementingkan perolehan keuntungan melalui pembangunan rumah mewah saja, tetapi tetap harus mempertimbangkan fungsi sosial dengan membangun lebih banyak rumah sederhana. Untuk mendukung pelaksanaannya, pemerintah telah mengeluarkan berbagai kebijakan pendukungnya, misalnya dengan menyediakan paket pinjaman kredit untuk membantu pembangunan rumah sederhana dan rumah sangat sederhana.

Arahan tersebut, pada awalnya diikuti oleh para pengembang perumahan. Tetapi dengan munculnya resesi ekonomi yang berkepanjangan yang menyebabkan harga perumahan yang meningkat karena meningkatnya komponen produksi, serta semakin berkurangnya daya beli masyarakat, menyebabkan para pengembang perumahan merubah strateginya. Konsekuensinya, “pengembang perumahan harus mengetahui pasar perumahan dan perilaku konsumen, khususnya yang dapat memuaskan dari fungsi sosial sekaligus fungsi ekonomi”. Pengembang dan pemerintah (dalam hal ini bertindak sebagai produsen) harus dapat memuaskan kebutuhan (*demand*) pasar, sehingga terjadi kesesuaian antara *supply* dengan *demand*. Untuk itu, dibutuhkan suatu analisis pasar yang dapat mengidentifikasi kesesuaian *supply* dan *demand*.

Disamping itu, informasi tentang pasar perumahan yang jelas dan akurat harus diberikan kepada para pengembang perumahan, mengingat peran pengembang perumahan yang secara langsung akan berpengaruh terhadap ekonomi kota, karena di dalam pengembangan perumahan melibatkan tenaga kerja yang relatif cukup besar; pinjaman dana bank; pembebasan lahan dan penyediaan material. Jika terjadi kegagalan dalam pemasaran perumahan yang berakibat bangkrutnya banyak pengembang perumahan, maka dampak yang muncul akan sangat mempengaruhi ekonomi kota.

Kota Semarang dengan penduduk berjumlah lebih dari 1,3 juta jiwa dengan pertumbuhan rata-rata 1,34 % pertahun, ditunjang oleh ketersediaan potensi luas lahan belum terbangun, bahan baku di sekitar dan potensi tenaga kerja yang ahli trampil untuk mendukung kegiatan investasi, serta kondisi kota yang kondusif yang ditandai dengan kondisi yang relatif aman, merupakan salah satu kota besar di Indonesia yang memiliki potensi di sektor perumahan untuk menarik investasi di bidang perumahan, dan merupakan pasar yang sangat menarik bagi para pengembang perumahan untuk menanamkan

investasinya. Tidak kurang dari 93 perumahan telah dibangun oleh lebih dari 15 pengembang perumahan sejak tahun 1975 (Laporan REI, 2002). Perbandingan jumlah pengembang dan jumlah perumahan terbangun menunjukkan bahwa banyak pengembang yang menganggap bahwa Kota Semarang memiliki potensi bagi investasi di sektor perumahan, sehingga mereka cenderung menanamkan investasi di lebih dari satu pembangunan perumahan.

Sementara itu, hingga saat ini, gambaran tentang pasar perumahan di Kota Semarang belum jelas. Jumlah dan jenis kebutuhan rumah, dinamisasi perubahan pasar, perilaku konsumen perumahan, kondisi *supply* dan *demand*, termasuk kondisi keseimbangan antara penyediaan perumahan sederhana, sedang dan mewah, belum secara khusus tergambarkan dengan jelas. Para pengembang, dan pelaku pasar perumahan lainnya di Kota Semarang masih memiliki persepsi sendiri-sendiri tentang gambaran pasar perumahan di kota tersebut.

Penelitian terhadap analisis pasar sektor perumahan di Kota Semarang dilaksanakan berdasarkan pada fenomena dinamisasi perubahan pemenuhan kebutuhan perumahan yang telah dijelaskan di depan, khususnya dikaitkan dengan kenaikan harga rumah dan menurunnya daya beli masyarakat yang diakibatkan oleh krisis ekonomi yang berkepanjangan yang melanda Indonesia, sehingga arahan pembangunan dan pengembangan perumahan diharapkan tidak hanya dilihat dari fungsi ekonomisnya saja, tetapi juga sekaligus harus dilihat dari fungsi sosialnya, yang pada saat ini sering terabaikan.

1.2. Perumusan Permasalahan

Berdasarkan kajian diatas, permasalahan pasar perumahan di Kota Semarang dapat dirumuskan, bahwa perlu adanya pengkajian terhadap pasar perumahan, khususnya dikaitkan dengan dinamisasi perubahan pasar perumahan yang nyata, yang ditandai oleh beberapa permasalahan sebagai berikut:

- a. Kondisi pasar perumahan yang ada di Kota Semarang belum tergambarkan dengan jelas, khususnya setelah terjadinya momentum krisis ekonomi di Indonesia yang berkepanjangan yang telah merubah pola dan struktur masyarakat.
- b. Pendapat terhadap pasar perumahan banyak dilakukan sendiri-sendiri oleh para pelaku pasar perumahan. Pengembang perumahan, pemerintah kota, pialang properti dan perumahan, dan masyarakat pada umumnya, memiliki pendapat tentang pasar perumahan yang berbeda-beda. Sementara itu, Pemerintah Kota Semarang (khususnya instansi-instansi terkait, seperti Bappeda, Dinas Tata Kota dan Dinas Permukiman), ternyata belum mampu memberikan gambaran yang jelas tentang pasar perumahan yang terdapat di Kota Semarang, sehingga tidak dapat dipergunakan sebagai arahan untuk pengambilan kebijakan pembangunan di sektor perumahan, yang dapat dipergunakan untuk menarik investasi di bidang perumahan.
- c. Banyaknya pengembang, khususnya di Semarang yang merasa kesulitan di dalam menjual rumah yang telah dibangun, khususnya pada periode pasca krisis ekonomi tahun 1997.
- d. Banyaknya rumah-rumah kumuh (*slum dan squater*) yang berada hampir disudut kota, yang mengidentifikasikan adanya ketidakmampuan penduduk untuk membeli rumah yang memadai, yang menandakan bahwa fungsi sosial perumahan tidak berjalan dengan baik. Sebaliknya, banyak rumah-rumah sedang dan mewah yang tetap menjadi fokus pembangunan oleh beberapa pengembang perumahan, yang menunjukkan bahwa fungsi ekonomi dari perumahan tetap menjadi prioritas utama.

Berdasarkan perumusan permasalahan tersebut, maka dapat ditarik suatu pertanyaan penelitian (*Research Question*) sebagai berikut:

"Bagaimana kondisi pasar perumahan di Kota Semarang?"

1.3. Tujuan , Sasaran dan Manfaat Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah melakukan analisis pasar perumahan di Kota Semarang, untuk mengetahui kondisi kebutuhan (*demand*) dan penyediaan (*supply*) serta tingkat potensi pasar perumahan di Kota Semarang.

1.3.2. Sasaran Penelitian

Berdasarkan tujuannya, sasaran penelitian ini adalah:

- a. Mengkaji karakteristik kebutuhan (*demand*) perumahan di Kota Semarang,
- b. Mengkaji karakteristik penyediaan (*supply*) perumahan di Kota Semarang,
- c. Mengkaji tingkat potensi pasar perumahan di Kota Semarang

1.3. 3. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat pada dua sisi, yaitu:

- a. *Manfaat terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya perencanaan pembangunan kota yang terkait dengan penyediaan dan pembangunan perumahan.*

Penelitian ini diharapkan akan memberikan contoh model analisis tentang pasar perumahan, sebagai bagian dari perencanaan pembangunan di sektor perumahan. Pengetahuan terhadap pasar perumahan sering dipandang sebagai aspek yang sangat penting di dalam pengkajian perencanaan pembangunan perumahan, tetapi, masih jarang model analisis pasar perumahan yang dapat menyajikan dengan jelas pasar perumahan pada suatu wilayah.

- b. *Manfaat terhadap para pelaku pembangunan perumahan di Kota Semarang.*

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran kondisi pasar perumahan di Kota Semarang, yang dapat menjadi masukan bagi para pelaku pembangunan perumahan,

baik untuk para pengembang perumahan di dalam penentuan target pasar mereka, maupun terhadap Pemerintah Kota Semarang di dalam pengambilan kebijakan pembangunan perumahan di kota Semarang, khususnya kebijakan pengadaan perumahan yang disesuaikan dengan tingkat kemampuan/daya beli penduduk Kota Semarang.

1.4. Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian

1.4.1. Ruang Lingkup dan Batasan Substansial

Sesuai dengan judul dan tujuan penelitian, ruang lingkup substansi penelitian dibatasi dan hanya difokuskan pada aspek yang terkait dengan pasar perumahan dan dinamisasi perubahan pemenuhan kebutuhan pasar perumahan. Beberapa aspek substansi yang dikaji secara khusus di dalam penelitian ini adalah:

- a. Analisis terhadap pasar perumahan dari sisi kebutuhan (*demand*), khususnya terhadap aspek karakteristik konsumen yang membutuhkan perumahan, daya beli dan perilakunya di dalam pemenuhan kebutuhan akan perumahan.
- b. Analisis terhadap pasar perumahan dari sisi penyediaan (*supply*), termasuk pemenuhan kebutuhan perumahan yang dilakukan oleh pengembang yang mengembangkan usaha di bidang penyediaan perumahan di Kota Semarang.
- c. Analisis terhadap keseimbangan penyediaan perumahan ditinjau dari fungsi sosial dan ekonomi, khususnya dikaitkan dengan arahan pembangunan lingkungan perumahan yang berimbang antara rumah sederhana, sedang dan besar.
- d. Analisis terhadap penilaian potensi pasar perumahan, khususnya ditinjau dari para pelaku pembangunan perumahan, dalam hal ini adalah para pengembang perumahan yang mengembangkan usaha pembangunan perumahan di Kota Semarang.

1.4.2. Ruang Lingkup Spasial

Obyek penelitian adalah kawasan perumahan yang terdapat di Kota Semarang pada umumnya. Sedangkan ruang lingkup wilayah penelitian adalah wilayah Kota Semarang, yang meliputi 16 Kecamatan dengan 177 Kelurahan. Selanjutnya ruang lingkup spasial penelitian dapat dilihat pada Peta I.1

Alasan pemilihan Kota Semarang sebagai obyek penelitian antara lain, adalah:

- Kota Semarang adalah Ibukota Propinsi Jawa Tengah, yang memiliki penduduk terbanyak yang sekaligus menunjukkan adanya pasar perumahan yang paling berpotensi di propinsi tersebut.
- Kota Semarang memiliki kondisi perkembangan dan pembangunan bidang perumahan yang dibangun oleh para pengembang perumahan yang relatif pesat, sesuai dengan kondisi pertumbuhan jumlah penduduknya.
- Kota Semarang memiliki lahan belum terbangun (lebih dari 35 % dari luas wilayah) yang berpotensi sebagai pengembangan lahan perumahan.
- Suasana aman yang kondusif Kota Semarang yang merupakan salah satu kondisi yang menunjukkan adanya potensi pasar perumahan yang dapat mengundang investor di bidang perumahan.
- Tumbuhnya perusahaan-perusahaan properti di bidang perumahan yang menunjukkan potensi perdagangan dan jasa di bidang perumahan di Kota Semarang.

1.5. Posisi Penelitian

Perumahan merupakan salah satu kebutuhan utama manusia, disamping pangan dan sandang. Oleh karena itu, selalu menarik untuk diteliti. Daya tarik perumahan sebagai obyek penelitian semakin meningkat mengingat semakin banyaknya permasalahan yang terdapat di dalam penyediaan perumahan.

Topik-topik penelitian di bidang perumahan selalu diawali dengan pengkajian pada lingkup permintaan (*demand*) dan penyediaan (*supply*). Silas (1997: 17-18) menyebutkan bahwa dalam periode 1970 – 1975, penelitian perumahan di Indonesia mengikuti paradigma perubahan yang berlandaskan pada anggapan bahwa pemerintahlah yang bertanggungjawab untuk menyediakan perumahan bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Penelitian yang dilakukan terfokus pada upaya untuk mengurangi biaya pembangunan rumah, kekuatan konstruksi dan kesehatan/penyehatan lingkungan, pembangunan perumahan skala besar, kapling tanah matang, rumah inti, perbaikan kampung dan peran real estat dalam pembangunan rumah. Dengan kata lain, fokus penelitian perumahan pada masa ini adalah pada penyediaan dan pembangunan perumahan yang layak dari sisi fisik.

Pada periode 1975 fokus penelitian adalah pembangunan perumahan terpadu terhadap masyarakat miskin, peran serta masyarakat dan model perbaikan kampung. Fokusnya adalah aspek keterjangkauan, pengadaan lahan untuk perumahan, peran serta dan mobilitasi dana pemerintah, sumber pembiayaan pembangunan perumahan dan penjabaran konsep tinggal landas pembangunan perumahan (Poerbo, 1992;). Pada periode ini, fokus pembangunan perumahan mengarah pada aspek pemenuhan kebutuhan perumahan dari fungsi sosial.

Periode 1989 – 1994 ditandai dengan penelitian kebijakan umum, pertanahan, pembiayaan, kelembagaan dan peraturan perundang-undangan, penyediaan rumah sederhana dan sangat sederhana, rumah susun murah, kapling/kawasan siap bangun, pembangunan

perumahan melalui koperasi dan pembangunan perumahan melalui swadaya masyarakat (Silas, 1997; Bianpoen dan Paulus Wirotomo, 1992).

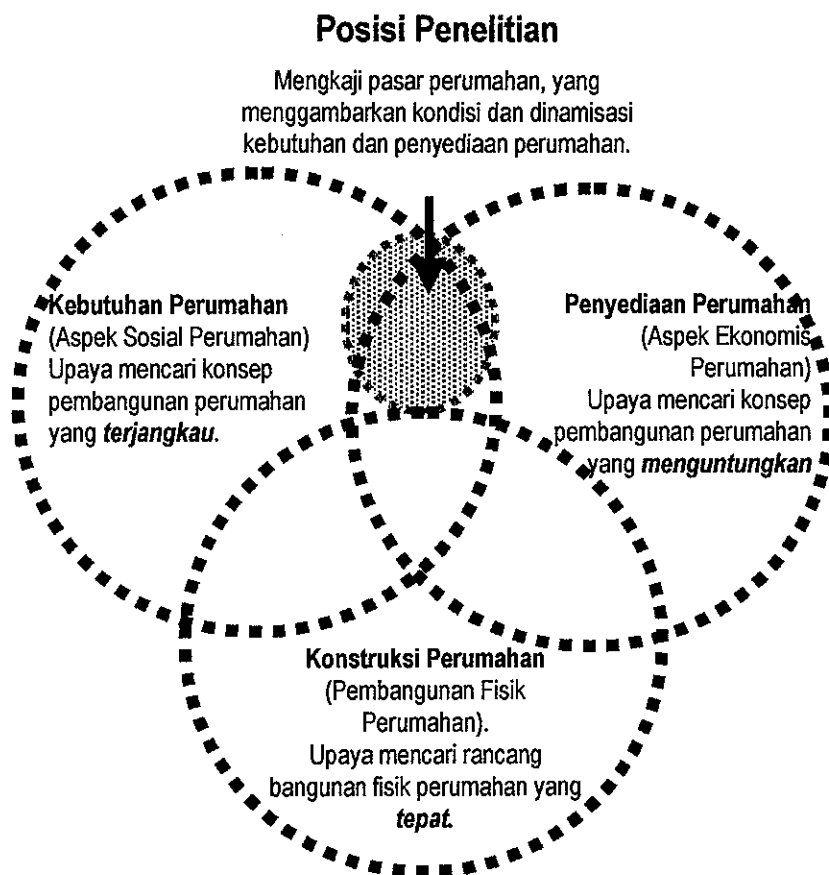
Dalam masa pertengahan dekade 1990-an hingga saat ini muncul kecenderungan untuk mengarahkan penelitian tentang gambaran jelas dan aktual mengenai keadaan dan potensi perumahan di wilayah tertentu, potensi sumberdaya perumahan, keterkaitannya dengan sektor lain, tata nilai dan gaya hidup masyarakat, siklus kehidupan dan gender, psikologi manusia dalam perumahan, konservasi warisan budaya serta interaksi dan partisipasi masyarakat, dan penelitian tentang sistem dan struktur kehidupan masyarakat, evaluasi beban kota oleh lingkungan buruk, aspirasi masyarakat tentang tempat hunian ideal, pola interaksi penghuni rumah susun dan perbandingan tinggal di rumah susun sederhana dan lingkungan kumuh (Silas, 1997). Pada masa ini, perumahan telah dipandang secara bersamaan dari kedua fungsinya, yaitu fungsi sosial dan ekonomi.

Pada menjelang tahun 1999, secara khusus acuan yang digunakan adalah GBHN 1999 dan Propenas yang berorientasi pada peningkatan kemampuan dan kualitas (*capacity building*), sistem pembangunan perumahan yang efektif dan efisien, memperhatikan aspek sosio-anthropologis, dinamika perkembangan penduduk, persepsi masyarakat, pendidikan dan pelatihan, hemat lahan, murah, kuat dan tahan lama. Sementara itu, pada tahun-tahun sekarang ini, isu pembangunan perumahan dan permukiman meliputi masalah lahan, keadilan, pembebasan tanah, peraturan perundang-undangan, keterjangkauan, peremajaan lingkungan kumuh, penggusuran, koperasi, kebersihan lingkungan, rumah sewa, rumah susun dan sebagainya.

Penelitian yang dilakukan ini masih berada pada lingkup permintaan (*demand*) dan penyediaan (*supply*) perumahan, yang difokuskan pada analisis pasar perumahan. Dalam hal ini, secara khusus penelitian diarahkan pada penyediaan perumahan ditinjau dari aspek

ekonomis maupun sebagai kebutuhan yang bersifat sosial. Hal ini juga menunjukkan adanya upaya untuk menjawab masalah keadilan di bidang kepemilikan rumah.

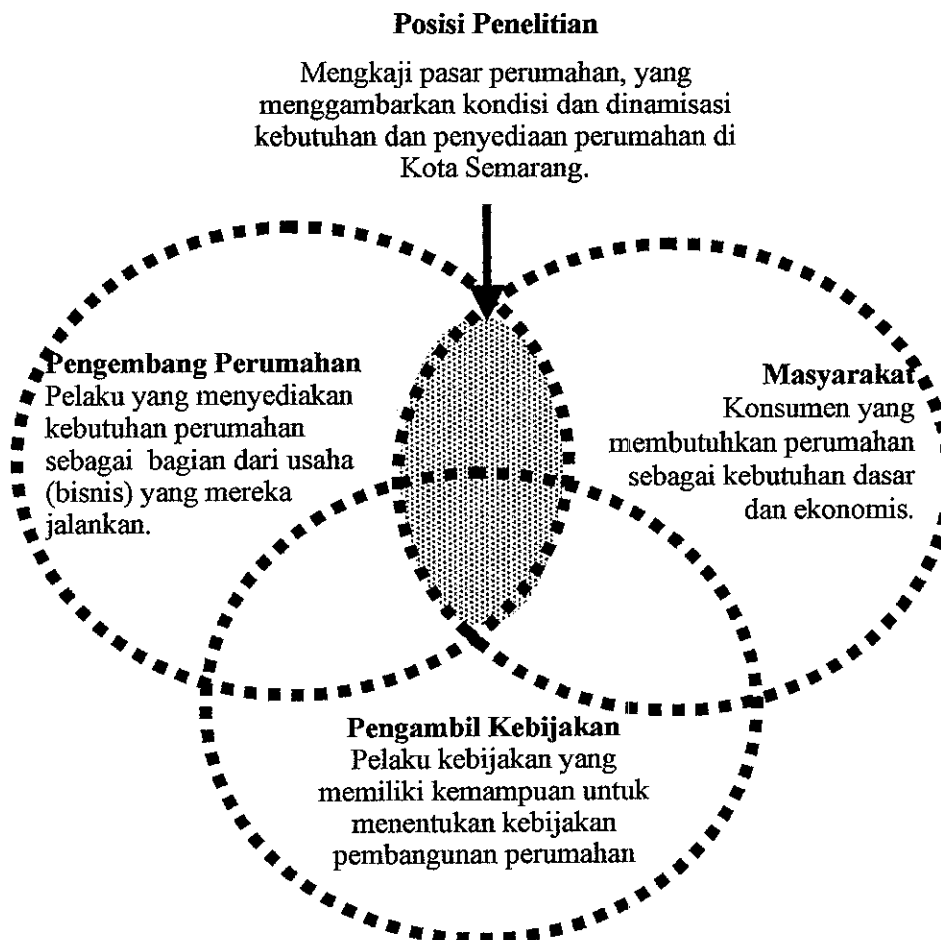
Dengan memperhatikan topik tersebut, maka penelitian ini mengikuti kecenderungan dan menjawab kebutuhan akan topik-topik penelitian untuk periode pertengahan dekade 1990-an hingga saat ini, khususnya yang terkait dengan dibutuhkannya suatu gambaran potensi dan permasalahan perumahan di wilayah tertentu, dalam hal ini adalah di Kota Semarang. Perubahan kondisi dan sistem ekonomi yang terjadi sejak tahun 1998, pada saat dimulainya krisis ekonomi, jelas menuntut adanya penelitian yang dapat menggambarkan pasar perumahan pada saat sekarang, yang berubah akibat terimbas oleh perubahan tersebut.



Sumber: Hasil Analisis Peneliti

**DIAGRAM 1.1.
POSISI PENELITIAN DARI SISI SUBSTANSI**

Pada penelitian ini, pendapat konsumen dan pendapat para pengembang akan menjadi masukan utama. Hal ini dikaitkan dengan pentingnya penjelasan mereka terhadap gambaran pasar perumahan, terutama yang berkaitan dengan perubahan dinamisasi pasar yang relatif cepat mengikuti perubahan kondisi ekonomi dan sosial.



Sumber: Hasil Analisis Peneliti

DIAGRAM 1.2.
POSISI PENELITIAN DARI SISI PELAKU PASAR PERUMAHAN

1.6. Kerangka Pemikiran

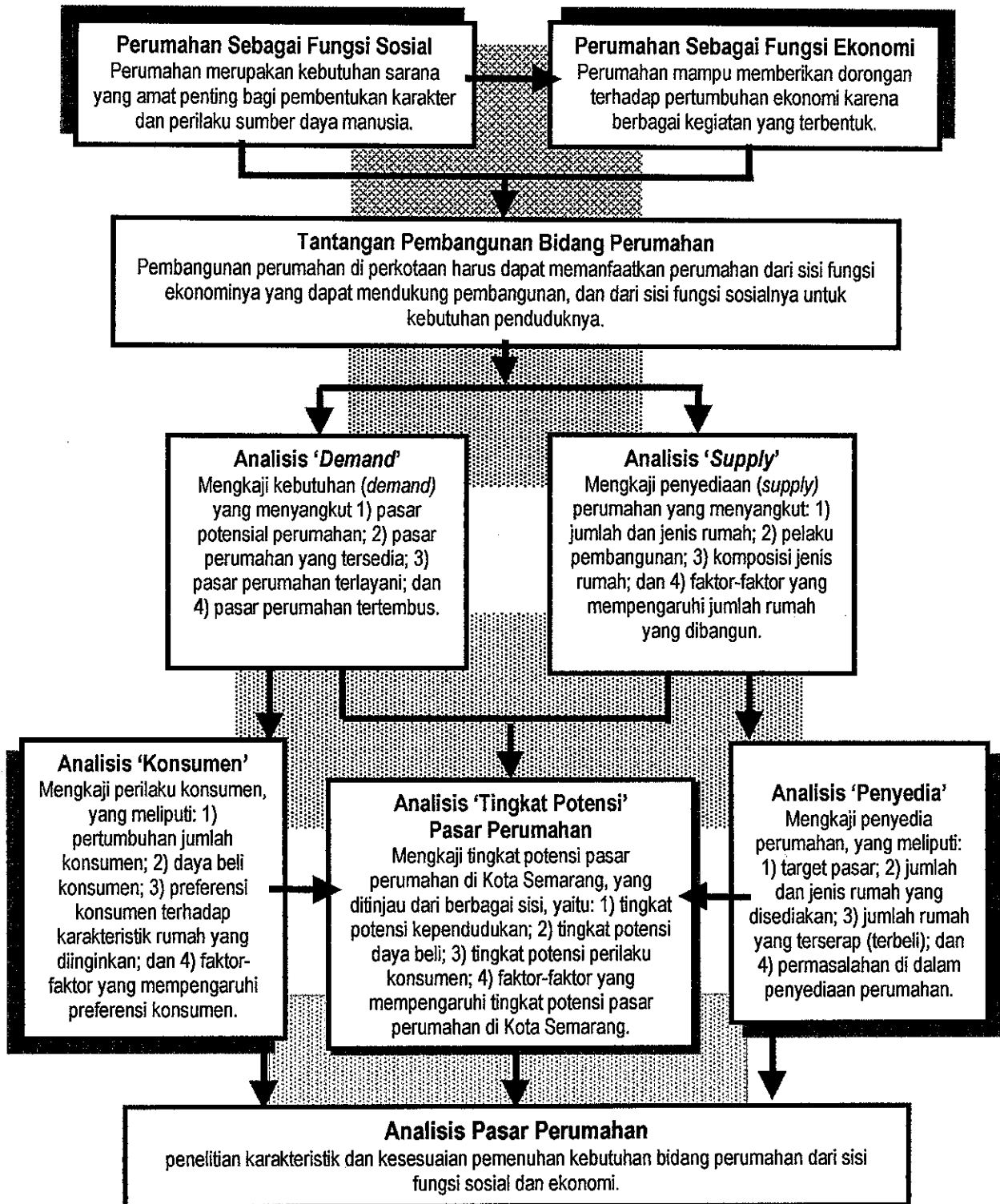
Terdapat dua jenis tantangan pengembangan dan pembangunan perumahan, yaitu untuk memenuhi fungsi sosial dan fungsi ekonomi. Dilihat dari fungsi sosialnya, perumahan

tidak hanya sebagai sebuah benda, tetapi merupakan suatu proses bermukim kehadiran manusia dalam menciptakan ruang lingkup di lingkungan masyarakat dan alam sekitarnya. Pengembangan dan pembangunan perumahan adalah bagian dari usaha menciptakan sumber daya manusia yang berkualitas.

Sedangkan dari fungsi ekonominya, perumahan merupakan sektor yang mampu mendukung pertumbuhan ekonomi. Penanaman modal oleh pengembangan perumahan, yang membuka lapangan pekerjaan konstruksi, perancangan arsitektur perumahan, kegiatan perdagangan lahan dan material yang mendukung dinamisasi perdagangan dan jasa lainnya, serta berbagai pajak dan retribusi, merupakan beberapa contoh bentuk dukungan tersebut.

Meskipun demikian, pembangunan perumahan tidak dapat dipandang hanya dari fungsi ekonomi yang berorientasi pada usaha bagaimana menciptakan keuntungan yang sebesar-besarnya, tetapi arahan kebijakan pembangunan perumahan harus mampu menciptakan kondisi keseimbangan dari sisi fungsi sosial dan fungsi ekonomi. Dengan kata lain, arahan pembangunan perumahan untuk masyarakat miskin (untuk pemenuhan fungsi sosial) harus lebih banyak dari pengadaan rumah mewah (untuk pemenuhan fungsi ekonomi).

Krisis multi-dimensi yang melanda Indonesia saat ini menimbulkan perubahan mendasar pada struktur sosial masyarakat, khususnya struktur masyarakat kelas menengah ke bawah yang jumlahnya semakin meningkat. Peningkatan tersebut secara langsung maupun tidak langsung merubah pola pasar perumahan. Perubahan pola pasar perumahan tersebut pada saat ini belum dapat digambarkan dengan jelas, sehingga perlu dilakukan analisis terhadap perubahan pasar perumahan.



Sumber: Hasil Analisis Peneliti

DIAGRAM 1.3.
KERANGKA PEMIKIRAN STUDI

1.7. Pendekatan Studi Dan Metode Penelitian

1.7.1. Pendekatan Studi

Pendekatan penelitian yang dipergunakan adalah *kuantitatif* yang bersifat *deskriptif* (*descriptive-quantitative approach*). Pendekatan *kuantitatif* dipilih karena penelitian ini cenderung mengarah pada sifat-sifat sebagai berikut: 1) bersifat meneliti kesesuaian (menguji) teoritis pasar perumahan dengan kenyataan di lapangan, atau dengan kata lain, penelitian ini bersifat *deduktif*; 2) membentuk fakta tentang pasar perumahan di Kota Semarang yang detail dan terukur; 3) menunjukkan hubungan antar variabel dengan menggunakan analisis statistik (bersifat *positivistik-atomistik*); 4) memanfaatkan pembuktian data kuantitatif yang dikuantifikasikan (Bogdan and Biklen, dalam Arifin, 1996, 24).

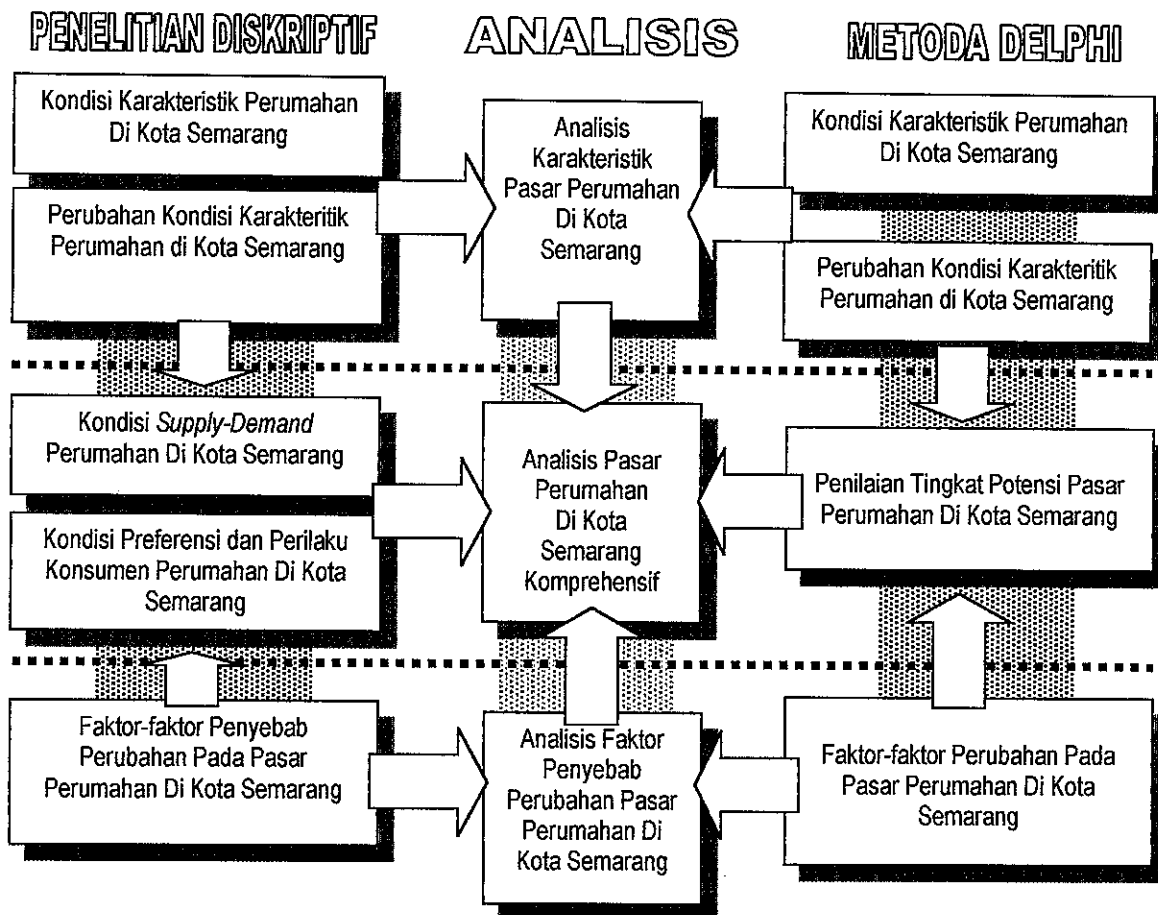
Pendekatan *deskriptif* dipilih karena sifat penelitian yang bertujuan untuk menguraikan karakteristik (sifat-sifat) tentang suatu keadaan, yaitu pasar perumahan di Kota Semarang pada kurun waktu tertentu (sesuai dengan karakteristik oleh Supranto, 1998, 36) melalui pengkajian mendalam tentang obyek yang diteliti, yang dilakukan melalui data sekunder dan data primer, yang melibatkan pihak-pihak yang terkait dengan substansi penelitian, yaitu pihak-pihak yang mengetahui pasar di bidang perumahan di Kota Semarang.

a. Kerangka Dasar Penelitian

Untuk mendapatkan perbandingan antara kondisi dan persepsi digunakan dua jenis pendekatan. Pendekatan pertama adalah pendekatan *deskriptif*, yang digunakan untuk mengkaji kondisi pasar perumahan yang ada, baik melalui data sekunder dengan memanfaatkan data statistik yang terkait, maupun data primer melalui penyebaran kuisener terhadap konsumen. Sedangkan pendekatan kedua, digunakan untuk mengidentifikasi penilaian terhadap terhadap potensi pasar perumahan di Kota Semarang, dengan menggunakan *Metoda Delphi*. Mengingat bahwa kondisi pasar perumahan

relatif sulit diidentifikasi secara jelas, maka pendapat responden melalui Metoda Delphi diharapkan dapat memberikan dukungan gambaran yang lebih jelas lagi terhadap substansi penelitian.

Untuk lebih jelasnya, alur kerangka dasar pemikiran dapat dilihat pada diagram 1.4 berikut ini:



Sumber: Hasil Analisis Peneliti

DIAGRAM 1.4.
KERANGKA DASAR PENELITIAN ANALISIS PASAR PERUMAHAN
DI KOTA SEMARANG

Berdasarkan kerangka dasar penelitian tersebut, kerangka alur kegiatan penelitian dapat dijelaskan pada diagram berikut ini.

No	Masukan Data	Analisis Data	Keluaran	Alat Penelitian
1.	Kondisi Kebutuhan (Demand) dan Pemenuhan (Supply) Perumahan	Analisis Kebutuhan (Demand) dan Pemenuhan (Supply) Perumahan	Karakteristik Kebutuhan (Demand) dan Pemenuhan (Supply) Pasar Perumahan	Kompilasi Data: Pengumpulan Data Sekunder. Analisis: Statistik Diskriptif Regresi linier.
2.	Preferensi Konsumen Terhadap Kebutuhan Perumahan	Analisis Preferensi Konsumen Perumahan dan Faktor Penyebab	Preferensi Konsumen Terhadap Kebutuhan Perumahan	Kompilasi Data: Kuisener Open-ended Analisis: Statistik Diskriptif Tabulasi Silang
	Kondisi Pemenuhan dan Penyediaan Kebutuhan (Pembangunan) Perumahan	Analisis Pemenuhan dan Penyediaan Kebutuhan Perumahan	Karakteristik Pemenuhan Kebutuhan Perumahan	Kompilasi Data: Kuisener Open-ended Analisis: Statistik Diskriptif Tabulasi Silang
3.	Kondisi dan Potensi Perumahan Di Kota Semarang	Penilaian Kondisi dan Potensi Pasar Perumahan Di Kota Semarang	Tingkat Potensi Pasar Perumahan	Kompilasi Data: Kuisener Metoda Delphi. Analisis: Analisis Metoda Delphiif
3.	<ul style="list-style-type: none"> • Kondisi Kebutuhan (Demand) dan Pemenuhan (Supply) • Preferensi Konsumen • Karakteristik Pemenuhan Kebutuhan • Tingkat Potensi Pasar 	Analisis Komprehensif Pasar Perumahan dan Faktor-faktor Yang Mempengaruhinya di Kota Semarang.	Pasar Perumahan Ditinjau dari Aspek Permintaan dan Pemenuhan dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pasar Perumahan di Kota Semarang.	Kompilasi Data: Keluaran Analisis Sebelumnya. Analisis: Analisis diskriptif komparatif.

Sumber: Hasil Analisis Peneliti

DIAGRAM 1.5.
KERANGKA ALUR ANALISIS PENELITIAN

b. Tahapan Studi

Tahapan studi yang dilaksanakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) Tahap Persiapan

Dalam tahap ini ditetapkan tujuan dan sasaran studi yang menjadi dasar bagi pelaksanaan tahap selanjutnya, ditetapkan juga sasaran responden, faktor dan variabel yang ditawarkan kepada responden dan dasar penetapannya serta penetapan metode studi yang digunakan dalam penelitian.

2) Tahap Pengumpulan Data

Dalam tahap ini, dikumpulkan data primer dan data sekunder. Data sekunder dikumpulkan dari buku-buku laporan statistik pada Buku Statistik Kota Semarang dan Statistik Sosial dan Kependudukan Kota Semarang. Sebagian data primer dikumpulkan melalui teknik kuesioner *open-ended*, dan sebagian lainnya menggunakan kuisener Metoda Delphi. Sasaran populasi pengumpulan data melalui kuisener *open-ended* adalah konsumen perumahan di Kota Semarang. Sedangkan sasaran kuisener Metoda Delphi adalah para pengembang perumahan yang terlibat di dalam penyediaan perumahan di Kota Semarang.

3) Tahap Pengolahan Data

Proses pengolahan data dalam penelitian meliputi:

- **Editing** yang bertujuan mengecek kembali data yang telah diperoleh, sehingga meningkatkan mutu data yang hendak diolah dan dianalisis.
- **Koding**, bertujuan untuk mengklasifikasikan jawaban-jawaban responden menurut jenisnya.
- **Tabulasi**, bertujuan menyusun data dalam bentuk tabel. Melalui tabulasi ini, data primer akan tampak ringkas dan bersifat merangkum.

- **Tahap Analisis**, bertujuan menganalisis hasil olahan data pada tahap sebelumnya. Hasil analisis diharapkan dapat menjawab tujuan studi yang telah disusun pada tahap persiapan, yaitu identifikasi variabel utama analisis pasar perumahan di Kota Semarang serta alasan penilaiannya. Teknik analisis yang digunakan adalah teknik statistik deskriptif, regresi linier, tabulasi silang dan Metoda Delphi.

4) Tahap Kesimpulan

Tahapan ini menjelaskan mengenai kesimpulan yang didapat selama proses pelaksanaan studi. Apabila kesimpulan menyebabkan tujuan tidak tercapai secara optimal, maka terdapat kelemahan studi. Berdasarkan kelemahan studi disusun suatu rekomendasi untuk mengarahkan tindakan penyelesaian selanjutnya.

c. Sasaran Populasi

Sasaran populasi studi atau responden pada penelitian ini terbagi atas dua kelompok, yaitu:

1. *Penduduk Kota Semarang sebagai konsumen yang membutuhkan perumahan*. Responden ini ditentukan dengan teknik *purposive sampling* (sampel bertujuan) atau penentuan sampel berdasarkan pertimbangan peneliti (Sudjana, 1996:168)..
2. *Pengembang Perumahan Anggota REI Cabang Jawa Tengah, sebagai responden Metoda Delphi*. Responden yang ini dipilih berdasarkan kriteria yang sesuai dengan tuntutan pelaksanaan penelitian lapangan dan Metoda Delphi, yaitu:
 - Mengetahui dan memiliki informasi yang berkaitan dengan obyek atau topik penelitian, dalam hal ini adalah pasar perumahan di Kota Semarang.
 - Memiliki pengalaman dan pernah berkecimpung di dalam kegiatan yang terkait atau berhubungan pasar perumahan di Kota Semarang.
 - Memiliki interes atau perhatian terhadap pasar perumahan di Kota Semarang.

- Memiliki kapasitas dan kemampuan untuk mengekspresikan persepsinya dalam bentuk jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diberikan melalui proses penelitian kuisener lapangan dan Metoda Delphi.

Dari sejumlah 22 pengembang yang dijadikan responden, hanya 17 pengembang yang berhasil dilibatkan sebagai responden. Alasan dari para pengembang yang tidak ingin dilibatkan adalah karena mereka tidak bersedia menyampaikan pendapat dan data yang mereka miliki.

d. Kebutuhan Data

Data yang diteliti mengacu pada kerangka pemikiran dan rangkuman kajian teori yang mendukung tujuan dan sasaran penelitian yang telah ditetapkan. Jenis data yang dipergunakan dalam penelitian ini secara rinci dapat dilihat pada tabel berikut ini.

TABEL I.1.
DAFTAR JENIS DATA, SUMBER DAN METODA KOMPILASI DATA

No.	Jenis Data	Sumber	Metoda Kompilasi Data	
A. PARAMETER: KONDISI UMUM PERUMAHAN KOTA SEMARANG				
A.1.	Potensi Kota	<ul style="list-style-type: none"> • Potensi Kependudukan • Ketersediaan Sarana Perumahan 	<ul style="list-style-type: none"> • Buku Kompilasi Data berbagai proses penyusunan rencana pembangunan. • Buku Semarang Dalam Angka. 	Kajian kepustakaan pada BAPPEDA; Kantor Statistik, dan instansi terkait
A.2.	Rencana Pembangunan	<ul style="list-style-type: none"> • Rencana Tata Ruang • Kebijakan Pengembangan Perumahan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Buku rencana-rencana pembangunan. • Lembaran Peraturan Daerah. 	
B. PARAMETER: KARAKTERISTIK KONSUMEN PERUMAHAN DI KOTA SEMARANG				
B.1.	Jumlah dan Pertumbuhan Penduduk	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah Penduduk • Pertumbuhan Jumlah Penduduk. • Jumlah Rumah Tangga • Jumlah Wanita Umur 20 – 55 tahun 	<ul style="list-style-type: none"> • Buku Kompilasi Data berbagai proses penyusunan rencana pembangunan. • Buku Semarang Dalam Angka. 	Kajian kepustakaan pada Dinas Perumahan, dan instansi terkait lainnya. Kuisener dan metoda Delphi
B.2.	Perilaku di dalam membeli dan memilih rumah.	<ul style="list-style-type: none"> • Perilaku memilih rumah • Perilaku pembayaran • Alasan membeli rumah 	<ul style="list-style-type: none"> • Penilaian oleh responden penelitian. 	

No.	Jenis Data	Sumber	Metoda Kompilasi Data	
C. PARAMETER: DAYA BELI PASAR PERUMAHAN				
C.1.	Penduduk Berdasarkan Sektor Ekonomi	<ul style="list-style-type: none"> • Pendapatan Penduduk. • Pekerjaan Penduduk. • Jumlah Anggota Keluarga. 	<ul style="list-style-type: none"> • Buku Kompilasi Data berbagai proses penyusunan rencana pembangunan. • Buku Semarang Dalam Angka. 	Kajian kepustakaan pada BKPMD; Dinas Perumahan; Dinas dan instansi terkait
C.2.	Konsumen Pembeli Perumahan	<ul style="list-style-type: none"> • Daya beli perumahan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Buku Laporan REI & Permnas • Buku statistik perumahan. 	
D. PARAMETER: PRODUK PERUMAHAN				
D.1.	Jumlah dan Perubahan Jumlah Rumah	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah Rumah. • Pertumbuhan Jumlah Rumah 	<ul style="list-style-type: none"> • Penilaian oleh responden penelitian. 	Kuisener dan wawancara.
D.2.	Jenis Rumah Yang Dibangun Oleh Pengembang	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis Rumah Yang Dibangun Oleh Pengembang. • Jumlah dan Perubahan Jenis Rumah Yang Dibangun Oleh Pengembang. 	<ul style="list-style-type: none"> • Penilaian oleh responden penelitian. 	Kuisener dan wawancara.
E. PARAMETER: TINGKAT POTENSI PASAR PERUMAHAN				
E.1.	Tingkat Potensi Kondisi Umum Kota Semarang	<ul style="list-style-type: none"> • Lokasi • Pertumbuhan Jumlah Rumah Terjual. • Faktor-faktor Yang Mempengaruhi. 	Penilaian oleh responden penelitian.	Kuisener Metoda Delphi.
E.2.	Tingkat Potensi Kependudukan	<ul style="list-style-type: none"> • Kondisi Penjualan Jenis Rumah Berdasarkan Berbagai Faktor. • Faktor-faktor Yang Mempengaruhi. 		
E.3.	Tingkat Potensi	<ul style="list-style-type: none"> • Kondisi Penjualan Sebelum dan Sesudah Krisis. • Periode waktu yang Perlu Diperhatikan. 		
E.4.		<ul style="list-style-type: none"> • Kecenderungan Penjualan Jenis Rumah Berdasarkan Berbagai Faktor. • Faktor-faktor Yang Mempengaruhi. 		
F. PARAMETER: PASAR PERUMAHAN KOMPREHENSIF				
F.1.	Pengkajian Komprehensif Atas Seluruh Komponen Pemasaran.	<ul style="list-style-type: none"> • Komponen pemasaran menyeluruh. 	<ul style="list-style-type: none"> • Analisis sebelumnya • Penilaian oleh responden penelitian. 	Kajian hasil analisis sebelumnya.

Sumber: Hasil Analisis Peneliti

e. Teknik *Sampling* dan Jumlah Responden

Karena besarnya jumlah penduduk di kawasan studi, keterbatasan waktu, keterbatasan biaya serta faktor ekonomis, maka tidak semua pihak yang terlibat di dalam pembangunan perumahan di Kota Semarang menjadi unit pengamatan. Untuk itu, penelitian ini menggunakan teknik *sampling*. Teknik *sampling* yang digunakan terdiri dari dua jenis, yaitu teknik *sampling* untuk penelitian preferensi konsumen dan teknik *sampling* untuk Metoda Delphi.

Teknik *sampling* yang digunakan untuk penelitian preferensi konsumen adalah *purposive sampling* (sampel bertujuan) atau penentuan sampel berdasarkan pertimbangan peneliti (Sudjana, 1996:168). Sehubungan dengan banyaknya populasi yang harus diteliti, yaitu penduduk Kota Semarang, yang melebihi batasan angka populasi 1.000 populasi, yaitu 1,3 juta jiwa, dan keterbatasan yang dimiliki oleh peneliti, dari sisi waktu, tenaga dan biaya, maka di dalam penelitian ini dipergunakan dasar sebaran distribusi normal dibutuhkan sampel (n) 30 orang (Tika, 1997, 23; dan Singarimbun, 1995, 171). Dengan demikian, jumlah responden yang dibutuhkan untuk penelitian preferensi responden adalah 30 orang.

Sedangkan untuk penelitian Metoda Delphi, dipergunakan prinsip-prinsip teknik *sampling* Metoda Delphi, yaitu: 1) responden harus mengetahui, berpengalaman, dan terkait langsung dengan substansi penelitian; 2) responden harus memiliki peran dan posisi yang dapat memberikan keputusan atas substansi yang diteliti; dan 3) jumlah responden penelitian berkisar antara 10 – 20 responden (Seo; 1996). Pada penelitian Metoda Delphi ini, responden dipilih dari para pengembang perumahan, karena posisi mereka sebagai produsen atau penyedia perumahan yang terlibat langsung di dalam penyediaan kebutuhan perumahan, yang tentunya mengetahui benar kondisi potensi pasar perumahan di Kota Semarang. Sedangkan para pengembang perumahan yang dipilih adalah mereka yang tercatat pada REI Cabang

Jawa Tengah, yang melakukan usaha pembangunan perumahan di Kota Semarang. Dari sejumlah 22 pengembang tersebut hanya 17 pengembang yang berhasil dilibatkan sebagai responden.

f. Teknik Pengumpulan Data

Teknik penelitian yang digunakan dalam studi ini adalah teknik penelitian survei, dengan bentuk kuesioner menjadi alat pengumpul data yang pokok (Singarimbun, 1989:3) yang didukung oleh wawancara. Dalam penelitian terhadap konsumen (demand) menggunakan teknik wawancara berstruktur, sedangkan untuk pengembang menggunakan angket. Di mana untuk metode Delphi dilaksanakan 2 putaran.

1.7.2. Metode Penelitian

Penelitian analisis pasar perumahan di Kota Semarang menggunakan teknik analisis statistik deskriptif (*discriptive statistics*) dan Metoda Delphi. Teknik analisis statistik deskriptif digunakan untuk menjelaskan data tertentu dan mengkaji keterkaitan antara data yang satu dengan lainnya. Untuk menjelaskan suatu variabel data, alat analisis yang digunakan adalah analisis distribusi frekuensi. Untuk mengkaji keterkaitan antar data., khususnya mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan formulasi perbandingan jenis rumah berdasarkan pengamatan di lapangan, digunakan analisis statistik tabulasi silang (*cross tabulation*), dengan menggunakan uji *Chi-Square* dan *koefisien kontingensi*, Metoda Regresi linier berganda, sebagai upaya untuk menyusun model bagi pertumbuhan jumlah rumah dan metoda Delphi.

1). Distribusi Frekuensi

Distribusi frekuensi yang digunakan dalam analisis deskriptif, merupakan pengolahan data mentah yang diperoleh dari hasil pengumpulan data di lapangan, yang ditampilkan dalam bentuk tabel dan grafik distribusi frekuensi yang dapat digunakan sebagai bahan untuk

analisis diskriptif (Dajan, 1987: 76-80). Tabel dan grafik distribusi frekuensi digunakan dalam menjelaskan: 1). Kondisi karakteristik, daya beli dan perilaku konsumen.2). Kondisi dan karakteristik jumlah dan pemenuhan perumahan di Kota Semarang.

2). Tabulasi Silang

Hasil survey primer yang dilakukan di lapangan dianalisis dengan menggunakan model tabulasi silang (*cross tabulation*), sebagai alat bantu untuk menampilkan frekwensi dari variabel-variabel yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi pasar perumahan di Kota Semarang. Prosedur tabulasi silang digunakan untuk menghitung kasus yang mempunyai kombinasi nilai-nilai yang berbeda dari dua variabel atau lebih,(Umar, 2001: 112). Perhitungan dalam analisis tabulasi silang ini menggunakan program SPSS. Adapun variabel yang diteliti dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL 1.2.
VARIABEL TERIKAT DAN VARIABEL BEBAS

No.	Variabel Terikat (<i>Dependent Variables</i>) Perubahan Pasar Perumahan	Variabel Bebas (<i>Independent Variables</i>) Faktor-faktor berpengaruh
1.	Daya Beli Pasar	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penduduk. • Pendapatan Penduduk. • Pekerjaan Penduduk. • Jumlah Anggota Keluarga. • Jumlah dan Jenis Rumah • Harga Rumah Menurut Jenisnya
2.	Preferensi Konsumen	

Sumber: Hasil Analisis Peneliti

Untuk menguji hubungan antar variabel baris dan kolom dalam digunakan uji *Chi – Square*. Dalam studi ini tingkat signifikansi (*Significant Level*) yang dipakai adalah 0,1, sehingga tingkat kepercayaan hasil analisis adalah 90%. Tingkat signifikan 0,1 cukup tinggi untuk sebuah penelitian sosial.

Untuk mengukur sifat atau tingkat keterhubungan tersebut (derajat sosial) digunakan perhitungan Koefisien Kontingensi. Koefisien kontingensi (*Contingency Coefficient*) adalah

pengukuran asosiasi yang didasarkan perhitungan Chi – kuadrat. Harganya antara 0 sampai dengan 1.

3). Metode Regresi Linier Berganda

Metoda ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan dan perubahan jumlah rumah, dan diasumsikan memiliki keterkaitan kuat dengan perubahan jumlah rumah, meskipun beberapa komponen tersebut tidak memberikan kontribusi langsung dalam wujud pengaruh perhitungan jumlah rumah.

Persamaan yang akan dihasilkan dari metoda ini adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_kX_k$$

Sumber: Gaspersz (1990: 37) dan Nazir (1988: 530)

Keterangan:

- Y = Jumlah rumah tahun x sebagai variabel terikat.
- a = Nilai *Y-intercept* (mewakili nilai Y pada saat X = 0).
- b₁,...,b_k = Konstanta dari variabel-variabel bebas yang berpengaruh terhadap variabel Y.
- X = Variabel bebas yang berpengaruh terhadap kenaikan jumlah rumah di tahun x.

Dalam analisis ini, dilakukan pula standar pengujian untuk menginterpretasikan hasil yang didapatkan, yang mencakup:

- a. **Uji distribusi F**, yakni jika F hitung lebih besar dari F tabel, maka regresi yang dilakukan bersifat nyata, sedangkan jika diperoleh hasil sebaliknya, maka regresi bersifat tidak nyata, yang berarti model yang dibuat tidak signifikan untuk diterapkan.
- b. **Koefisien Determinasi**, yaitu hasil dari akar R square (r) pada perhitungan, menunjukkan tingkat keterhubungan variabel bebas dan tidak bebasnya. Jika nilai r mendekati 1 atau -1, maka variabel tidak bebas (Y) berhubungan kuat oleh keseluruhan variabel bebas (X), tetapi bila hasilnya mendekati 0, maka tingkat keterhubungannya tidak erat.
- c. **Uji Distribusi T**, sama halnya dengan prinsip uji distribusi F.

d. **Koefisien korelasi**, yang menunjukkan tingkat keterhubungan variabel bebas dan tidak bebas, dan antar variabel bebasnya, sehingga dapat dibuktikan adanya keterkaitan kuat antara variabel bebas dan tidak bebasnya, dan keterkaitan saling lepas antar variabel bebasnya

4). Metoda Delphi

a. Tujuan Metoda Delphi

Tujuan penggunaan Metoda Delphi di dalam penelitian ini adalah: 1). Menggali asumsi-asumsi dasar atau informasi yang digunakan untuk menilai potensi pasar perumahan di Kota Semarang, 2). Mengidentifikasi informasi yang dapat digunakan untuk menetapkan tingkat potensi pasar perumahan di Kota Semarang.

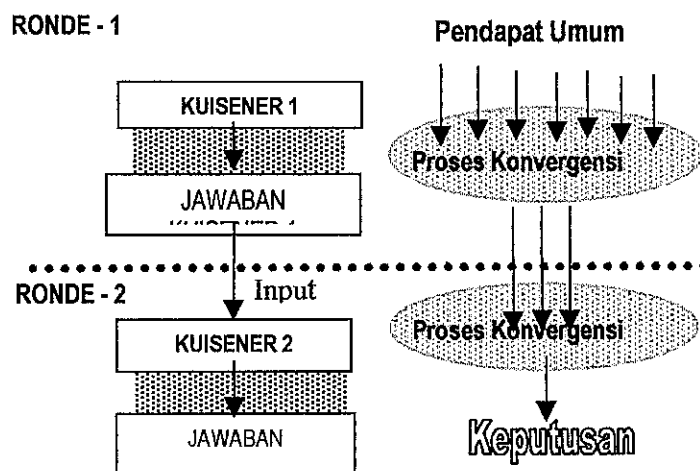
b. Konsep Dasar dan Penerapan Metoda Delphi

Konsep dasar Metoda Delphi sebenarnya didasari oleh konsep penyelenggaraan diskusi yang diikuti oleh sekelompok orang dalam suatu panel yang membahas tentang suatu topik. Perbedaannya dengan diskusi pada umumnya yang berupa pertemuan dengan bertatap muka langsung antar peserta diskusi, adalah bahwa Metoda Delphi tidak mempertemukan secara langsung para peserta diskusi tersebut, tetapi mempertemukan mereka melalui suatu serangkaian pertanyaan (kuisener) atau bentuk-bentuk komunikasi formal lainnya yang disusun sedemikian rupa sebagai alat untuk penyampaian pikiran. Alur proses 'tanya-jawab' yang dilakukan melalui serangkaian pertanyaan dikontrol dan diarahkan oleh seorang 'moderator' yang biasanya menjadi tugas peneliti.

Konsep dasar Metoda Delphi kemudian berkembang dengan berbagai variasinya, yang diantaranya menggunakan putaran (*rounds*) tanya jawab, yang berupa serangkaian proses tanya-jawab melalui penyebaran kuisener. Jawaban hasil dari suatu putaran akan menjadi masukan bagi penyusunan pertanyaan untuk putaran berikutnya, kecuali putaran terakhir yang

merupakan penutup dari proses tanya-jawab tersebut. Melalui pelaksanaan proses tersebut diharapkan terjadi proses konvergensi yang dilakukan secara bertahap. Proses konvergensi itu sendiri merupakan proses untuk menyamakan persepsi untuk menuju pada suatu pengambilan keputusan atas kesepakatan bersama. Proses pelaksanaan putaran yang biasanya dilakukan secara serial.

Dengan melihat hasil konsistensi jawaban responden, yang menunjukkan bahwa dari hasil dua putaran jawaban telah memenuhi, dan mengingat keterbatasan waktu, maka dalam penelitian ini digunakan dua putaran, dimana hasil putaran pertama menjadi input bagi klerifikasi di putaran kedua.



Sumber: Hasil Analisis Penulis

DIAGRAM 1.6.
PROSES METODA DELPHI

c. Disain Penelitian Metoda Delphi

Disain penelitian menggunakan prinsip-prinsip konsep Metoda Delphi, dijelaskan sebagai berikut:

- Metoda Delphi digunakan untuk: 1). Menentukan variabel penilaian tingkat potensi pasar perumahan; 2) Untuk menentukan tingkat potensi pasar perumahan di Kota Semarang.

- Putaran pertama pelaksanaan Metoda Delphi ini memiliki dua tujuan: 1) untuk mengetahui variabel untuk menilai tingkat potensi pasar perumahan; 2) untuk mengetahui tingkat potensi pasar perumahan di Kota Semarang; 2) untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan tingkat potensi pasar perumahan., selanjutnya putaran kedua memiliki dua tujuan: 1) untuk memberikan masukan kepada responden tentang perbandingan antara jawaban responden secara individu dengan jawaban kelompok responden secara akumulatif; 2) untuk mengetahui konsistensi jawaban pada saat putaran kedua terhadap pertanyaan yang sama dengan putaran pertama, sehingga dapat diketahui perubahan pendapat responden
- Bentuk pertanyaan yang digunakan adalah pertanyaan-pertanyaan terbuka (*open-ended questions*) yang memungkinkan peserta dapat memberikan sumbangan jawaban, informasi, pendapatnya secara terbuka (Seo; 1996; 98). Sebagai perangsang (*stimulant*), maka akan disediakan beberapa alternatif jawaban yang dapat dipertimbangkan. Alternatif jawaban ini diambil dari hasil kajian literatur.
- Peserta yang menjadi anggota panel responden pada penelitian yang menggunakan Metoda Delphi adalah para ahli (*expert*) yang memiliki bidang keahlian tertentu yang berkaitan dengan topik penelitian. Dalam penelitian ini, responden yang dipilih adalah para pengembang perumahan anggota REI Cabang Jawa Tengah yang memiliki usaha penyediaan perumahan di Kota Semarang.
- Di dalam pemberian informasi melalui jawaban atas pertanyaan yang diajukan, Metoda Delphi mempersyaratkan adanya sifat *anonymity*, yang meniadakan latar belakang peserta sebagai faktor yang mempengaruhi jawaban-jawaban mereka dan kemampuan berkomunikasi.

- Bentuk Lembar jawaban bagi pertanyaan pada putaran pertama dan kedua disajikan dalam bentuk tabel yang harus diisi oleh peserta
- Teknik analisis yang digunakan merupakan teknik untuk menetapkan faktor penilai berdasarkan pilihan peserta dan teknik untuk menetapkan urutan prioritas faktor-faktor tersebut. Untuk menentukan faktor-faktor yang terpilih, digunakan penentuan berdasarkan pilihan kesetujuan dari peserta yang ditampilkan pada lembar jawaban.

Adapun pelaksanaan penelitian ini mengkaji hal-hal sebagai berikut:

1. *Mengidentifikasi faktor-faktor yang perlu diperhatikan di dalam penilaian tingkat potensi perumahan di Kota Semarang.* Dalam hal ini responden diminta untuk mengisi kuisener untuk memberikan masukan berbagai faktor yang perlu dipertimbangkan untuk menilai tingkat potensi pembangunan perumahan, khususnya dari sisi pengembang perumahan di Kota Semarang.
2. *Mengidentifikasi bobot dan nilai dari masing-masing faktor.* Adapun skala penilaian yang digunakan adalah antara 1 hingga 7, dengan nilai 7 adalah tertinggi. Dasar penilaian skala 1 – 7 adalah: 1) untuk lebih memberikan keleluasaan kepada responden di dalam menentukan nilai; 2) skala 7 merupakan skala yang cukup ideal untuk memberikan penilaian pada sejumlah faktor penilai yang relatif tidak terlalu sedikit dan tidak terlalu banyak; dan 3) skala 7 cukup dapat memberikan kejelasan perbedaan tingkat nilai pada suatu faktor (Dunn dan Rankin, 1983, 87)
3. *Mengidentifikasi tingkat potensi masing-masing faktor.* Analisis ini bertujuan untuk menghitung tingkat potensi dengan menggunakan perhitungan metoda skala sederhana (*simple scalling method*) yaitu dengan mencari hasil perkalian antara bobot dan nilai. Selanjutnya, mengkonversikan hasil perkalian tersebut menjadi 3 (tiga) skala tingkat

(rendah, sedang, dan tinggi) dengan menggunakan rumus perhitungan untuk mencari *range* kelas sebagai berikut (berdasarkan Dajan, 1987, 174) :

$$k_x = \frac{\sum (X_1 - X_2)}{3}$$

Keterangan : k_x = interval kelas
 X_1 = nilai tertinggi
 X_2 = nilai terendah

Dengan mengetahui bahwa nilai tertinggi adalah nilai bobot tertinggi (7) X nilai tertinggi (7) adalah 49, dan nilai terendah adalah 0, maka interval kelasnya adalah 16,33, dan dengan membulatkannya menjadi 16, maka dapat disusun standar konversi penilaian tingkat potensi sebagai berikut:

TABEL I.3.
STANDAR KONVERSI PENILAIAN TINGKAT POTENSI FAKTOR-FAKTOR PENILAI
PASAR PERUMAHAN

No.	Range Kelas Hasil Bobot X Nilai	Tingkat Potensi
1.	0 – 16	Rendah
2.	17 – 33	Sedang
3.	34 – 49	Tinggi

Sumber: Hasil Analisa Peneliti

4. *Mengidentifikasi tingkat potensi secara umum.* Analisis ini bertujuan untuk menghitung tingkat potensi secara umum terhadap keseluruhan faktor-faktor yang telah dinilai sebelumnya. Metoda yang digunakan untuk menghitung tingkat potensi secara umum ini mirip dengan metoda untuk menghitung masing-masing faktor, dan mengkonversikannya menjadi 3 (tiga) skala tingkat (rendah, sedang, dan tinggi)

1.8. Sistematika Penulisan

Urutan sistematika penulisan tesis ini di mulai dari Bab I, yang berisi pendahuluan, yang membahas latar belakang permasalahan; rumusan permasalahan; tujuan dan sasaran;

manfaat dan posisi penelitian, ruang lingkup penelitian, kerangka pemikiran, pendekatan studi dan metode penelitian serta sistematika penulisan.

Bab selanjutnya adalah Bab II, membahas kajian literatur analisis pasar perumahan, mengkaji tentang studi pustaka atau kegiatan yang mengarah pada terjawabnya rumusan masalah yang diangkat. Pengkajian yang bersifat teoritis ini menjadi landasan di dalam pengkajian penelitian.

Pada Bab III, disajikan gambaran umum kondisi kawasan penelitian, yang meliputi kondisi yang berkaitan dengan sektor perumahan di Kota Semarang secara umum.

Selanjutnya pada Bab IV, dilakukan analisis terhadap hasil yang diperoleh selama penelitian, yang meliputi: analisis terhadap karakteristik kebutuhan (*demand*) dan pemenuhan (*supply*) pasar perumahan, kondisi dan perilaku konsumen terhadap kebutuhan perumahan, karakteristik pemenuhan kebutuhan perumahan, dan tingkat potensi pasar perumahan.

Pada bagian terakhir, yaitu Bab V, disajikan bagian penutup, berisi tentang kesimpulan dan harapan bagi penyempurnaan penelitian ini.

BAB II

KAJIAN ANALISA PASAR PERUMAHAN

Bab ini berisi kajian teoritis terhadap analisis pasar perumahan yang dimaksudkan untuk mendapatkan arahan dan dasar teoritis penelitian. Kajian dimulai dengan membahas tinjauan umum perumahan. Kemudian diikuti pembahasan tentang pasar perumahan, hingga pada analisis pasarnya. Pembahasan diakhiri dengan perumusan hasil kajian kepustakaan, yang berisi berbagai hal yang perlu dilakukan di dalam penelitian ini berdasarkan arahan teoritis, termasuk penentuan parameter dan variabel penelitian.

2.1. Tinjauan Umum Perumahan

2.1.1. Fungsi Rumah

Perumahan dari sudut pandang *sosial* merupakan lambang atau status sosial atau jati diri para penghuninya.. Rumah dapat menjadi lambang kemantapan rumah tangga atau dapat menunjukkan kemandirian penghuninya. Sebelum seseorang yang telah berumah tangga memiliki rumah sendiri, biasanya ikut orang tuanya atau tinggal dengan keluarga lain dan selain itu keadaan rumah/ perumahan juga mencerminkan ukuran taraf hidup serta peradaban suatu bangsa. (Yudohusodo et,al: 1).

Jika dipandang dari prinsip *ekonomi*, rumah sering dilihat dari sisi permintaan dan penawaran atau antara modal dan keuntungan. Kegiatan pembangunan perumahan merupakan serangkaian kegiatan ekonomi yang amat luas dan dapat membuka kesempatan dan lapangan kerja yang dapat mendorong perkembangan ekonomi. (Herlianto,1998:3), sementara dari sudut pandang *politik*, rumah/perumahan merupakan salah satu unsur pokok kesejahteraan rakyat, sehingga seluruh masyarakat diharapkan dapat terpenuhi kebutuhan perumahannya

secara adil dan merata. Adanya perbedaan kesempatan dalam memiliki dapat menimbulkan suatu keresahan politik (Herlianto,1998:4).

Adapun fungsi rumah menurut Abrams (1969: 2) secara umum adalah tempat bermukim, di samping fungsi-fungsi khusus sebagai:

1. **Hunian sebagai penunjang identitas keluarga.** Fungsi ini diwujudkan pada kualitas hunian atau perlindungan yang diberikan oleh sebuah rumah (*the quality of shelter provided by housing*). Kebutuhan akan tempat tinggal dimaksudkan agar penghuni dapat memiliki perlindungan/ berteduh secukupnya guna melindungi keluarganya dari iklim setempat.
2. **Hunian sebagai penunjang kesempatan (opportunity) keluarga.** Rumah adalah penunjang kesempatan keluarga untuk berkembang dalam kehidupan sosial, budaya dan ekonomi atau fungsi pengembangan keluarga. Fungsi ini diwujudkan dalam bentuk akses rumah ke sumber-sumber daya kunci terutama sumber daya ekonomi (*economic base resource*), untuk pemenuhan kebutuhan sosial dan kemudahan ketempat kerja guna mendapatkan sumber penghasilan,
3. **Hunian untuk memberikan rasa aman.** Fungsi ini berkaitan dengan rasa aman dalam arti terjaminnya keadaan keluarga dimasa depan. setelah mendapatkan rumah, jaminan keamanan atas kepemilikan rumah dan tanah, yang mendukung semakin kuat ikatannya antara penghuni dengan hak kepemilikannya atas rumah dan tanah maka makin merasa aman keluarga tersebut.

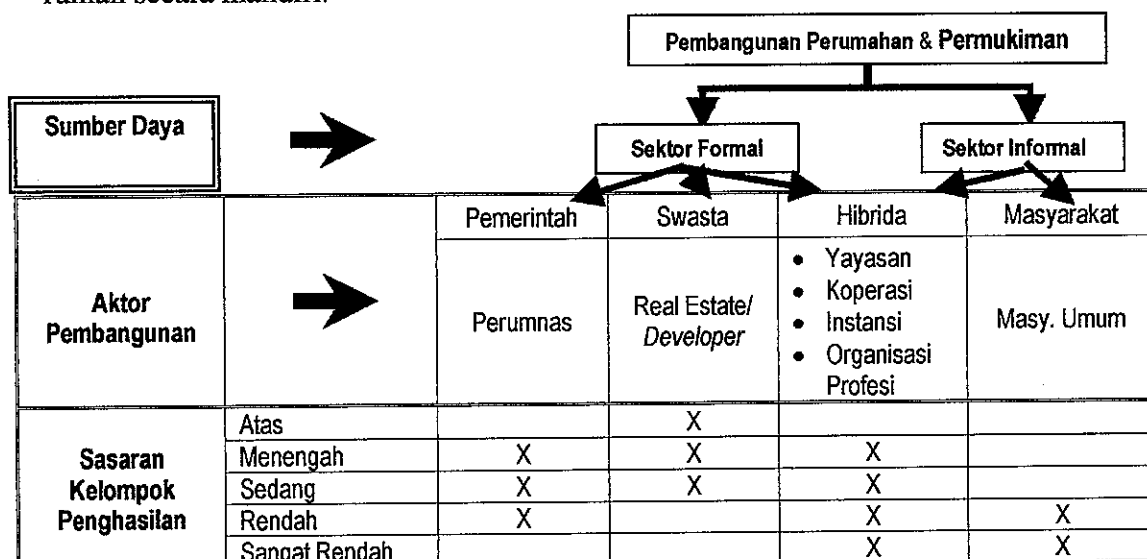
Dengan demikian, sebuah hunian akan merupakan suatu tempat tinggal (*shelter*) bagi penghuninya bila sebuah rumah: 1) dapat memberikan tempat tinggal/perlindungan yang minimum, 2) akses yang minimum, serta 3) rasa aman yang minimum. Batas-batas minimum itu sendiri bervariasi sesuai dengan masing-masing rumah tangga. Karena pada hakekatnya

rumah/perumahan hanya dapat diungkapkan dengan baik, apabila rumah dikaitkan dengan manusia yang menempati. Adapun faktor penentu batas-batas minimum adalah struktur komposisi keluarga penghuni.

2.1.2. Pelaku Pembangunan Perumahan

Pada dasarnya pembangunan perumahan secara umum dilaksanakan oleh Pemerintah, Swasta dan masyarakat yang dapat dilaksanakan secara formal maupun informal (Budihardjo, 1998:45). Dengan kerangka pembangunan seperti pada Diagram 2.1, pelaku pembangunan perumahan dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

- Kelompok formal, yang terdiri para pengembang yang secara formal tercatat dan bergerak dalam bidang pembangunan perumahan. Kelompok ini terdiri dari pengembang pemerintah (seperti Perum Perumnas, atau perusahaan lainnya yang dimiliki oleh pemerintah) dan yayasan yang bersifat formal.
- Kelompok non-formal, yang terdiri dari lembaga-lembaga kemasyarakatan yang bergerak di dalam pembangunan perumahan, dan anggota masyarakat itu sendiri yang membangun rumah secara mandiri.



Sumber: Adaptasi Budihardjo, 1994:45

DIAGRAM 2.1.
KERANGKA PEMBANGUNAN PERUMAHAN DAN PEMUKIMAN

Disamping kelompok pembangun, terdapat pula kelompok sasaran pengguna atau konsumen, yang terdiri dari masyarakat yang membutuhkan, membeli dan memanfaatkan perumahan, yang dapat dikelompokkan menurut kemampuannya menjadi: kelompok atas, menengah, sedang, rendah, dan sangat rendah. Diagram tersebut juga mengelompokkan masyarakat pengguna ini menjadi dua kelompok, yaitu:

- a. ***Kelompok formal***, yang terdiri masyarakat pengguna yang membeli rumah yang dibangun oleh para pengembang formal, yang biasanya terdiri dari masyarakat kelas atas, menengah, sedang, dan rendah.
- b. ***Kelompok non-formal***, yang terdiri masyarakat pengguna yang membeli rumah yang dibangun oleh para pengembang non-formal, yang terdiri dari masyarakat yang memanfaatkan rumah yang dibangun oleh para pengembang non-formal atau dibangun oleh masyarakat itu sendiri.

2.1.3. Jenis Rumah

Di dalam pembangunan dan penyediaan perumahan, pertimbangan terhadap jenis rumah merupakan bagian yang penting yang harus dipertimbangkan oleh para pelaku pembangunan perumahan. Berbagai jenis rumah dibangun sebagai penyesuaian terhadap preferensi konsumen yang membutuhkannya. Berikut ini adalah beberapa jenis rumah yang dikelompokkan berdasarkan karakteristiknya.

a. Jenis rumah berdasarkan jenis bahan bangunan.

Jenis rumah berdasarkan jenis bahan bangunannya terdiri dari:

- ***Rumah bukan (non) permanen***, yaitu rumah yang terbangun dari bahan bangunan bukan permanen, yang memiliki ciri mudah dibongkar dan dipindahkan, seperti kayu, dan bambu.

- *Rumah semi permanen*, yaitu rumah memiliki bahan bangunan campuran antara bahan bangunan yang bukan permanen dan permanen (tidak mudah dibongkar dan dipindahkan), misalnya terdiri dari sebagian dinding batu bata dan dinding bambu atau kayu.
- *Rumah permanen*, yaitu rumah yang memiliki bahan bangunan yang bersifat tidak mudah dibongkar atau dipindahkan, misalnya dinding batu bata dan beton.

b. Jenis rumah berdasarkan luas lantai bangunan dan luas kapling.

Jenis rumah berdasarkan luas lantai bangunan, sesuai SK Menpera No.04/KPTS/BKP4N/1995 adalah sebagai berikut:

- *Rumah sederhana*, adalah rumah tidak bersusun dengan luas lantai bangunan tidak lebih dari 70 m², dibangun di atas tanah dengan luas kapling 54 - 200 m². Biaya pembangunan per m² tidak melebihi harga satuan per m² tertinggi untuk pembangunan rumah dinas type C yang berlaku. Kelompok jenis rumah ini terdiri dari beberapa jenis, meliputi: 1). Rumah sederhana type besar, dengan luas lantai bangunan antara 36 - 70 m² dan 2). Rumah sederhana type kecil, dengan luas lantai 21 - 36 m², sekurang-kurangnya memiliki kamar mandi dengan WC dan ruang serba guna, 3). Rumah Sangat Sederhana (RSS) dengan luas lantai bangunan 21 - 36 m², sekurang-kurangnya memiliki kamar mandi dengan WC dan ruang serba guna. Biaya pembangunan per m² sekitar setengah dari biaya pembangunan per m² tertinggi untuk rumah sederhana, dan 4). Kapling siap bangun, yang merupakan lahan tanah matang yang terencana dengan luas 54 - 72 m² dalam suatu lingkungan perumahan dengan prasarana lingkungan yang ditetapkan.
- *Rumah Menengah*, adalah rumah rumah tidak bersusun, dibangun di atas tanah dengan luas kapling 54 - 600 m². Biaya pembangunan per m² antara harga satuan per m²

tertinggi pembangunan rumah dinas type C – A. Luas bangunan disesuaikan dengan peraturan yang berlaku.

- *Rumah Mewah*, adalah rumah tidak bersusun, dibangun di atas tanah dengan luas kapling 54 – 2000 m². Biaya pembangunan per m² di atas harga satuan per m² tertinggi rumah dinas type A. Luas bangunan disesuaikan dengan peraturan yang berlaku.

c. Jenis rumah berdasarkan bentuknya

Berdasarkan bentuknya, jenis rumah terdiri dari:

- *Rumah tunggal*, yaitu rumah yang berupa bangunan berdiri sendiri, tidak memiliki hubungan fisik secara langsung dan terpisah dari bangunan rumah yang ada disekitarnya.
- *Rumah deret*, yaitu rumah yang berupa bangunan berderet yang memiliki bagian bangunan yang sekaligus menjadi bagian bangunan rumah lainnya.
- *Rumah maisonet*, yaitu rumah deret yang terdiri dari dua lantai.
- *Rumah susun (apartemen)*, yaitu rumah yang berupa bangunan tunggal yang memiliki beberapa unit rumah, yang terdiri dari beberapa lantai.

d. Jenis rumah berdasarkan status kepemilikannya

Berdasarkan status kepemilikannya, jenis rumah terdiri dari:

- *Rumah milik sendiri*, yaitu rumah yang dihuni oleh pemiliknya.
- *Rumah kontrak atau sewa*, yaitu rumah yang penghuninya mengontrak atau menyewa rumah tersebut dari pemiliknya.
- *Rumah dinas*, yaitu rumah yang dimiliki oleh suatu lembaga tertentu yang dihuni oleh staf lembaga tersebut.

2.1.4. Permasalahan Perumahan

Pasal 5 ayat (1) Undang-undang nomor 4 tahun 1992 mengatakan bahwa: “Setiap warga negara mempunyai hak untuk menempati dan memiliki rumah yang layak dalam lingkungan yang sehat; aman; serasi serta teratur”. Pernyataan ini menjelaskan bahwa rumah layak huni, yang sesuai dengan standar minimal kebutuhan manusia, baik secara kuantitatif (menyangkut kapasitas/ besaran ruang) maupun secara kualitatif (berkaitan dengan faktor keamanan; kenyamanan; keindahan; keinginan; gaya hidup atau ‘*style*’ seseorang dan sebagainya) adalah suatu kebutuhan pokok serta hak bagi seluruh manusia, dengan demikian setiap warga mempunyai kesempatan yang sama dalam mendapatkan rumah sebagai tempat tinggal maupun hidup bermasyarakat, baik sebagai insan individu maupun insan sosial.

White dalam Catanese (1996:392) berpendapat bahwa permasalahan utama dalam penyediaan rumah adalah: 1). Kualitas perumahan, 2). Harga relatif terhadap pendapatan masyarakat, 3) Kualitas lingkungan dan diskriminasi rasial.

Turner yang merujuk pada Teori Maslow berpendapat bahwa terdapat kaitan antara kondisi ekonomi seseorang dengan skala prioritas kebutuhan hidup dan kebutuhan perumahan sebagai contoh: dalam menentukan prioritas tentang rumah, seseorang atau sebuah keluarga dengan pendapatan di bawah garis minimal cenderung meletakkan prioritas utama pada lokasi yang berdekatan dengan tempat yang memberikan kesempatan kerja, sementara status pemilikan rumah menempati prioritas kedua dan kualitas rumah menempati urutan terakhir (Panudju; 1999:9-10). Sementara Bratt (1989:6) berpendapat bahwa terdapat 4 aspek di dalam masalah perumahan (*housing problem*), yaitu: 1). *Affordability*: kesanggupan untuk membeli, berkaitan dengan rasio harga rumah terhadap pendapatan, 2). *Adequacy*: kapasitas yang memadai, termasuk di dalamnya kualitas dan kapasitas rumah, 3). *Neighborhood Condition*: keadaan lingkungan sekitar, 4). *Availability*: manfaat rumah bagi penghuni.

2.2. Kajian Pasar Perumahan

Untuk mengkaji pengertian analisis pasar perumahan, pengertian tentang pasar dan pasar perumahan harus dikaji terlebih dahulu. Rumusan pengertian pasar perumahan mengacu kepada pengertian pasar secara umum, dengan memperhatikan karakteristik perumahan sebagai barang atau jasa yang diperjualbelikan.

Pengertian pasar telah berkembang dan memiliki konotasi yang luas. Pada awalnya, jika seseorang mendengar kata 'pasar', maka asosiasi yang timbul adalah tentang suatu tempat dimana pembeli dan penjual bertemu untuk mempertukarkan barang-barang mereka. Para ekonom mengartikan pasar sebagai sekumpulan pembeli dan penjual yang melakukan transaksi atas produk tertentu (Kotler; 1997; 12). Hal ini senada dengan pengertian pasar menurut Undang-undang No.5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, yang menyatakan bahwa:

"Pasar merupakan lembaga ekonomi di mana para pembeli dan penjual baik secara langsung maupun tidak langsung dapat melakukan transaksi perdagangan barang dan atau jasa. Pasar bersangkutan adalah pasar yang berkaitan dengan jangkauan atau daerah pemasaran tertentu oleh pelaku usaha atas barang dan atau jasa yang sama atau sejenis atau substitusi dari barang dan atau jasa tersebut".

Pengertian-pengertian diatas sering disebut sebagai *pengertian kongkrit* yang konvensional, yang mengidentifikasikan pasar sebagai 'sebuah tempat kegiatan orang melakukan transaksi jual-beli', seperti juga pengertian berikut ini: *"A market is the sum of the transactions between buyers and sellers of particular good or service"* (Beaton dkk; 1982; 25).

Pengertian konvensional menunjukkan adanya beberapa faktor yang secara umum mempengaruhi terjadinya kegiatan pasar, yaitu adanya penjual, pembeli, dan barang atau jasa yang diperjualbelikan. Pengertian tentang pasar, jika diterapkan dalam pengertian pasar

tertentu, misalnya *pasar real estat*, akan melingkupi ketiga faktor tersebut sesuai dengan karakteristik barang atau jasa yang diperjualbelikan, misalnya:

“A real estate market is the composite of negotiations between buyers and sellers (including lessors and lessees), who communicate with one another to acquire or dispose of individual real estate products that, by their nature, are in some degree of competition with each other. Real estate markets operate through the scattered transactions of owners, brokers and users” (Phyrr; 1982; 98).

Pasar dapat juga berarti sebagai suatu kelompok orang-orang yang diorganisasikan untuk melakukan tawar-menawar (dan melakukan tempat bagi penawaran dan permintaan) sehingga dengan demikian terbentuk harga (Mursid; 1997; 25). Dalam hal ini, pasar diasosiasikan sebagai ‘harga’ yang telah terbentuk di dalam proses jual-beli barang atau jasa tertentu. ‘Harga pasar’ (*market value*) tersebut digunakan sebagai dasar tawar-menawar. Pengertian pasar dari sudut pandang ini sering disebut sebagai *pengertian abstrak*.

Pengertian pasar konvensional kemudian berkembang lebih luas. Philip Kotler, seorang ahli manajemen pemasaran modern, merumuskan pasar sebagai kumpulan seluruh pembeli aktual dan potensial dari suatu produk (Kotler; 1997; 116). Ia menjelaskan lebih terperinci, bahwa pasar terdiri dari semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan dan keinginan tertentu yang sama, yang mungkin bersedia dan mampu melaksanakan pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan itu (Kotler; 1997; 12). Pengertian ini sejalan dengan pengertian William J. Stanton yang menyatakan bahwa pasar adalah orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk berbelanja, dan kemauan untuk membelanjakannya (Stanton dalam Swastha; 1997; 87). Pengertian-pengertian tentang pasar tersebut menunjukkan adanya tiga unsur utama yang perlu dikaji pada pengertian pasar (Mursid; 1997; 25), yaitu:

1. *Orang dengan segala kebutuhan dan keinginannya, atau sering disebut sebagai konsumen.* Kebutuhan dan keinginan harus dibedakan (Kotler; 1997; 8). Kebutuhan

seseorang (*human needs*) berkaitan dengan kebutuhan dasar manusia, seperti makanan, pakaian dan tempat berlindung. Kebutuhan yang bersifat mendasar ini tidak dapat diciptakan, karena bersifat kebutuhan biologis manusia untuk hidup. Sedangkan keinginan (*wants*) berkaitan dengan hasrat akan pemuas kebutuhan yang spesifik. Keinginan manusia ini dapat dibentuk dan diarahkan, misalnya, para pelaku pemasaran dapat mengarahkan dan mempengaruhi keinginan manusia akan jenis makanan tertentu, pakaian dengan model tertentu, dan rumah dengan gaya arsitektur tertentu.

2. *Daya beli*. Daya beli merupakan faktor yang dapat merubah keinginan menjadi permintaan (Kotler; 1997; 9). Penyediaan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat, tidak akan menjadi suatu permintaan apabila masyarakat tidak memiliki daya beli yang memadai.
3. *Perilaku di dalam pembelian*. Perilaku berkaitan dengan pola masyarakat di dalam kegiatan pasar, seperti pola pengeluaran uang, perubahan selera jenis barang atau jasa, waktu menjual dan membeli, fluktuasi harga atau nilai, dan sebagainya. Perilaku dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik *faktor internal* seperti suku bangsa, jenis kelamin, pendapatan, mata pencaharian, agama, adat istiadat dan sebagainya; maupun *faktor eksternal* seperti pengaruh kebijakan pemerintah, promosi, ketersediaan barang atau jasa, dan sebagainya.

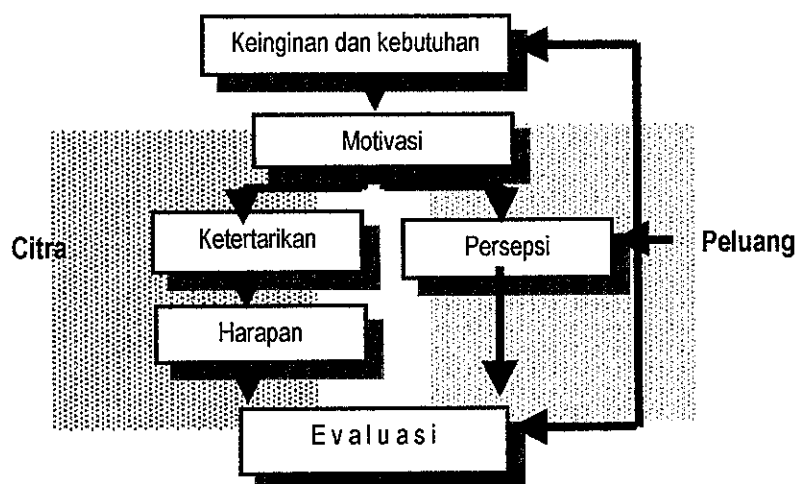
Berdasarkan pengkajian tentang pengertian umum pasar tersebut diatas, maka pengertian pasar perumahan, sesuai dengan tujuan penulisan tesis ini, cenderung mengacu pada pengertian Kotler dan Santon diatas, yaitu pasar perumahan adalah masyarakat potensial yang memiliki kebutuhan dan keinginan tertentu terhadap perumahan, yang mungkin bersedia dan mampu melaksanakan pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan akan perumahan tersebut. Dengan kata lain, pengertian pasar perumahan adalah sekumpulan orang,

keluarga, masyarakat atau lembaga yang mempunyai kebutuhan dan keinginan serta daya beli perumahan (adaptasi dari Mursid; 1997; 27). Dengan demikian, pengertian pasar perumahan akan menyangkut unsur-unsur pasar perumahan, yaitu:

1. *Masyarakat atau konsumen dengan segala kebutuhan dan keinginannya terhadap perumahan.* Kebutuhan seseorang tentang perumahan berkaitan dengan kebutuhan dasar manusia untuk mencari tempat berlindung dari berbagai gangguan alam. Sedangkan keinginan (*wants*) akan perumahan berkaitan dengan hasrat akan pemuas kebutuhan yang spesifik terhadap perumahan, yang bukan saja dipandang sebagai tempat berlindung, tetapi juga menyangkut berbagai hasrat lainnya, misalnya sebagai tempat membina kehidupan sosial, sebagai komoditas ekonomi, sebagai pencerminan status sosial, sebagai pencerminan pribadi akan selera gaya arsitektur, dan sebagainya. Keinginan akan perumahan ini pada kenyataannya telah dapat dimanfaatkan untuk diarahkan pembentukannya oleh para pelaku pasar perumahan.
2. *Daya beli.* Daya beli terhadap perumahan merupakan faktor yang dapat merubah keinginan masyarakat terhadap perumahan menjadi permintaan. Dengan memperhatikan perbedaan daya beli masyarakat, pola penyediaan perumahan telah terbentuk sedemikian rupa, sehingga menimbulkan segmen-segmen perumahan, misalnya perumahan untuk masyarakat berpenghasilan rendah, menengah dan mewah.
3. *Perilaku di dalam pembelian.* Perilaku pasar perumahan berkaitan dengan pola masyarakat di dalam pemilihan perumahan, baik dari sisi lokasi, gaya arsitektur, harga dan sebagainya. Perilaku pasar perumahan ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik faktor internal seperti suku bangsa, jenis kelamin, pendapatan, mata pencaharian, agama, adat istiadat dan sebagainya; maupun faktor eksternal seperti pengaruh kebijakan pemerintah, promosi, ketersediaan perumahan (*housing stock*), dan sebagainya.

Pemasaran perumahan merupakan salah satu kegiatan dari pemasaran kota (*city marketing*) (Ashworth and Voogd, 1990, 68-69), dimana perumahan merupakan salah satu produk dari pemasaran kota¹ yang muncul karena adanya tuntutan kebutuhan pada masyarakat yang harus dipenuhi, *All people shall contribute according to ability and receive according to need.* (Isachsen, 1992: 11).

Sebagai bagian dari pemasaran kota, strategi pelaksanaan pemasaran perumahan sangat tergantung pada atribut dan citra dari masing-masing kota (*image of the city*), yang sangat ditentukan oleh karakter masing-masing kota, dan dapat dilihat dari kesuksesan dan kegagalan dari komponen ekonomi kota (Ashworth and Voogd, 1990: 3). Pemenuhan kebutuhan perumahan harus berdasarkan pada keinginan dan motifasi masyarakat untuk membeli yang akan sangat berpengaruh terhadap peluang-peluang pasar perumahan.

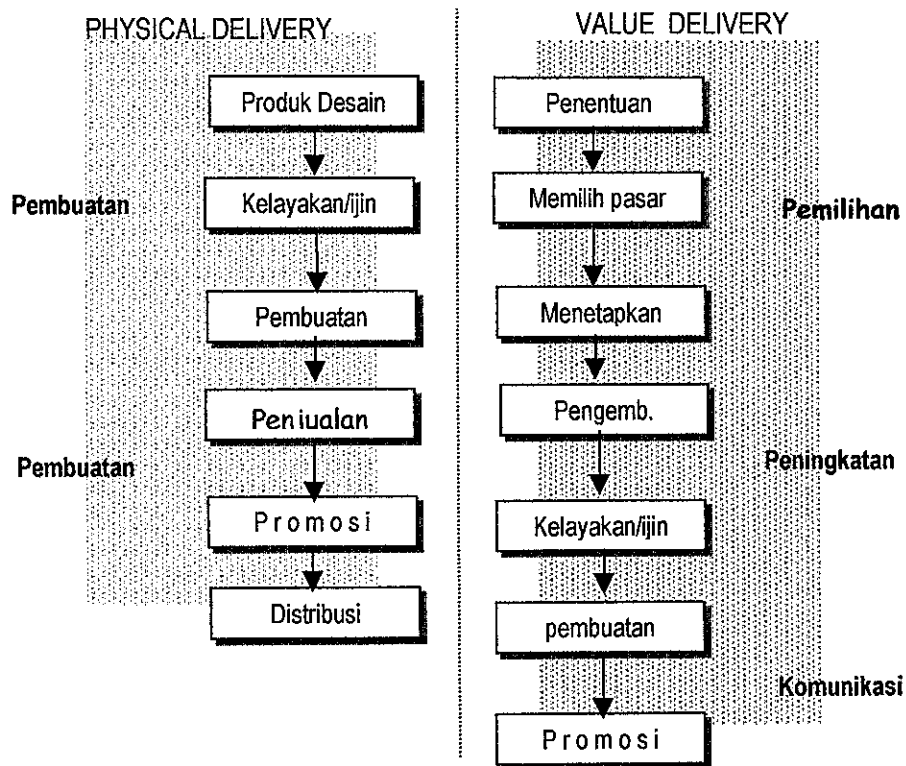


Sumber: Adaptasi dari Goodall, 1988

DIAGRAM 2.2.
PROSES PENETAPAN PEMBANGUNAN PERUMAHAN

¹ (Ashworth and Voogd, 1990, 65) berpendapat Produk pemasaran kota antara lain: sarana dan prasarana umum / *public goods* (jalan tol; taman dsb); jasa / *merit goods* (perumahan, pendidikan; kesehatan; hotel, supermarket dsb); Intelektual/ *intellectual goods* (informasi; sumber daya manusia) dan kebijakan / *political goods* (ide; isu dan permasalahan, masterplan).

Dalam pemasaran perumahan, lebih ditekankan pada *'demand oriented'*, yang melihat perkembangan struktur sarana dan prasarananya harus mempertimbangkan perspektif kebutuhan nyata dari konsumen potensial atau *target group*. Dan strategi perencanaan lebih pada dan sistem pelayanan 'nilai' (*value delivery system*) dari pada sistem pelayanan fisik (*physical delivery system*) (Ashworth and Voogd, 1990:13).



Sumber: Adaptasi dari Ashworth and Voogd, 1990: 13

DIAGRAM 2.3.
PROSES PEMASARAN PERUMAHAN

Di dalam pemasaran perumahan, diutamakan orientasi kepada konsumen, baik yang secara langsung memanfaatkan 'produk' atau 'nilai' yang ditawarkan maupun yang hanya berperan sebagai orang yang mempengaruhi pihak lain untuk membeli atau memanfaatkan.²

² Buyers menurut Kotler (1993, 47) antara lain: *initiator; influecer; decision maker; Approver; buyer dan user*

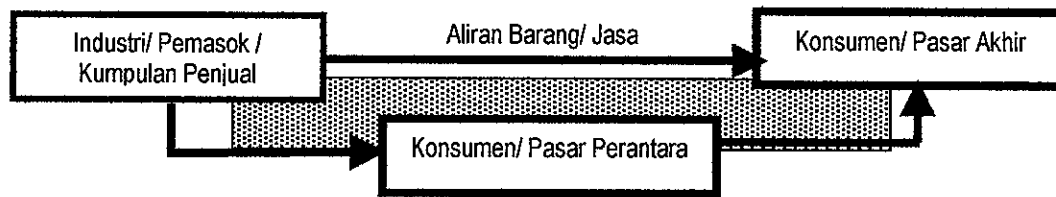
2.3. Unsur-Unsur Pasar Perumahan

Unsur-unsur pasar perumahan tersebut didasarkan pada konsep Kotler (1997; 12) dan Stanton (1987; 25) tentang pasar secara umum, yang meliputi:

2.3.1. Konsumen

Di dalam pengkajian tentang konsumen, seringkali konsumen atau pembeli diasosiasikan sebagai pasar. Sebenarnya, konsumen lebih berkonotasi terhadap pengguna, pemakai atau pembeli dari barang atau jasa, sedangkan pasar lebih cenderung menunjukkan tempat atau kegiatan bertemunya penjual dan pembeli, sehingga konsumen itu sendiri dianggap sebagai salah satu unsur dari pasar. Meskipun demikian, tidak salah apabila konsumen diidentikkan dengan pasar, karena pada kenyataannya, unsur konsumen berkedudukan amat penting di dalam pengkajian tentang pasar.

Secara umum, konsumen dapat diartikan sebagai orang atau kelompok masyarakat yang menggunakan atau membeli suatu barang atau jasa tertentu (Kotler, 1997; 13). Sedangkan menurut Undang-undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen: "Konsumen adalah setiap pemakai barang dan atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan sendiri, keluarga, orang lain maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan kembali". Pengertian tentang konsumen ini secara spesifik sering disebut sebagai konsumen akhir (*end user*). Sementara itu, terdapat konsumen perantara (*agent user*), yang membeli barang atau jasa, untuk diperjualbelikan kembali. Posisi kedua jenis konsumen tersebut digambarkan oleh Kotler (1997; 13) menurut diagram berikut ini:



Sumber: Adaptasi dari Kotler; 1997; 13

DIAGRAM 2.4
POSISI KONSUMEN/ PASAR PERANTARA DAN AKHIR

Berdasarkan pengkajian tentang kedua jenis konsumen secara umum tersebut, maka konsumen di dalam pasar perumahan dapat dibedakan menjadi:

1. *Konsumen akhir perumahan (housing end user)*, yaitu masyarakat yang memanfaatkan perumahan sesuai dengan fungsi dasarnya, yaitu sebagai tempat untuk berlindung dan mengembangkan kehidupan kegiatan sosialnya.
2. *Konsumen perantara perumahan (housing agent user)*, yaitu individu atau sekelompok orang yang memanfaatkan perumahan dalam kerangka fungsi ekonominya, yaitu sebagai barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan untuk mendapatkan nilai keuntungan ekonomis.

Pada tesis ini, konsumen pasar perumahan yang dimaksud adalah konsumen akhir perumahan, sebagai upaya untuk lebih mendekati kepada fungsi dasar perumahan, khususnya fungsi sosial perumahan. Sedangkan pengkajian pendekatan terhadap konsumen perantara atau yang sering disebut sebagai pialang perumahan (*housing broker*), dimaksudkan untuk mengkaji perumahan dari sisi ekonomi.

Sally Dibb et.al (1986: 64), membagi konsumen pasar perumahan menjadi beberapa jenis, yaitu:

1. Kelompok masyarakat yang membutuhkan rumah. Kelompok ini terdiri dari semua orang dalam suatu kawasan 'pasar' tertentu yang membutuhkan perumahan.

2. Kelompok masyarakat yang memiliki potensi untuk membeli rumah. Kelompok ini terdiri dari sebagian masyarakat yang memiliki kemampuan, khususnya dari sisi finansial untuk membeli atau mendapatkan rumah.
3. Kelompok masyarakat yang berkeinginan membeli rumah. Kelompok ini terdiri dari sebagian masyarakat yang memiliki potensi dan sekaligus berkeinginan untuk membeli atau mendapatkan perumahan.
4. Kelompok masyarakat yang memiliki kekuasaan (*authority*) untuk mendapatkan rumah. Kelompok ini terdiri dari sebagian masyarakat yang memiliki kemampuan untuk mendapatkan rumah, karena potensi kekuasaan yang dimilikinya (misalnya para manajer perusahaan yang memiliki kekuasaan untuk membeli rumah untuk keperluan perusahaannya).

Sebagai kebutuhan dasar masyarakat, perumahan sebagai tempat berlindung memiliki konsumen yang terdiri dari seluruh masyarakat. Meskipun demikian, mengingat bahwa setiap orang memiliki keinginannya sendiri yang berbeda-beda, maka terbentuklah segmentasi konsumen, atau yang lebih terkenal sebagai segmentasi pasar, yang membedakan antara kelompok konsumen yang memiliki karakteristik keinginan yang sama, dengan kelompok lain yang memiliki karakteristik keinginan yang berbeda. Segmentasi konsumen/ pasar ini dibahas pada sub bab tersendiri.

2.3.2. Daya Beli Pasar Perumahan

Daya beli pasar perumahan adalah kemampuan secara ekonomis konsumen atau pembeli di dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya terhadap perumahan. Daya beli merupakan faktor utama yang mendorong konsumen atau pembeli untuk mendapatkan sesuatu. Jika konsumen atau pembeli membutuhkan atau menginginkan sebuah rumah, tetapi tidak mempunyai daya beli, maka kebutuhan atau keinginannya tersebut tidak

akan dapat terpenuhi. Daya beli pasar perumahan ditentukan oleh tingkat pendapatan konsumen. Semakin tinggi tingkat pendapatan konsumen, semakin besar daya beli masyarakat terhadap produk perumahan yang ditawarkan.

Daya beli pada pasar perumahan dapat dikelompokkan berdasarkan jenis rumah yang mampu dibeli atau didapatkan oleh konsumen. Jenis rumah tersebut, menurut: 1). konsumen yang mampu membeli jenis rumah sederhana, 2) konsumen yang mampu membeli jenis rumah menengah, 3) konsumen yang mampu membeli jenis rumah mewah.

Disamping itu, daya beli pada pasar perumahan juga dapat dikelompokkan menurut cara pembayaran yang dilakukan oleh konsumen, yaitu: 1) konsumen yang mampu membeli atau mendapatkan rumah dengan cara pembayaran lunas, 2) konsumen yang mampu membeli dengan pembayaran angsuran/kredit.

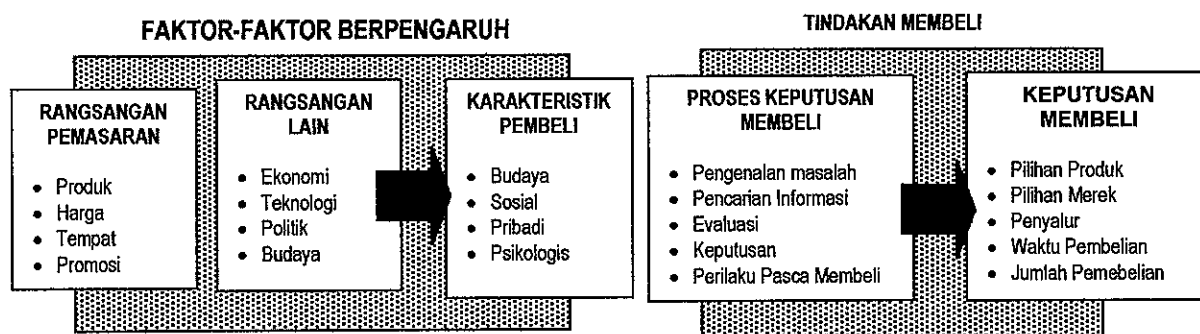
2.3.3. Perilaku Pasar Perumahan

Perilaku pasar sangat penting untuk dipertimbangkan di dalam analisis pasar perumahan, karena dapat menunjukkan karakteristik tingkah laku para pelaku pasar, khususnya konsumen atau pembeli di dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Menurut Undang-undang No.5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat,

“Perilaku pasar adalah tindakan yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam kapasitasnya sebagai pemasok atau pembeli barang dan atau jasa untuk mencapai tujuan perusahaan, antara lain pencapaian laba, pertumbuhan aset, target penjualan, dan metode persaingan yang digunakan”.

Secara khusus, didalam penelitian ini, perilaku pasar diarahkan kepada pengamatan terhadap preferensi konsumen didalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya terhadap perumahan.

Pada umumnya, pengamatan terhadap perilaku pasar diarahkan pada dua hal, yaitu: 1) preferensi konsumen di dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginannya terhadap perumahan; dan 2) faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya tindakan tersebut. Kotler (1997; 153) menggambarkan perilaku pasar tersebut di dalam diagram berikut ini.



Sumber: Adaptasi dari Kotler; 1997; 153

DIAGRAM 2.5
MODEL PERILAKU PEMBELI

Diagram diatas menunjukkan bahwa terdapat dua hal yang perlu diperhatikan dalam mengamati tindakan membeli dari pasar, yaitu: 1). Proses keputusan membeli dan 2). Keputusan membeli. Proses keputusan membeli terdiri dari beberapa kegiatan yang terkait dengan kegiatan menilai; mendapatkan, menggunakan dan mengevaluasi barang yang akan atau pasca membeli (Widjaya Tunggal, 2002: 7). Sedangkan keputusan membeli merupakan hasil dari proses keputusan membeli, yang tercermin dalam beberapa hal, yaitu: pilihan jenis produk, pilihan merek, penyalur atau toko yang menjadi tempat pembelian, waktu pembelian, dan jumlah pembelian.

Sedangkan tindakan membeli itu sendiri dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dapat dikelompokkan menjadi: 1) rangsangan pemasaran yang bersifat eksternal; 2) karakteristik pembeli yang bersifat internal; dan 3) rangsangan lain yang berupa kondisi yang tidak berasal dari rangsangan pemasaran dan karakteristik pembeli. Rangsangan pemasaran diciptakan oleh para penjual atau produsen yang menginginkan pembeli memilih produk yang mereka

tawarkan, melalui berbagai upaya, misalnya: kualitas produk, harga yang terjangkau, kemudahan mendapatkan produk diberbagai tempat, dan kegiatan promosi. Sedangkan rangsangan yang berasal dari karakteristik pembeli meliputi kondisi latar belakang pembeli yang terdiri dari: latar belakang budaya, kondisi sosial pembeli, latar belakang keinginan pribadi, serta psikologis. Rangsangan lainnya meliputi berbagai faktor diluar kedua rangsangan tersebut, biasanya berupa faktor eksternal yang bersifat umum, seperti: kondisi ekonomi, perkembangan teknologi, kondisi politik dan budaya secara umum.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pasar secara khusus akan dibahas pada sub bab tersendiri, sebagai bagian dari kajian faktor-faktor yang mempengaruhi pasar perumahan.

2.4. Segmentasi Pasar Perumahan

Secara umum, segmentasi pasar dapat diartikan sebagai kegiatan membagi-bagi pasar yang bersifat heterogen dari suatu produk ke dalam satuan-satuan pasar (segmen pasar) yang bersifat homogen (Santon di dalam Swastha; 1997; 89). Tujuan segmentasi pasar adalah untuk mengidentifikasi pasar yang memiliki karakteristik homogen yang sesuai dengan kriteria produk yang akan dipasarkan. Sedangkan manfaat mengetahui segmentasi pasar adalah bahwa kegiatan promosi, dan penyediaan (*supply*) barang atau jasa akan dapat dilakukan lebih efisien dan tepat sasaran.

Segmentasi pasar dapat dipandang dari berbagai sudut pandang. Antara lain: (adaptasi dari Mursid; 1997; 34):

1. Segmentasi pasar perumahan berdasarkan *faktor geografis*, yaitu pengelompokkan pasar berdasarkan keinginan konsumen yang dipengaruhi faktor lokasi yang dapat sesuai dengan produk rumah yang dijual, meliputi: 1). Perumahan perdesaan, yaitu perumahan yang dibangun di kawasan perdesaan, 2). Perumahan pusat kota, yaitu perumahan yang dibangun di kawasan pusat kota, 3). Perumahan pinggiran kota, yaitu perumahan yang

dibangun di kawasan pinggiran kota, 4). Perumahan pegunungan, yaitu perumahan yang dibangun di kawasan pegunungan, 5). Perumahan pantai, yaitu perumahan yang dibangun di kawasan pantai.

2. Segmentasi pasar perumahan berdasarkan faktor demografis, yaitu pengelompokkan pasar berdasarkan keadaan masyarakat, meliputi: 1). Besarnya keluarga (*family size*), yang didasarkan pada jumlah anggota keluarga, 2). Pendapatan (*income*), yang didasarkan pada jumlah pendapatan keluarga, 3). Jabatan (*occupation*), yang didasarkan pada jabatan atau jenis pekerjaan kepala keluarga, 4). Klarifikasi sosial (*social class*), yang didasarkan pada kondisi kelas dimasyarakat, misalnya kelas buruh, kelas majikan dan sebagainya, 5). Siklus penghidupan keluarga (*family life cycle*), yang didasarkan pada siklus penghidupan keluarga, misalnya berdasarkan kelompok keluarga yang baru menikah, memiliki anak kecil, kelompok *settled*, generasi tua, pensiunan, dan sebagainya, 6). Kombinasi dari beberapa variabel
3. Segmentasi pasar perumahan berdasarkan faktor psikografis, yaitu pengelompokkan pasar berdasarkan kelas sosial, gaya hidup atau kepribadian, meliputi: 1). Kelas sosial, 2). Gaya hidup dan 3). Kepribadian
4. Segmentasi pasar perumahan berdasarkan faktor perilaku, yang meliputi: 1). Kesempatan, 2). Manfaat yang dicari, 3). Status pengguna, 4). Tingkat penggunaan, 5). Tahap kesiapan membeli dan 6). Sikap pengguna.

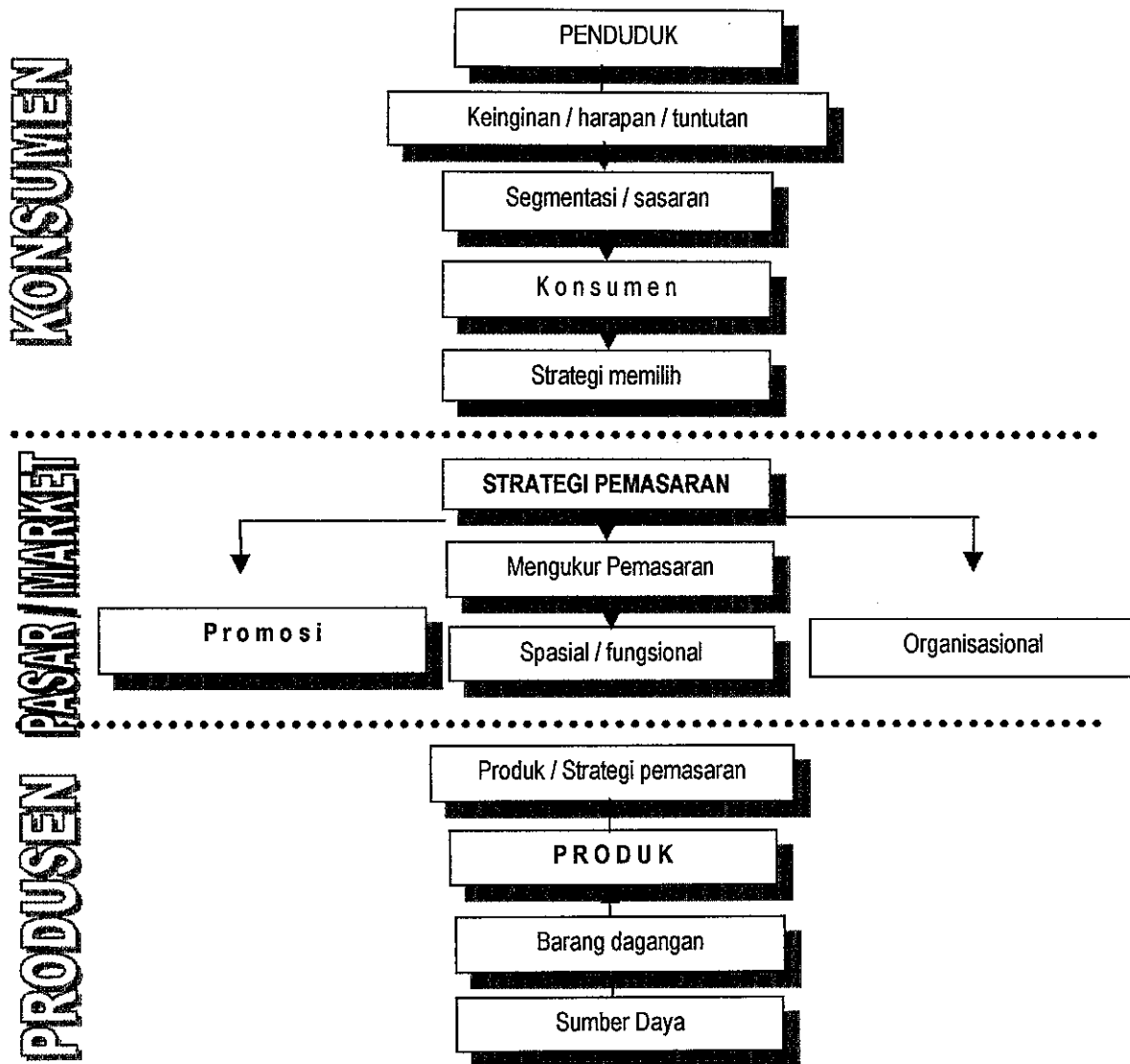
2.5. Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Pasar Perumahan

Kondisi pasar selalu berubah. Banyak faktor yang mempengaruhi perubahan pasar tersebut. Berdasarkan unsur-unsur pengertian pasar itu sendiri (Kotler; 1997; 12), maka perubahan pasar akan sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu perubahan persepsi penjual (penyedia produk); perubahan kondisi dan karakteristik pembeli; serta perubahan

jumlah, bentuk dan jenis barang atau jasa yang diperjualbelikan. Lebih jauh, Kotler menjabarkan faktor-faktor yang sangat mempengaruhi perubahan pasar dan pemasaran, yaitu: kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*); dan permintaan (*demands*), produk (barang, jasa dan gagasan), nilai biaya; dan kepuasan, pertukaran, dan transaksi, hubungan dan jaringan, pasar, pemasar; dan prospek.

Sementara Ashworth dan Voogd (1990:28-29) berpendapat bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pasar antara lain: konsumen; cara pemasaran dan produk yang ditawarkan. Perubahan yang terjadi pada konsumen, misalnya mengenai daya beli, selera terhadap produk, dan faktor kepuasan terhadap produk, akan merubah cara pandang penyedia produk dengan mengikuti perubahan tersebut. Cara pemasaran yang baik akan dapat merubah keinginan konsumen, bahkan dapat membentuk pasar, sesuai dengan keinginan penyedia produk. Sedangkan produk itu sendiri dapat merubah pasar, khususnya dikaitkan dengan berbagai produk baru yang dapat membentuk pasar, melalui penawaran jenis, jumlah dan kualitas yang lebih baik.

Disamping itu faktor-faktor tersebut, terdapat faktor lingkungan yang dapat berubah yang tidak secara langsung dipengaruhi oleh faktor konsumen, cara pemasaran dan produk yang ditawarkan (Kotler; 1997; 12). Faktor ini dapat berupa kebijakan pemerintah terhadap produk, kondisi keamanan, politik, perubahan nilai dan sebagainya.



Sumber: Adaptasi Ashworth & Voogd 1990: 28

DIAGRAM 2.6.
ELEMEN PEMASARAN PERUMAHAN

Berdasarkan faktor-faktor tersebut, faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pasar perumahan dapat dikelompokkan menjadi sebagai berikut:

1. *Faktor konsumen*, atau juga sering disebut sebagai *faktor internal*, yaitu faktor-faktor yang berkaitan dengan karakteristik konsumen. Secara khusus, karakteristik konsumen yang dapat merubah pasar perumahan berkaitan dengan daya beli, kebutuhan dan keinginan. Daya beli yang berubah, baik meningkat atau menurun akan mempengaruhi pasar

perumahan. Daya beli yang menurun menunjukkan perlunya penyediaan rumah yang lebih murah, demikian pula sebaliknya. Sedangkan beberapa faktor keinginan konsumen amat mempengaruhi perubahan pasar perumahan, misalnya, perubahan keinginan gaya arsitektur, lokasi rumah, dan sebagainya. Disamping itu, faktor-faktor konsumen yang juga mempengaruhi perubahan pasar adalah faktor kepuasan konsumen terhadap produk perumahan.

2. *Faktor penyedia atau penjual perumahan*, atau juga sering disebut sebagai *faktor eksternal*, yaitu faktor-faktor yang berkaitan dengan perubahan persepsi penyedia atau penjual perumahan sebagai upaya untuk mempengaruhi konsumen untuk memilih
3. *Produk yang disediakan*. Penyedia atau penjual dapat merubah pasar, misalnya dengan menyediakan berbagai produk baru yang berbeda dengan pasar sebelumnya. Dengan kemampuannya mengatur jumlah dan pola distribusi penyediaan produk, penyedia dan penjual perumahan juga dapat merubah pasar.
4. *Faktor lingkungan*, yaitu faktor-faktor lain disamping kedua faktor tersebut diatas yang mempengaruhi perubahan pasar. Faktor-faktor tersebut meliputi faktor kebijakan pembangunan baik umum maupun khusus tentang perumahan, kondisi ekonomi, politik dan sebagainya.

2.6. Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Perubahan Jumlah Kebutuhan dan Pemenuhan Rumah

Wekely et.al (1976: 56-59) berpendapat bahwa perubahan jumlah dan pemenuhan rumah ditentukan oleh faktor-faktor sebagai berikut: 1). **Pertumbuhan dan jumlah penduduk**. Sebagai kebutuhan dasar manusia, maka variabel pertumbuhan dan jumlah penduduk sangat mempengaruhi kebutuhan jumlah rumah, 2). **Jumlah rumah tangga**. Pertimbangan terhadap variabel jumlah rumah tangga, karena secara ideal, setiap rumah

tangga seharusnya menempati sebuah unit rumah, 3). **Jumlah penghuni pada setiap rumah.** Pertumbuhan dan rata-rata jumlah penghuni pada setiap rumah dalam suatu wilayah mempengaruhi jumlah rumah di wilayah tersebut, 4). **Jumlah wanita berusia antara 20 – 55 tahun.** Jumlah wanita produktif berusia 20-55 tahun dianggap sangat mempengaruhi kebutuhan rumah, karena wanita pada umur tersebut biasanya akan atau telah menjadi pengatur rumah tangga (*household manager*), yang dapat menggambarkan perkembangan jumlah rumah tangga, 5). **Pendapatan Keluarga,** yang mempengaruhi kemampuan / daya beli terhadap rumah.

2.7. Analisis Pasar Perumahan

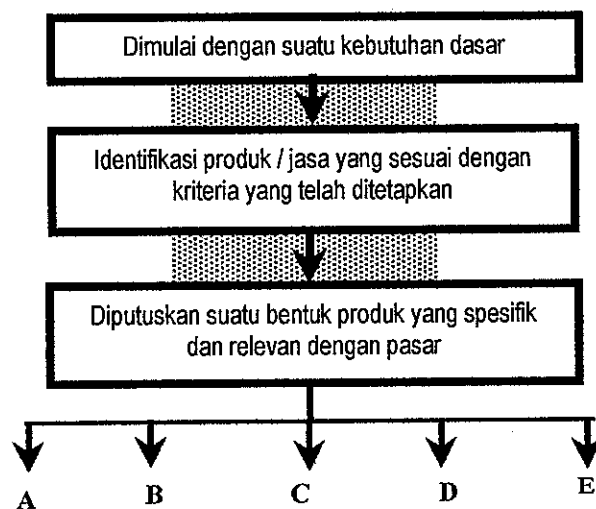
Analisis pasar sebagai bagian dari proses pemasaran, pada dasarnya dibutuhkan untuk menetapkan cakupan dan batasan penawaran pasar serta kategori produk yang akan bersaing untuk memenuhi permintaan pemakai dan bermanfaat untuk segmentasi; penetapan dan pengembangan *positioning* serta pengembangan *competitive advantage* (Cravens, 1997). Dengan demikian, analisis pasar perumahan merupakan upaya untuk menggambarkan kondisi dan posisi pasar perumahan sebagai bagian dari kebutuhan dasar manusia, ditinjau dari aspek permintaan dan penawaran, serta perilaku konsumen yang membutuhkan rumah. Dengan mengacu pada Cravens (1997) tentang aspek-aspek yang perlu diperhatikan di dalam analisis pasar pada umumnya, maka analisis pasar perumahan mencakup hal-hal sebagai berikut :

2.7.1. Analisis *Demand Dan Supply*

Analisis pasar menekankan pada analisis terhadap kondisi pemuasan (*satisfying*) antara permintaan/ kebutuhan (*demand*)/ keinginan (*need*) dan penyediaan/ penawaran/ *supply*. Berdasarkan definisi Kotler (1997, 8) tentang kebutuhan secara umum, maka permintaan/ kebutuhan (*demand*) di dalam pasar perumahan dapat diartikan sebagai kondisi permintaan/ kebutuhan akan produk pembangunan perumahan, dalam hal ini adalah rumah,

oleh konsumennya yaitu mereka yang membutuhkan rumah, yang didukung oleh kemampuan dan kesediaan untuk membelinya. Sedangkan, berdasarkan pengertian Putong (2002, 38) terhadap penawaran atau penyediaan kebutuhan (*supply*) secara umum, maka pemenuhan atau penawaran pasar perumahan dapat diartikan sebagai kondisi yang menunjukkan gabungan seluruh produk perumahan, dalam hal ini adalah rumah, yang ditawarkan oleh produsen pada periode tertentu, dan pada komposisi jenis produk tertentu.

Analisis pasar perumahan dilakukan dengan maksud untuk mengkaji kondisi keseimbangan yang terjadi antara kondisi permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) pada produk perumahan, dan memanfaatkannya untuk mengembangkan peluang usaha di bidang perumahan. Keseimbangan antara *demand* dan *supply* tersebut dapat diukur melalui tingkat kepuasan konsumen (*customer satisfaction*) yang digambarkan melalui kesesuaian antara 'yang diharapkan' dengan 'yang diterima' dan dapat diusahakan dengan mengoptimalkan nilai manfaat yang diterima pada konsumen (Cravens, 1997).



Sumber: Adaptasi dari Goodall, 1988

DIAGRAM 2.7.
PENENTUAN DEMAND DAN SUPPLY

Analisis terhadap kebutuhan (*demand*) perumahan bertujuan untuk mengetahui kondisi besarnya kebutuhan perumahan sebagai produk yang dibutuhkan oleh konsumennya besarnya kemampuan pasar. Berdasarkan pengelompokan pasar secara umum yang dikemukakan oleh Kotler (1997; 116) yang didasarkan kemampuan daya serap konsumen terhadap suatu produk, analisis pasar perumahan dari sisi kebutuhan (*demand*) harus memperhatikan pengelompokan pasar sebagai berikut:

1. *Pasar potensial perumahan*, yaitu sekumpulan konsumen yang menyatakan tingkat minat yang memadai terhadap penawaran pasar perumahan. Kelompok konsumen ini memiliki keinginan untuk mendapatkan perumahan sebagai *kebutuhan dasar*. Sebagai asumsi dasar untuk mengukur pasar potensial ini adalah bahwa setiap rumah tangga idealnya tinggal pada rumahnya sendiri (Wakely, et,ai, 1976, 56). Berdasarkan hal tersebut maka, pasar potensial dapat diukur dengan menghitung selisih (disebut sebagai kekurangan/ *deficit*) antara jumlah rumah tangga (*household*) dengan jumlah rumah.
2. *Pasar perumahan yang tersedia*, yaitu sekumpulan konsumen yang mempunyai minat untuk mendapatkan rumah sebagai kebutuhan dasar, karena belum memiliki rumah sendiri. Kelompok konsumen ini adalah mereka yang menghuni rumah yang bukan miliknya (dengan menyewa atau mengontrak/ *rent*). Dengan status rumah yang dihuninya tersebut, mereka terdorong untuk mendapatkan rumahnya sendiri sehingga terhindar dari beban biaya kontrak atau sewa.
3. *Pasar perumahan' sasaran* atau *pasar perumahan yang terlayani*, yaitu sekelompok konsumen yang menjadi bagian dari pasar yang tersedia yang memenuhi syarat untuk penawaran produk perumahan tertentu. Kelompok ini terdiri dari konsumen yang telah memiliki daya beli untuk memiliki atau membangun rumahnya sendiri. Untuk mengukur pasar ini dapat dilakukan dengan mengetahui besarnya pertumbuhan jumlah rumah.

Besarnya pertumbuhan jumlah rumah menunjukkan jumlah yang dapat diserap dan melayani kebutuhan nyata konsumen.

4. *Pasar perumahan yang tertembus*, adalah sekelompok konsumen yang telah memiliki rumah, tetapi tetap berkeinginan membeli atau membangun rumah, tetapi tidak sebagai kebutuhan dasar. Dalam hal ini, rumah bukan lagi sebagai kebutuhan dasar, tetapi telah menjadi pemenuh kepuasan atas keinginan tertentu. Bahkan pada beberapa kondisi, kelompok konsumen ini memandang kepemilikan rumah sebagai investasi ekonomis. Untuk mengukur kebutuhan pasar ini dapat dilakukan dengan menghitung pertumbuhan jumlah rumah kontrak/ sewa.

Dengan mengacu pada definisi penawaran (*supply*) oleh Putong (2002, 38) dan Isachsen (1992, 47), analisis terhadap penyediaan/ pemenuhan kebutuhan (*supply*) pasar bertujuan untuk mengetahui kondisi penyediaan/ pemenuhan produk perumahan perumahan berdasarkan komposisi jenis rumahnya. Dengan demikian, analisis penawaran pasar perumahan meliputi analisis terhadap :

1. *Jumlah dan jenis rumah yang dibangun dan dibeli atau diserap oleh pasar*, yaitu analisis terhadap kondisi produk pembangunan perumahan, khususnya banyaknya rumah yang telah dibangun, jenis rumah yang dibangun dan komposisi jumlah rumah berdasarkan jenis rumah yang dibangun.
2. *Peran pelaku penyedia kebutuhan*, yaitu peran atau kontribusi yang diberikan oleh pihak-pihak yang berperan sebagai produsen rumah, dalam hal ini adalah masyarakat, para pengembang perumahan (*developer*), dan lembaga lain yang terlibat di dalam penyediaan rumah.

Berdasarkan hasil analisis terhadap permintaan dan penawaran tersebut, maka dapat dikaji kondisi keseimbangan diantara keduanya. Melalui analisis ini akan diketahui kondisi

apakah terjadi penawaran lebih besar dari permintaan, atau permintaan lebih besar dari penawaran (Putong, 2002, 43). Disamping itu, analisis terhadap penawaran dan permintaan juga harus melingkupi berbagai faktor yang menyebabkan terjadinya perubahan terhadap keduanya (Swastha et.al., 1997, 138).

2.7.2. Analisis Perilaku Konsumen

Karakteristik konsumen, pengguna, atau pemakai merupakan salah satu hasil analisis pasar yang penting, karena dapat menggambarkan berbagai hal yang perlu dilakukan di dalam mengakomodasikannya.

Karakteristik perilaku konsumen yang perlu diperhatikan adalah:

- Mengidentifikasi jumlah dan komposisi konsumen.
- Mengidentifikasi: karakter konsumen (usia; pendapatan; pekerjaan dsb).
- Keputusan untuk membeli dan perilaku konsumen.
- Faktor yang berpengaruh terhadap preferensi konsumen

Dalam pemasaran rumah atau perumahan, analisis pasar sangat dibutuhkan untuk menghindari kegagalan pasar (*market failure*). Dalam analisis pasar harus diperhatikan unsur-unsur pemasaran terutama harga (*cost*) dan semua faktor yang berpengaruh terhadap penyediaan (*supply*) dan kebutuhan (*demand*). Prinsip utama dalam menentukan produk rumah atau perumahan adalah penggunaan *database* yang akurat baik yang berasal dari keadaan nyata dan para estimator; standar harga yang dapat dijangkau oleh konsumen sebanding dengan kualitas yang ditawarkan, dan data yang bersumber dari para koresponden yang dapat memberi masukan tentang kondisi pasar. (Leonid, 2000: 4)

2.7.3. Penilaian Tingkat Potensi Pasar

Menurut Ashworth dan Voogd, (1990, 53) disamping kedua analisis tersebut diatas, analisis pasar perumahan juga harus dapat menggambarkan tingkat potensi pasar perumahan. Analisis terhadap tingkat potensi pasar dapat menghasilkan gambaran tentang tingkat potensi pasar perumahan terhadap kelompok target tertentu. Disamping itu, nilai tingkat potensi dapat menggambarkan posisi nilai potensi yang terhadap pada skala tertentu.

Berdasarkan pendapat Mursid (1997; 27) tentang aspek-aspek yang perlu diperhatikan di dalam penilaian pasar, yang meliputi: 1) kondisi konsumen; 2) kondisi daya beli konsumen; dan 3) perilaku konsumen dalam pembelian; maka hal-hal yang perlu dipertimbangkan untuk mengukur tingkat potensi pasar perumahan adalah sebagai berikut :

1. *Tingkat potensi kependudukan*, yaitu menganalisis tingkat potensi kependudukan sebagai konsumen yang membutuhkan rumah, khususnya dari aspek, jumlah, pertumbuhan jumlah dan komposisi jumlah penduduknya.
2. *Tingkat potensi daya beli*, yaitu menganalisis tingkat potensi kemampuan konsumen di dalam memperoleh rumah, khususnya kemampuan keuangannya dan cara membayar.
3. *Tingkat potensi perilaku konsumen*, yaitu menganalisis tingkat potensi perilaku konsumen di dalam mendapatkan rumah, termasuk pemilihan jenis rumah, cara membayar, alasan membeli rumah dan sebagainya.

Berdasarkan kajian terhadap aspek-aspek yang perlu diperhatikan di dalam analisis pasar perumahan, maka dapat disusun suatu struktur substansi analisis pasar perumahan, seperti yang dapat dilihat pada diagram berikut ini.

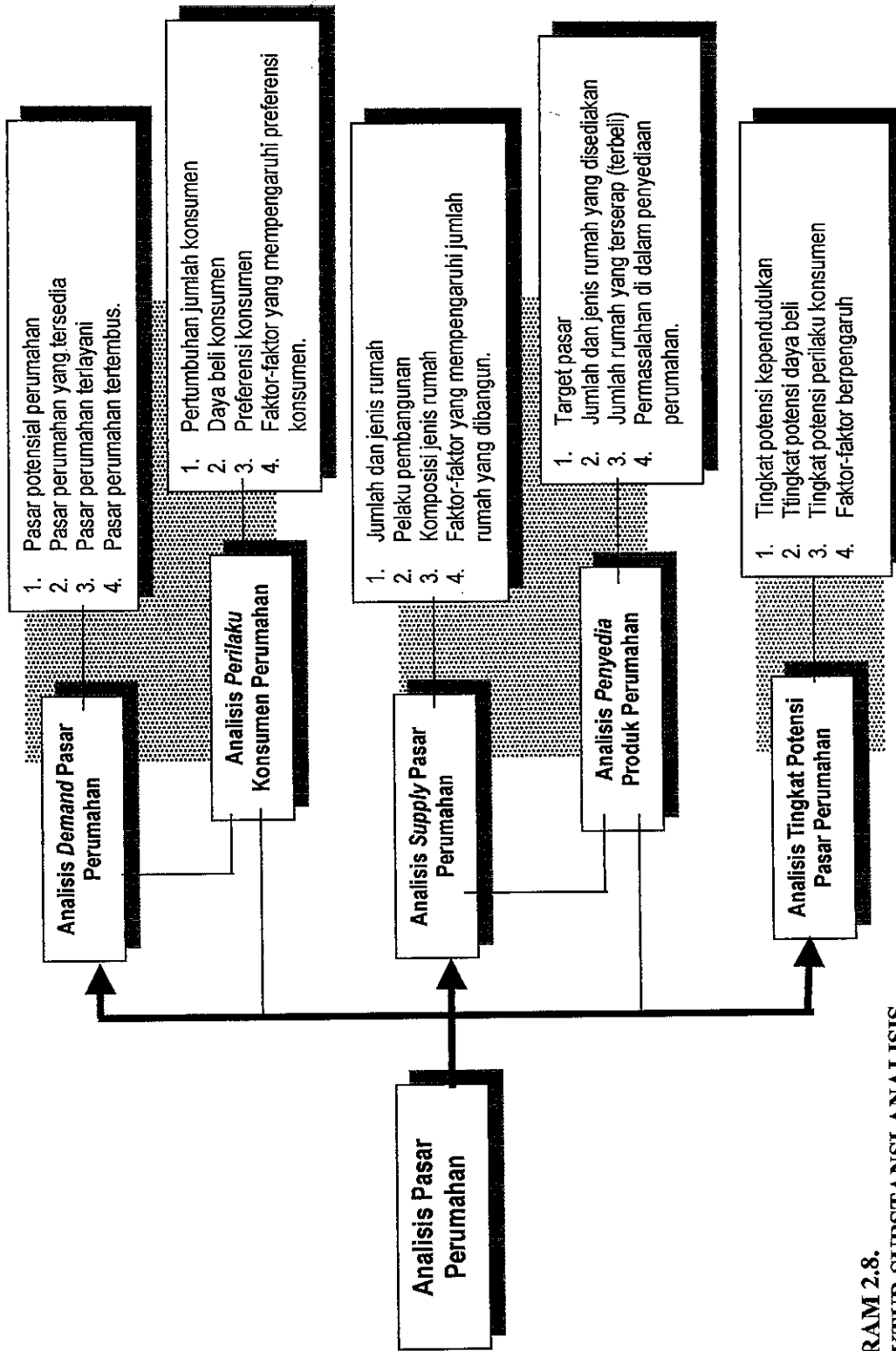


DIAGRAM 2.8.
STRUKTUR SUBSTANSI ANALISIS
PASAR PERUMAHAN

Sumber: Hasil Analisis Peneliti

2.8. Rangkuman Kajian Teori

Berdasarkan kajian teori yang telah dilakukan di depan, dapat dirumuskan beberapa hal yang perlu dipertimbangkan di dalam penelitian ini, yaitu:

1. Beberapa hal yang perlu diperhatikan di dalam penelitian pasar perumahan adalah sebagai berikut:
 - a. *Kondisi pasar perumahan*, yaitu gambaran tentang kondisi pasar perumahan pada saat dilakukannya penelitian, yang meliputi: 1). Jumlah dan jenis konsumen pasar perumahan, 2). Jenis dan jumlah rumah yang dibutuhkan dan disediakan, 3). Daya beli masyarakat, 4). Perilaku pembelian.
 - b. *Perubahan pasar perumahan*, yang dapat menjelaskan berbagai perubahan yang terjadi pada pasar perumahan dalam beberapa tahun terakhir, yang meliputi: 1). Perubahan jumlah dan jenis konsumen pasar perumahan, 2). Perubahan jenis dan jumlah rumah yang terjual, 3). Perubahan daya beli masyarakat, 4). Perilaku konsumen (*Consumer Behaviour*)
 - c. *Faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan pasar perumahan*, yang menjelaskan berbagai faktor yang terkait dengan terjadinya perubahan pasar perumahan. Beberapa faktor yang perlu diperhatikan adalah: 1). Faktor internal, yang berkaitan dengan kondisi masyarakat yang mendorong masyarakat untuk membeli dan mendapatkan rumah, 2). Faktor eksternal, yang berkaitan dengan kondisi yang berasal dari para penyedia perumahan, yaitu faktor kondisi produk perumahan, 3). Faktor lingkungan, yang berkaitan dengan kondisi nasional (keamanan, ekonomi, dan politik) dan kebijakan pembangunan yang dikeluarkan oleh pemerintah.

2. Substansi yang dapat menggambarkan pasar perumahan, yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut:
- a. Mengkaji karakteristik kebutuhan (*demand*) perumahan di Kota Semarang, yang menyangkut 1) pasar potensial perumahan; 2) pasar perumahan yang tersedia; 3) pasar perumahan terlayani; dan 4) pasar perumahan tertembus.
 - b. Mengkaji karakteristik penyediaan (*supply*) perumahan di Kota Semarang, yang menyangkut karakteristik penyediaan rumah yang ditinjau dari: 1) jumlah dan jenis rumah; 2) pelaku pembangunan; 3) komposisi jumlah berdasarkan jenis rumah; dan 4) faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah rumah yang dibangun.
 - c. Mengkaji karakteristik perilaku konsumen, yang meliputi: 1) pertumbuhan jumlah konsumen; 2) daya beli konsumen; 3) preferensi konsumen terhadap karakteristik rumah yang diinginkan; dan 4) faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi konsumen.
 - d. Mengkaji karakteristik penyedia perumahan, yang meliputi: 1) target pasar; 2) jumlah dan jenis rumah yang disediakan; 3) jumlah rumah yang terserap (terbeli); 4) permasalahan di dalam penyediaan perumahan.
 - e. Mengkaji tingkat potensi pasar perumahan di Kota Semarang, yang ditinjau dari berbagai sisi, yaitu: 1) tingkat potensi kependudukan; 2) tingkat potensi daya beli; 3) tingkat potensi perilaku konsumen; 4) faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat potensi pasar perumahan di Kota Semarang.

Berdasarkan rumusan kajian teoritis yang telah menghasilkan hal-hal yang perlu dipertimbangkan di dalam penelitian ini, maka dapat ditarik beberapa parameter penting yang perlu diteliti didalam penelitian ini. Adapun parameter-parameter tersebut dapat dilihat pada tabel di halaman berikut ini.

TABEL II.1.
PARAMETER DAN VARIABEL PENELITIAN

No.	Variabel Penelitian	Sumber Referensi
A. PARAMETER: KONDISI UMUM PERUMAHAN KOTA SEMARANG		
A.1.	Potensi Kota	<ul style="list-style-type: none"> • Potensi Kependudukan • Ketersediaan Sarana Prasarana Perumahan • Potensi Ketersediaan Lahan • Potensi Kebijakan Pembangunan
A.2.	Kebijakan Pengembangan Perumahan	<ul style="list-style-type: none"> • Budihardjo, 1998 • Komaruddin, 1997 • Panudju, 1999 • Wakely, et.al. 1976
B. PARAMETER: KARAKTERISTIK KONSUMEN PERUMAHAN DI KOTA SEMARANG		
B.1.	Jumlah dan Pertumbuhan Penduduk	<ul style="list-style-type: none"> • Rencana Tata Ruang • Kebijakan Pengembangan Perumahan.
B.2.	Perilaku di dalam membeli dan memilih rumah.	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah Penduduk • Pertumbuhan Jumlah Penduduk. • Jumlah Rumah Tangga • Jumlah Wanita Umur 20 – 55 tahun
C. PARAMETER: DAYA BELI PASAR PERUMAHAN		
C.1.	Penduduk Berdasarkan Sektor Ekonomi	<ul style="list-style-type: none"> • Ashworth dan Voogd, 1990 • Kotler, 1997 • Mursid, 1997 • Stanton, 1987 • Turner, 1982 • Wakely, et.al, 1976
C.2.	Konsumen Pembeli Perumahan Pengembang	<ul style="list-style-type: none"> • Pendapatan Penduduk. • Pekerjaan Penduduk. • Jumlah Anggota Keluarga. • Statistik Laporan REI. • Statistik Laporan Pengembang.
D. PARAMETER: PRODUK PERUMAHAN		
D.1.	Jumlah dan Perubahan Jumlah Rumah	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah Rumah. • Pertumbuhan Jumlah Rumah
D.2.	Jenis Rumah Yang Dibangun Oleh Pengembang	<ul style="list-style-type: none"> • Ashworth dan Voogd, 1990 • Kotler, 1997 • Mursid, 1997 • Turner, 1982 • Wakely,et.al, 1976
E. PARAMETER: PERILAKU PEMBELIAN RUMAH		
E.1.	Kondisi Penjualan Rumah	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis Rumah Yang Dibangun Oleh Pengembang. • Jumlah dan Perubahan Jenis Rumah Yang Dibangun Oleh Pengembang.
E.2.	Kondisi Pilihan Jenis Rumah	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah Rumah Terjual dan Belum Terjual. • Pertumbuhan Jumlah Rumah Terjual. • Faktor-faktor Yang Mempengaruhi.
E.3.	Kondisi Menurut Waktu Pembelian Rumah	<ul style="list-style-type: none"> • Kondisi Penjualan Jenis Rumah Berdasarkan Berbagai Faktor. • Faktor-faktor Yang Mempengaruhi.
E.4.	Kecenderungan Pembelian Rumah	<ul style="list-style-type: none"> • Kondisi Penjualan Sebelum dan Sesudah Krisis. • Periode waktu yang Perlu diperhatikan.
F. PARAMETER: PASAR PERUMAHAN KOMPREHENSIF		
F.1.	Pengkajian Komprehensif Atas Seluruh Komponen Pemasaran.	<ul style="list-style-type: none"> • Kecenderungan Pembelian Jenis Rumah Berdasarkan Berbagai Faktor. • Faktor-faktor Yang Mempengaruhi.
F. PARAMETER: PASAR PERUMAHAN KOMPREHENSIF		
F.1.	Pengkajian Komprehensif Atas Seluruh Komponen Pemasaran.	<ul style="list-style-type: none"> • Komponen pemasaran menyeluruh. • Kotler, 1997 • Wakely,et.al, 1976

Sumber: Hasil Kajian Teoritis Peneliti

BAB III

PERUMAHAN DI KOTA SEMARANG

3.1. Konsepsi Pembangunan Perumahan di Kota Semarang

Pembangunan perumahan di Kota Semarang mengacu pada: *Enabling Strategy*; Undang-Undang No. 4 Tahun 1992 tentang Perumahan dan Permukiman serta konsep Tribina.³

3.1.1. *Enabling Strategy*

Kebijakan perumahan yang semula pada ‘pengadaan atau penyediaan’ yang lebih banyak diselenggarakan oleh pemerintah sebagai *provider*, secara bertahap bergeser pada ‘penanganan oleh masyarakat’ dengan pemerintah sebagai *enabler*. Dengan demikian masyarakat yang ditempatkan sebagai obyek secara bertahap akan beralih menjadi subyek yang berperan aktif dalam pembangunan perumahan dan permukiman.

3.1.2. Undang-Undang No. 4 tahun 1992 tentang Perumahan dan Permukiman

Pembangunan perumahan tidak lepas dari pembangunan permukiman, yang berarti pembangunan perumahan tidak hanya memperhatikan peningkatan kualitas lingkungan secara fisik, tetapi juga kondisi sosial dan ekonomi masyarakat. Sehingga perlu pembangunan perumahan secara terpadu, terarah, berencana dan berkesinambungan.

3.1.3. Konsep Tri Bina

Pembangunan Perumahan dan Permukiman mencakup 3 aspek yang saling terkait meliputi:

- Bina Manusia (*Human Resource Development*)

³ Kebijakan Perumahan dan Permukiman di Perkotaan Kotamadya daerah Tingkat II Semarang, Pemerintah Kotamadya Tingkat II Semarang, 1996.

- Bina Usaha (*Economic Development*)
- Bina Lingkungan (*Built Environment developmen*).

3.2. Kebijakan Pengembangan Perumahan di Kota Semarang

3.2.1. Wilayah Pengembangan

Kebijakan pengembangan perumahan di Kota Semarang mengacu pada penentuan masing-masing kegiatan Wilayah Pengembangan (WP) yang telah ditetapkan dalam Rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW) Kota Semarang 1995 – 2005. Pembagian WP dan spesifikasi fungsi masing-masing BWK dapat dilihat pada tabel 3.1. dan Peta III.1.

Tabel III.1.
PEMBAGIAN WILAYAH PENGEMBANGAN DI KOTA SEMARANG

No.	WP	BWK	Kecamatan	Fungsi
1.	WP I	BWK I	Semarang Tengah Semarang Timur Semarang Selatan	Perkantoran; perdagangan dan jasa
		BWK II	Gajahmungkur dan candisar	Pendidikan dan OR
		BWK III	Semarang Barat, Semarang Utara	Transportasi
2	WP II	BWK IV	Genuk	Industri
		BWK X	Ngaliyan dan Tugu	Industri
3.	WP III	BWK V	Gayamsari dan Pedurungan	Campuran dan pengembangan permukiman
		BWK VI	Tembalang	Pendidikan dan pengembangan permukiman
		BWK VII	Banyumanik	Kawasan khusus militer dan pengembangan permukiman
4.	WP IV	BWK VIII	Gunungpati	Pertanian dan rekreasi
		BWK IX	Mujen	Permukiman; perdagangan; industri non polutif dan teknologi tinggi; rekreasi; OR dan pertanian

Sumber: RTRW Kota Semarang 1995 – 2005



Magister Teknik Pembangunan Kota
Fakultas Teknik
Universitas Diponegoro

Tesis
ANALISIS PASAR PERUMAHAN
DI KOTA SEMARANG

PETA III-1

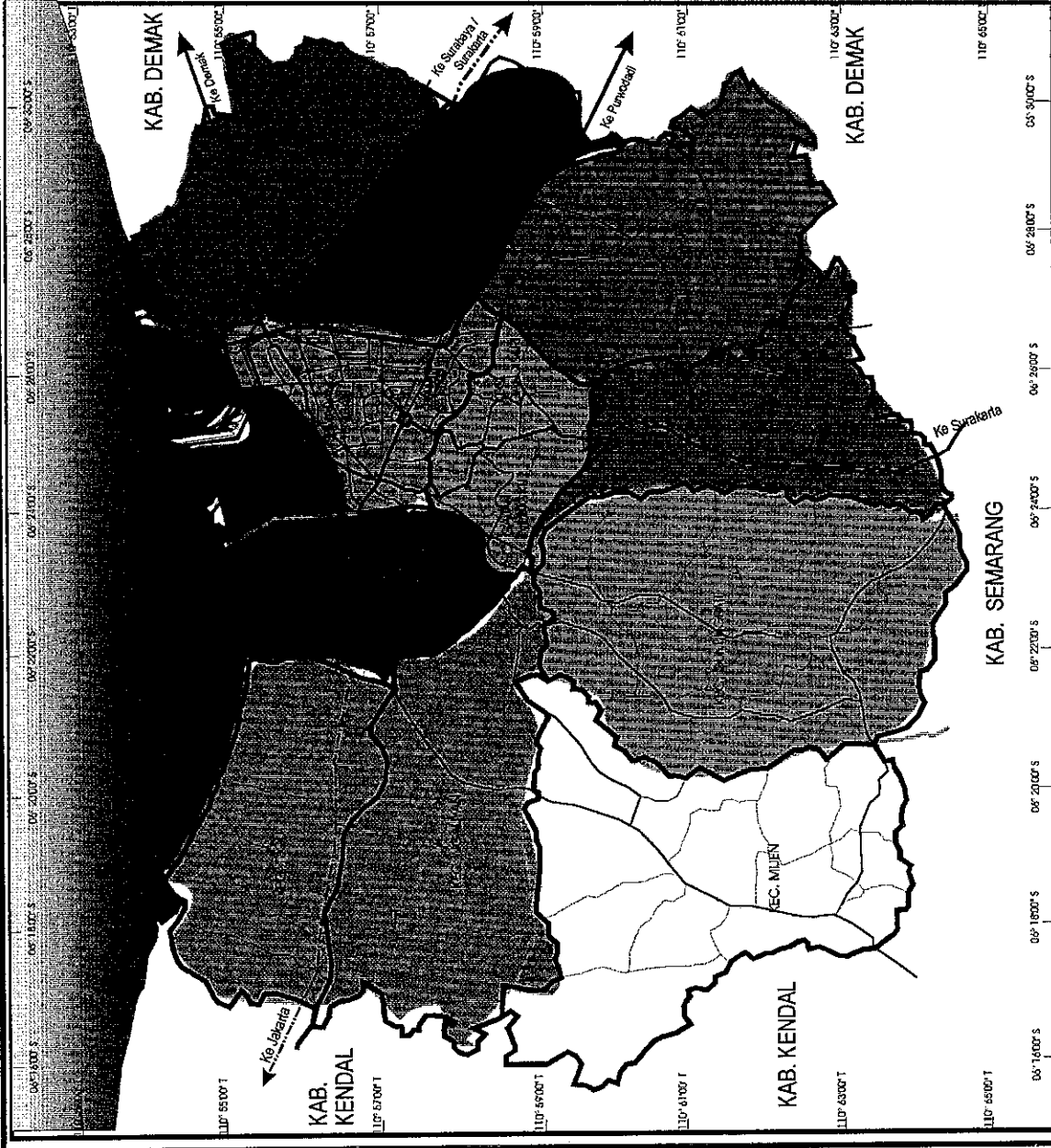
Pembagian Wilayah Kota

	BWK I		BWK VI
	BWK II		BWK VII
	BWK III		BWK VIII
	BWK IV		BWK IX
	BWK V		BWK X

No. Hal : 69

Sumber:
BAPPEDA
KOTA SEMARANG

Skala:
1:15.000



3.2.2. Arahana Pengembangan Perumahan

Arahana pengembangan pembangunan perumahan di Kota Semarang berdasarkan RTRW Kota Semarang 1995 – 2005 adalah sebagai berikut:

1. Merangsang dan memberikan kemudahan bagi sektor swasta yang akan mengembangkan perumahan di lokasi yang diprioritaskan dan ditetapkan Peraturan daerah, seperti: Kawasan Genuk; Banyumanik dan Tembalang; Mijen dan Gunungpati.
2. Memelihara pola pengembangan perumahan yang kompak dengan mengarahkan proyek-proyek perumahan tersebar menjadi terarah sehingga diperoleh efisiensi dalam penyediaan sarana dan prasarana.
3. Perkembangan penduduk perkotaan menuntut penyediaan tanah dan pemukiman dengan penyebaran yang terarah, terkoordinir untuk penempatan lokasi real estate; pengembangan kota baru dan kota satelit, pembukaan daerah terisolir serta meningkatkan sarana dan prasarana perhubungan.
4. Memberi dorongan; pengarahan dan bantuan untuk lebih mengembangkan perumahan untuk sektor informal; segera membangun rumah sewa terutama di dekat kawasan industri Tugu dan Genuk serta segera melaksanakan penataan pemukiman kumuh dengan pembangunan rumah susun.
5. Keserasian lingkungan harus diperhatikan serta dilaksanakan dalam setiap pembangunan lingkungan perumahan. Keserasian ekologis; tata ruang; sosial ekonomi dan sosial budaya.
6. Dilaksanakan kontrol yang efektif untuk pengembangan pemukiman di sekitar Semarang Barat, terutama Krapyak; Manyaran dan sekitar Jalan TOL.

3.2.3. Kebijakan Pengembangan Perumahan di Wilayah Pinggiran Kota (*Urban Fringe*)

Permasalahan yang mendasari pengembangan permukiman di wilayah pinggiran kota antara lain: 1). Perluasan Perkembangan Wilayah Kota, 2). Lahan untuk perumahan dan permukiman di Pusat Kota semakin berkurang, 3). Harga Lahan di pusat kota semakin mahal dan tidak terjangkau. 4). Membutuhkan lahan luas untuk fasilitas umum. 5). Pertimbangan terhadap bencana alam.

Kebijakan pengembangan Permukiman di wilayah pinggiran kota antara lain: 1). Permukiman di pinggiran Kota Semarang dikembangkan sesuai dengan Wilayah Pengembangan yang telah ditentukan untuk peruntukan permukiman. Dalam Wilayah Pengembangan dilaksanakan pembangunan rumah sedang dan menengah, 2). Pembangunan permukiman di wilayah pinggiran kota diharapkan menjadi kota mandiri yang dapat memenuhi fasilitas sosial dan fasilitas umum secara mandiri, 3). Dapat mengurangi arus pergerakan penduduk dari desa ke kota, 4). Aktor pembangunan yang diharapkan berperan adalah Perumnas, REI, Koperasi Pembangunan; Yayasan KORPRI dan masyarakat sendiri.

3.3. Kondisi Penduduk dan Penyediaan Rumah di Kota Semarang

3.3.1. Kondisi Penduduk di Kota Semarang

Pada tahun 2000 penduduk Kota Semarang mencapai 1.309.667 jiwa dengan pertumbuhan rata-rata 1,34 % pertahun dan jumlah rumah tangga sebesar 349.091 KK. Jumlah penduduk terbesar terdapat di Kecamatan Semarang Barat yaitu 144.888 jiwa (11,06 %) dan terkecil di Kecamatan Tugu yaitu 23.895 jiwa (1,82 %). Berdasarkan mata pencaharian, penduduk Kota Semarang terbesar sebagai buruh (tani, industri dan bangunan) sebanyak 311.115 jiwa (37,85 %) dan sektor informal lain sebesar 242.001 jiwa (29,45 %),

pengusaha paling sedikit jumlahnya 18.073 jiwa (2,20 %). Kondisi penduduk Kota Semarang dapat dilihat pada Tabel III.2 sampai Tabel III.4.

TABEL III.2
JUMLAH PENDUDUK KOTA SEMARANG TAHUN 1990 – 2000

No.	Tahun	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Jumlah Rumah Tangga (KK)
1	1990	1.146.931	247.685
2	1991	1.154.536	254.099
3	1992	1.171.578	261.346
4	1993	1.177.562	261.782
5	1994	1.206.363	270.040
6	1995	1.232.931	275.616
7	1996	1.251.845	308.032
8	1997	1.261.929	314.848
9	1998	1.273.550	338.240
10	1999	1.290.159	347.264
11	2000	1.309.667	349.091

Sumber: Buku Statistik Kota Semarang Tahun 1990 – 2000

TABEL III.3.
KONDISI PENDUDUK DAN RUMAH TANGGA DI KOTA SEMARANG TAHUN 2000

No.	Kecamatan	Penduduk		Rumah Tangga
		Jiwa	Prosentase	
1	Mijen	37.377	2,85	8.873
2	Gunung Pati	56.901	4,34	14.401
3	Semarang Selatan	77.813	5,94	22.124
4	Banyumanik	101.978	7,79	29.170
5	Gajah mungkur	56.933	4,35	17.363
6	Genuk	61.299	4,68	18.714
7	Pedurungan	133.739	10,21	31.639
8	Gayamsari	62.429	4,77	19.016
9	Semarang Timur	84.836	6,48	24.446
10	Candisari	77.302	5,90	16.710
11	Tembalang	98.989	7,56	24.384
12	Smg Utara	127.293	9,72	32.656
13	Smg Tengah	77.774	5,94	23.497
14	Semarang Barat	144.888	11,06	36.034
15	Tugu	23.895	1,82	7.247
16	Ngaliyan	86.221	6,58	22.817
	Jumlah:	1.309.667	100,00	349.091

Sumber: Monografi Kota Semarang Tahun 2000

TABEL III.4.
PENDUDUK KOTA SEMARANG BERDASARKAN MATA PENCAHARIAN
TAHUN 2000

No	Kecamatan	MATA PENCAHARIAN												
		Petani Sendiri	Buruh tani	Nelayan	Pengusaha	Buruh Industri	Buruh Bangunan	Pedagang	Peng- angkutan	PNS/ ABRI	Pensiun- an	Lain-Lain	Jumlah	
1	Mijen	4.223	6.698	-	312	2.811	1.086	750	456	824	519	-	17.679	
2	Gunung Pati	1.936	4.006	-	207	19.103	5.698	1.282	495	1.320	250	1.891	36.188	
3	Semarang Selatan	2	3	-	643	7.774	7.847	5.806	2.813	7.292	3.335	10.845	46.360	
4	Banyumanik	1.746	2.723	-	1.472	14.985	8.626	2.963	3.515	13.551	7.492	26.358	83.431	
5	Gajah mungkur	-	-	-	216	6.083	2.846	2.369	1.512	9.661	4.297	6.459	33.443	
6	Genuk	3.527	3.112	5	152	13.021	4.162	2.011	734	1.352	437	9.036	37.549	
7	Pedurungan	1.803	2.125	-	2.852	19.088	15.154	4.256	3.720	10.324	2.105	-	61.427	
8	Gayamsari	8	4	49	803	8.786	6.468	1.689	337	2.027	812	9.258	30.241	
9	Semarang Timur	-	-	-	2.322	12.198	4.526	15.194	4.613	3.363	1.176	33.298	76.690	
10	Candisari	-	-	-	453	9.025	11.050	8.210	1.815	6.075	4.083	9.644	50.355	
11	Tembalang	4.510	716	-	210	15.305	18.751	5.485	1.389	8.522	4.162	16.679	75.729	
12	Smg Utara	-	-	1.670	575	19.556	9.762	7.128	1.789	4.011	2.141	20.595	67.227	
13	Smg Tengah	-	-	-	1.466	5.427	2.490	6.334	994	2.818	1.848	19.695	41.072	
14	Semarang Barat	14	116	26	861	12.116	4.011	4.498	2.781	9.320	3.667	53.589	90.999	
15	Tugu	788	2.276	247	1.034	3.302	1.699	1.031	129	588	136	4.853	16.083	
16	Ngallian	4.667	2.572	-	4.495	10.094	3.914	2.507	1.381	6.614	1.267	19.801	57.312	
Jumlah:		23.224	24.351	1.997	18.073	178.674	108.090	71.513	28.473	87.662	37.727	242.001	821.785	
Prosentase		2,83	2,96	0,24	2,20	21,74	13,15	8,71	3,46	10,67	4,59	29,45	100	

Sumber: Monografi Kota Semarang Tahun 2000

Dari seluruh rumah tangga yang ada, 254.034 KK (72,77 %) menempati rumah milik sendiri, 51.491 KK (14,75 %) menempati rumah berstatus bukan milik sendiri, dan 43.567 KK (12,48 %) menempati rumah lain-lain.

TABEL III.5.
JUMLAH RUMAH TANGGA DIPERINCI BERDASARKAN STATUS KEPEMILIKAN RUMAH DI KOTA SEMARANG TAHUN 1990 – 2000

No	Tahun	Jumlah Rumah Tangga (KK)	Jumlah Rumah Tangga Menempati Rumah Berstatus Milik Sendiri		Jumlah Rumah Tangga Menempati Rumah Berstatus Bukan Milik Sendiri		Jumlah Rumah Tangga Menempati Rumah Berstatus Lain-Lain	
			KK	%	KK	%	KK	%
1	1990	247.685	219.474	88,61	11.691	4,72	16.521	6,67
2	1991	254.099	202.949	79,87	30.873	12,15	20.277	7,98
3	1992	261.346	234.140	89,59	8.520	3,26	18.686	7,15
4	1993	261.782	217.070	82,92	19.660	7,51	25.053	9,57
5	1994	270.040	200.991	74,43	39.858	14,76	29.191	10,81
6	1995	275.616	231.848	84,12	16.537	6,00	27.231	9,88
7	1996	308.032	266.294	86,45	13.307	4,32	28.431	9,23
8	1997	314.848	260.253	82,66	20.560	6,53	34.035	10,81
9	1998	338.240	291.833	86,28	18.941	5,60	27.465	8,12
10	1999	347.264	290.347	83,61	16.078	4,63	40.838	11,76
11	2000	349.091	254.034	72,77	51.491	14,75	43.567	12,48

Sumber: *Buku Statistik Sosial dan Kependudukan Kota Semarang Tahun 1990-2000*

3.3.2. Kondisi Penyediaan Perumahan di Kota Semarang

Pada tahun 2000, rumah yang tersedia berjumlah 278.352 unit. Rumah dengan status sewa/kontrak 44.988 unit. Perumahan dari tahun 1990 sampai dengan tahun 2000 yang disediakan oleh pengembang (REI) sebanyak 28.840 unit (13.377 %), sementara Perum Perumnas menyediakan 12.036 unit. Perkembangan rumah tersebut dan rumah yang disediakan oleh pengembang (REI) Kota Semarang dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL III.8
JUMLAH KUMULATIF RUMAH YANG DIBANGUN OLEH PERUM PERUMNAS
CABANG SEMARANG DI KOTA SEMARANG TAHUN 1990 – 2000

No.	Jenis Rumah	Jumlah (Unit)	Prosentase (%)
1.	RS	11.023	91,59
	• RSS	8350	69,38
	• RS Kecil	1767	14,68
	• RS Besar	906	7,53
2.	R Sedang	744	6,18
3	R Besar	194	1,61
4.	Ruko/Rukan	75	0,62
Jumlah Tahun 2000		12036	100

Sumber: Laporan Data Pembangunan dan Penjualan Perum Perumnas Cabang Semarang I Tahun 2001

3.4. Pemanfaatan Lahan Untuk Perumahan di Kota Semarang

Sampai tahun 2000 permukiman menempati lahan seluas 14.809,17 Ha atau 39,63 % dari seluruh luas Kota Semarang. Luas permukiman terbesar terdapat di Kecamatan Tembalang 14,06 %. Peruntukan lahan dapat dilihat pada tabel dan Peta III.2 di bawah ini.

TABEL III.9
PEMANFAATAN LAHAN KOTA SEMARANG TAHUN 2000

No.	Kecamatan	Peruntukan Lahan (ha)							Jumlah
		Sawah	Perkebun-an	Hutan Negara	Bang./ Halaman	Ladang & Tegalan	Tambak & Empang	Lain-lain	
1	Mijen	1.077,60	1.116,12	809,70	822,88	1.828,79	17,34	542,82	6.215,25
2	Gunung Pati	1.551,56	220,47	-	1.195,93	2.266,76	-	164,36	5.399,08
3	Semarang Selatan	-	-	-	474,39	2,50	-	371,16	848,05
4	Banyumanik	100,00	-	-	1.607,00	687,06	-	119,00	2.513,06
5	Gajah mungkur	-	-	-	691,63	2,97	-	70,38	764,98
6	Genuk	104,00	-	-	1.113,71	917,54	208,80	394,39	2.738,44
7	Pedurungan	71,32	-	-	1.506,99	385,25	-	108,47	2.072,03
8	Gayamsari	31,60	-	-	414,34	2,50	10,65	90,38	549,47
9	Semarang Timur	-	-	-	693,58	-	-	76,67	770,25
10	Candisari	-	-	-	494,39	19,98	-	41,14	555,51
11	Tembalang	452,60	60,00	-	2.082,40	1.006,80	-	818,59	4.420,39
12	Smg Utara	-	-	-	837,37	-	87,82	208,09	1.133,28
13	Smg Tengah	-	-	-	527,55	5,48	-	71,96	604,99
14	Semarang Barat	18,57	-	-	1.079,61	31,39	94,41	1.162,73	2.386,71
15	Tugu	460,00	-	-	355,18	43,04	1.585,26	685,87	3.129,35
16	Ngaliyan	136,60	-	830,10	912,22	1.300,20	-	90,46	3.269,58
Jumlah:		4.003,85	1.396,59	1.639,80	14.809,17	8.500,26	2.004,28	5.016,47	37.370,42
Prosentase (%)		10,71	3,74	4,39	39,63	22,75	5,36	13,42	100,00

Sumber: Monografi Kota Semarang Tahun 2000



Magister Teknik Pembangunan Kota
Fakultas Teknik
Universitas Diponegoro

Tesis
ANALISIS PASAR PERUMAHAN
DI KOTA SEMARANG

PETA III-2

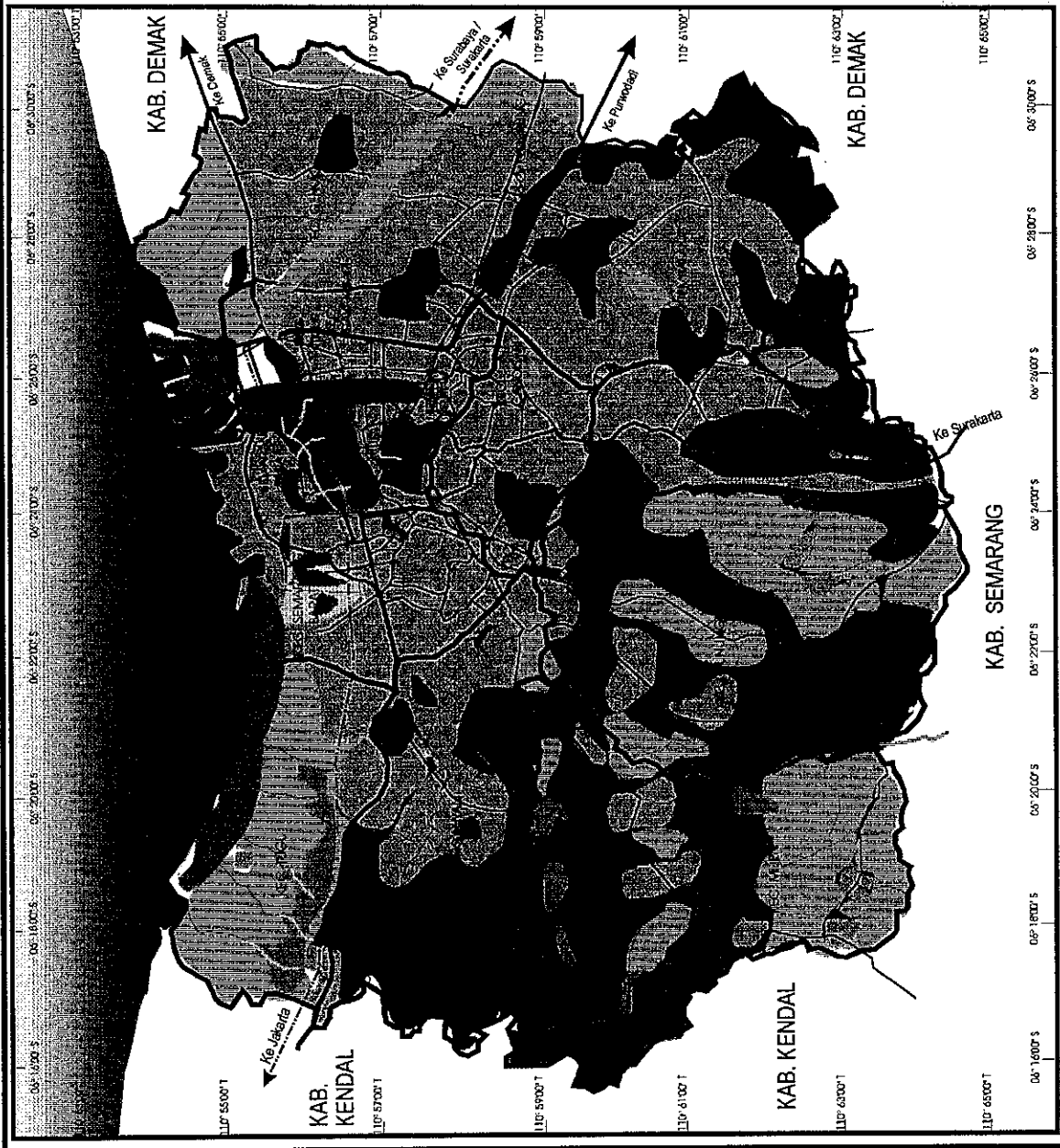
Tata Guna Lahan Kota Semarang 2000

- Batas Kecamatan
- Jalan
- Permukiman
- Perkantoran
- Perdagangan / jasa
- Campuran
- Pertanian - zone hijau
- Tegalan
- Hutan
- Kaws. industri
- Tambak

No. Hal : 77



Sumber: BAPPEDA KOTA SEMARANG
Skala: 1: 15.000



3.4.1. Perumahan di Wilayah Perkotaan Semarang

Pengembangan Perumahan di wilayah perkotaan umumnya dilakukan oleh perorangan dan swasta. Secara umum menempati perkampungan tradisional, dengan kondisi fisik bangunan bervariasi dari bangunan permanen sampai dengan bangunan yang kondisinya kumuh. Lingkungan perumahan kumuh di Kota Semarang secara garis besar dikelompokkan menjadi 3 kelompok, yaitu:

- Lingkungan permukiman kumuh yang berada di lokasi sangat strategis, dan mempunyai nilai ekonomis tinggi.
- Lingkungan permukiman kumuh yang berada di lokasi kurang strategis dan kurang mempunyai nilai ekonomis.
- Lingkungan perumahan kumuh yang berada di lokasi jalur pengaman; bentaran sungai; jalur tegangan tinggi, jalur kereta api dan jalur-jalur hijau lainnya.

Di kawasan perkotaan, Pemerintah telah mengusahakan adanya perumahan untuk kawasan-kawasan kumuh tersebut dengan membangun rumah susun (Rumah Susun Pekunden dan Bandarharjo).

3.4.2. Perumahan Di Wilayah Pinggiran Kota Semarang

Pemerintah bersama-sama masyarakat telah membangun permukiman yang sifatnya memperbaiki; mengganti atau meningkatkan kondisi perumahan yang ada di wilayah pinggiran kota, seperti: permukiman di Sedeng Kecamatan Gunungpati sebagai pengganti permukiman yang rusak akibat banjir tahun 1990; rumah susun Plamongansari, yang merupakan rumah sewa bagi masyarakat berpenghasilan rendah dan perumahan Mangunharjo yang dibuat oleh masyarakat sendiri melalui program Pembangunan Perumahan Bertumpu Pada Kelompok (P2BPK) sesuai dengan Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat no.6/KPTS/1994.

Perumahan di Kota Semarang yang dibangun oleh Perumnas antara lain: 1). Perumnas Sampangan dengan luas lahan 6,42 Ha, 2). Perumnas Krapyak dengan luas lahan 12,88 ha, 3). Perumnas banyumanik dengan luas lahan 96,569 Ha. 4). Perumnas Tlogosari 5), Perumnas Sendang Mulyo seluas 100 Ha, 6).. Perumnas Beringin seluas 70 Ha, 7). Perumahan Bangetayu seluas 50 Ha dan 8). Perumahan Jangli Simphony yang sedang dalam pembangunan.

Sementara pengembang *real estate* telah melaksanakan pembangunan perumahan di pinggiran kota dengan type bervariasi dari RS, RSS; Rumah sedang dan Rumah Mewah. Lokasi perumahan yang dibangun oleh pengembang dapat dilihat pada peta III.3



Magister Teknik Pembangunan Kota
Fakultas Teknik
Universitas Diponegoro

Tesis
ANALISIS PASAR PERUMAHAN
DI KOTA SEMARANG

PETA III.3

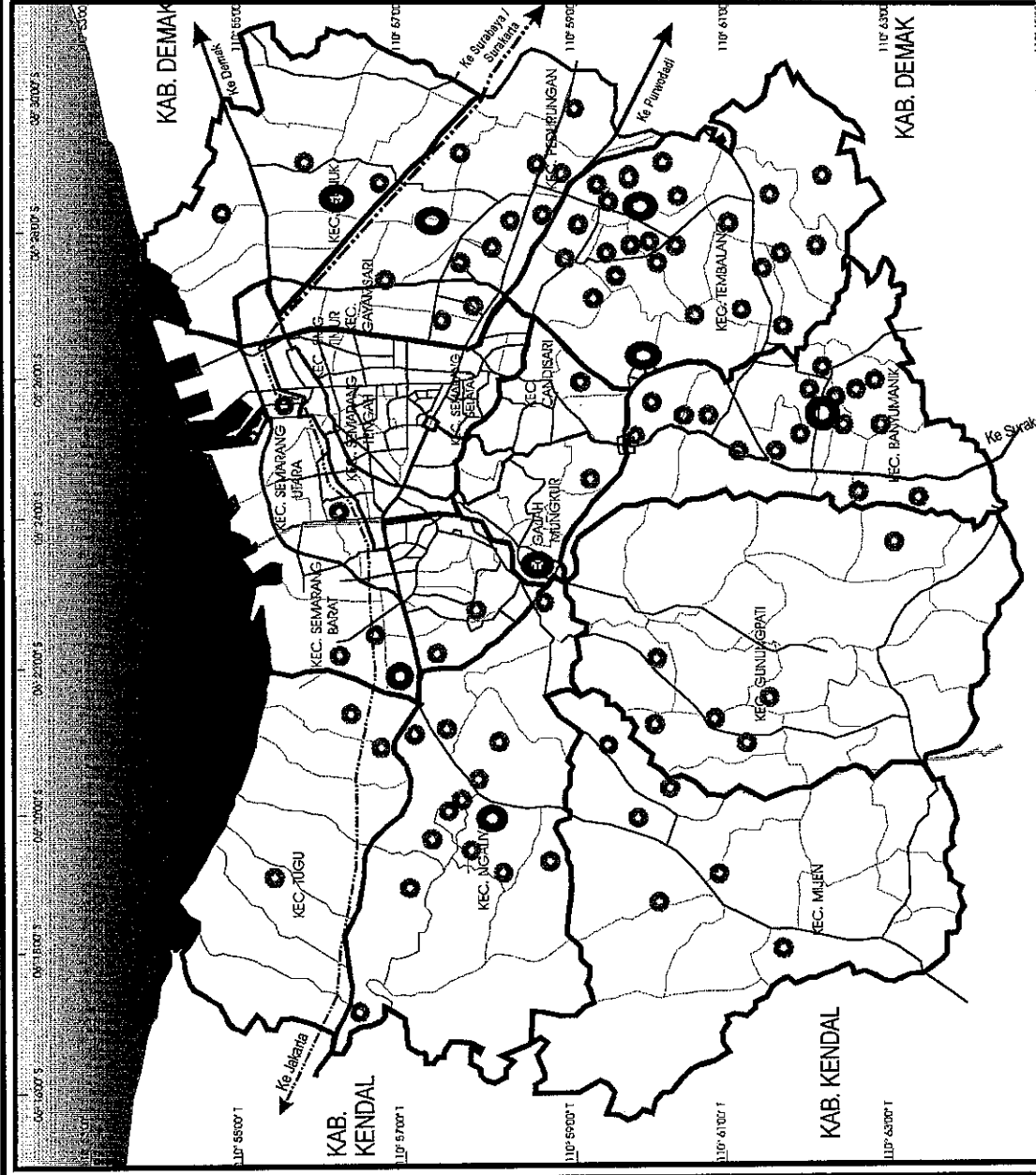
Titik Persebaran Lokasi Perumahan

— Batas Kecamatan
— Jalan
● Lokasi Perumahan Perumnas
● Lokasi Perumahan Real Estate

No. Hal : 80

Sumber:
DPD REI
Jawa Tengah

Skala
1:15000



BAB IV

ANALISIS PASAR PERUMAHAN DI KOTA SEMARANG

Bab ini berisi analisis pasar perumahan di Kota Semarang, yang terbagi atas analisis kebutuhan (permintaan) dan penyediaan (penawaran) rumah, analisis preferensi rumah oleh penduduk, analisis kondisi penyediaan (penawaran) pasar perumahan, dan analisis penilaian potensi pasar perumahan.

4.1. Analisis Kebutuhan dan Pemenuhan Jumlah Rumah

Di dalam analisis pasar perumahan, analisis terhadap permintaan/ kebutuhan (*demand*) dan penyediaan/ penawaran (*supply*) jumlah rumah bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh kebutuhan dan pemenuhan jumlah rumah di Kota Semarang. Data yang digunakan adalah data sekunder yang diperoleh melalui Buku Statistik Kota Semarang, dan Buku Statistik Sosial dan Kependudukan Kota Semarang, yang diterbitkan oleh Kantor Statistik Kota Semarang. Kondisi yang dikaji adalah data statistik tahun 2000 dan data sepuluh tahun terakhir, yaitu dari tahun 1999 hingga tahun 2000, untuk melihat kecenderungan yang terjadi. Pemilihan data tahun 2000 sebagai data tahun terakhir karena data terakhir yang tersedia pada Kantor Statistik pada saat penelitian ini dilaksanakan adalah data tahun 2000.

4.1.1. Analisis Kebutuhan Jumlah Rumah

Berdasarkan kajian teoritis, pasar perumahan dapat dilihat dari 4 kelompok pasar perumahan (Kotler, 1997: 116), adalah: 1) *pasar potensial*, yaitu kebutuhan jumlah rumah untuk suatu kawasan/ kota, dengan dasar bahwa setiap rumah tangga membutuhkan sebuah rumah; 2) *pasar perumahan yang tersedia*, yaitu kebutuhan yang perumahan bagi penghuni rumah yang bukan miliknya; 3) pasar perumahan sasaran atau yang terlayani, yaitu jumlah

rumah yang berhasil diserap (dibeli atau dibangun); dan 4) pasar perumahan yang tertembus, yaitu jumlah rumah yang dibutuhkan oleh mereka yang telah sebelumnya telah memiliki rumah.

a. Analisis Pasar Potensial Perumahan

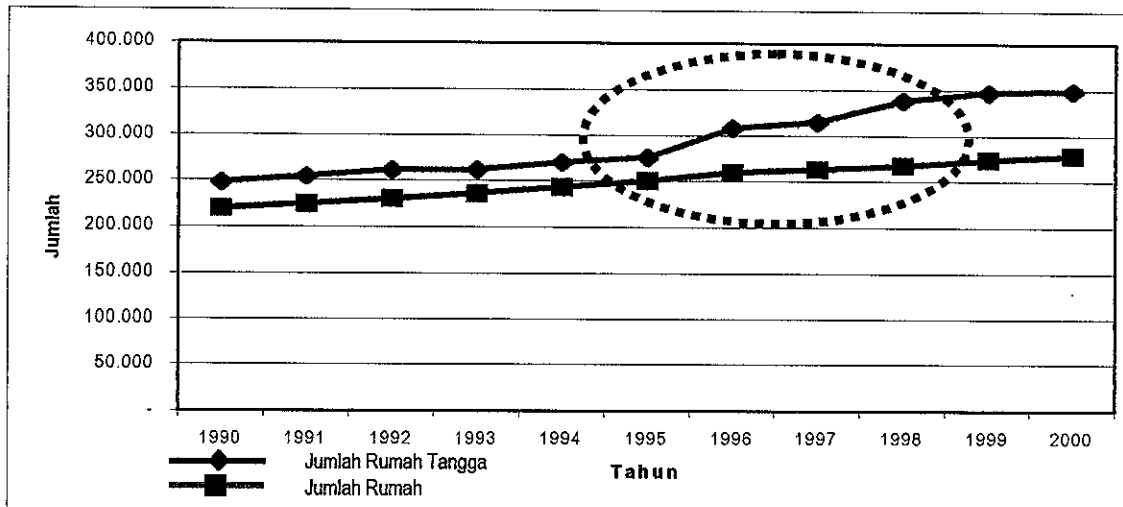
Dengan asumsi bahwa sebuah rumah tangga harus menempati sebuah rumah, maka dapat dihitung kekurangan (*deficit*) jumlah rumah. Kekurangan ini merupakan kebutuhan rumah ideal berdasarkan asumsi bahwa sebuah rumah tangga harus menempati sebuah rumah (Wakely, et,al, 1976, 56). Kondisi kebutuhan rumah di Kota Semarang berdasarkan asumsi ini dapat dilihat pada tabel berikut ini.

TABEL IV.1.
JUMLAH RUMAH TANGGA DAN JUMLAH RUMAH
DI KOTA SEMARANG TAHUN 1990-2000

No	Tahun	Jumlah Rumah Tangga (KK)	Jumlah Rumah (Unit)	Selisih	Prosentase Pertumbuhan Selisih (%)
1	1990	247.685	219.265	28.420	-
2	1991	254.099	224.670	29.429	3,55
3	1992	261.346	230.062	31.284	6,30
4	1993	261.782	236.071	25.711	-17,81
5	1994	270.040	243.122	26.918	4,69
6	1995	275.616	250.337	25.279	-6,09
7	1996	308.032	259.533	48.499	91,85
8	1997	314.848	262.968	51.880	6,97
9	1998	338.240	267.061	71.179	37,20
10	1999	347.264	274.012	73.252	2,91
11	2000	349.091	278.352	70.739	-3,43
Rata-rata Pertahun				43.872	12,62

Sumber Buku Statistik Sosial dan Kependudukan Kota Semarang Tahun 1990 - 2000

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa di Kota Semarang pada periode tahun 1990 hingga tahun 2000, jumlah kekurangan rumah (*deficit*) semakin meningkat, dengan peningkatan rata-rata sebesar 12,62 % pertahun, dengan rata-rata kekurangan 43.872 unit setiap tahunnya. Secara lebih jelas, pertumbuhan selisih tersebut dapat dilihat pada grafik berikut ini.



Sumber: Buku Statistik Sosial dan Kependudukan Kota Semarang Tahun 1990 – 2000

GRAFIK 4.1.
PERTUMBUHAN JUMLAH RUMAH DAN RUMAH TANGGA
DI KOTA SEMARANG TAHUN 1990-2000

Secara umum dapat dikatakan bahwa selisih (*deficit*) rumah tersebut diatas dari tahun ke tahun menunjukkan kecenderungan yang makin meningkat. Peningkatan semakin tinggi pada periode tahun 1995 hingga 1998 (lihat tanda lingkaran). Kondisi ini secara tidak langsung juga menunjukkan adanya peningkatan jumlah rumah tangga yang tidak memiliki rumah sendiri.

b. Analisis Pasar Perumahan Yang Tersedia

Untuk mengetahui kondisi pasar perumahan yang tersedia, yaitu jumlah kebutuhan unit rumah berdasarkan jumlah rumah tangga yang tinggal pada rumah dengan status kepemilikan bukan milik sendiri, perlu dikaji komposisi jumlah rumah tangga berdasarkan status rumah yang dihuni, yang dapat menunjukkan jumlah rumah tangga yang menghuni rumah berstatus bukan milik sendiri.

Dari data rumah tangga berdasarkan status kepemilikan rumah (lihat Tabel III.5, Bab III), dapat diketahui bahwa pada tahun 2000, dari jumlah seluruh rumah tangga sebesar 349.091 kepala keluarga yang terdapat di Kota Semarang, terdapat 51.491 kepala keluarga

atau sebesar 14,75 % dari jumlah tersebut menghuni rumah berstatus bukan milik sendiri; dan sebesar 43.567 kepala keluarga atau sebesar 12,48 %, menghuni rumah berstatus lain-lain. Data rumah tangga yang menghuni rumah berstatus bukan milik sendiri dan rumah status lain-lain, merupakan potensi keluarga atau penduduk yang membutuhkan rumah, sehingga dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2000, terdapat pasar perumahan yang tersedia sebesar 95.058 unit. Selanjutnya dapat diketahui besarnya pasar perumahan rata-rata pertahun, yang dihitung dari jumlah rumah tangga yang menempati rumah yang berstatus bukan milik sendiri sebesar 22.501 unit.

c. Analisis Pasar Perumahan Terlayani

Analisis ini secara umum bertujuan untuk mengetahui pasar perumahan terlayani, yang didasarkan pada seberapa banyak kebutuhan perumahan di Kota Semarang berdasarkan pertumbuhan jumlah rumah yang ada.

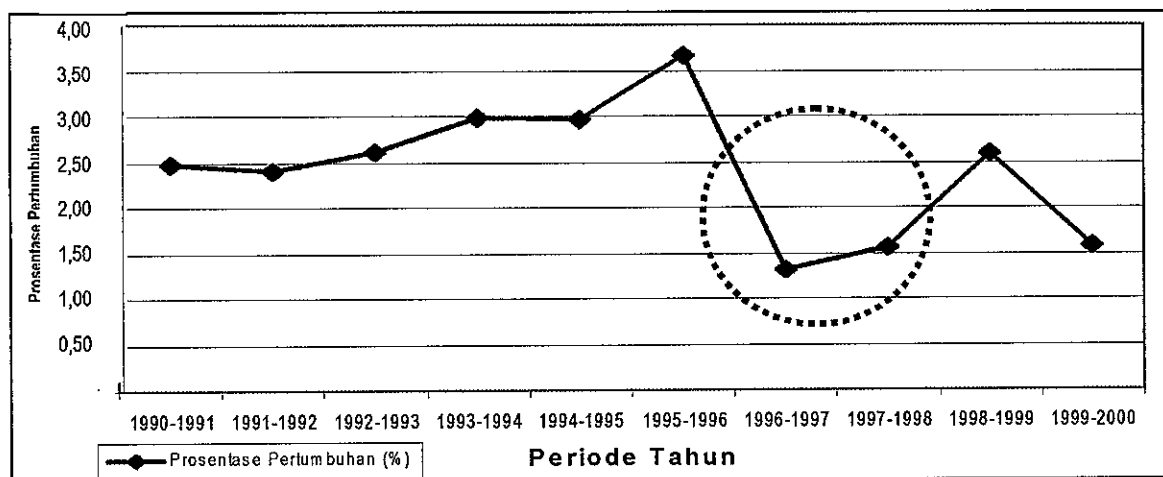
Dari tabel di bawah ini dapat dilihat bahwa pada periode tahun 1990 hingga 2000 terjadi pembangunan rumah sebanyak 59.087 unit, dengan pertumbuhan jumlah rumah rata-rata 5.909 unit pertahun (2,42 % pertahun). Pertumbuhan jumlah rumah terbesar terjadi pada periode tahun 1995-1996 yaitu sebesar 9.196 unit (3,67 %). Sedangkan pada periode 1996-1997 dan 1997-1998, terjadi pertumbuhan jumlah rumah yang berkurang cukup signifikan, yaitu masing-masing 3.435 unit (1,32 %) dan 4.093 unit (1,56 %). Data ini menunjukkan adanya pengaruh krisis ekonomi terhadap pertumbuhan jumlah rumah di Kota Semarang (lihat tanda lingkaran).

TABEL IV.2
PERTUMBUHAN JUMLAH RUMAH DI KOTA SEMARANG TAHUN 1990-2000

No.	Tahun	Jumlah Rumah (Unit)	Pertumbuhan (Unit)	Pertumbuhan (%)
1	1990	219.265	-	-
2	1991	224.670	5.405	2,47
3	1992	230.062	5.392	2,40
4	1993	236.071	6.009	2,61
5	1994	243.122	7.051	2,99
6	1995	250.337	7.215	2,97
7	1996	259.533	9.196	3,67
8	1997	262.968	3.435	1,32
9	1998	267.061	4.093	1,56
10	1999	274.012	6.951	2,60
11	2000	278.352	4.340	1,58
Jumlah Rumah Terbangun Tahun 1990-2000			59.087	-
Rata-rata Pertumbuhan Tahunan			5.909	2,42

Sumber: Buku Statistik Sosial dan Kependudukan Kota Semarang Tahun 1990 – 2000

Untuk lebih jelasnya, prosentase pertumbuhan jumlah rumah pada periode tahun 1990 hingga 2000 dapat dilihat pada grafik di bawah.



Sumber: Buku Statistik Sosial dan Kependudukan Kota Semarang Tahun 1990 – 2000

GRAFIK 4.2.
PROSENTASE (%) PERTUMBUHAN JUMLAH RUMAH DI KOTA SEMARANG TAHUN 1990-2000

Berdasarkan kondisi jumlah rumah dan pertumbuhannya pada periode tahun 1990 hingga tahun 2000, secara umum dapat disimpulkan bahwa besarnya pasar perumahan yang

terlayani adalah 5.909 unit rumah pertahun, atau sekitar 6.000 unit rumah pertahun, dengan angka prosentase pertumbuhan rata-rata 2,42 % pertahun.

d. Analisis Pasar Perumahan Yang Tertembus

Pasar perumahan yang tertembus adalah kebutuhan jumlah perumahan berdasarkan jumlah mereka yang membutuhkan rumah, meskipun sebenarnya mereka telah memiliki rumah. Untuk menghitung kebutuhan rumah ini, perlu diketahui jumlah rumah yang berstatus dikontrak atau disewa. Jenis rumah ini merupakan pencerminan secara umum bahwa pemiliknya tidak menggunakan rumah miliknya untuk dihuni sendiri, tetapi untuk disewakan. Sementara itu, pemiliknya tersebut kemungkinan besar menghuni rumah miliknya yang lain.. Jumlah rumah tangga dan status rumah kontrak dan sewa dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL IV.3.
JUMLAH RUMAH TANGGA DAN STATUS RUMAH KONTRAK DAN SEWA
DI KOTA SEMARANG TAHUN 1990 – 2000

No.	Tahun	Jumlah Rumah Tangga (KK)	Jumlah Rumah Berstatus Sewa/ Kontrak (Unit)
1	1990	247.685	9.156
2	1991	254.099	22.710
3	1992	261.346	6.416
4	1993	261.782	16.253
5	1994	270.040	25.067
6	1995	275.616	13.833
7	1996	308.032	11.008
8	1997	314.848	16.018
9	1998	338.240	14.460
10	1999	347.264	13.274
11	2000	349.091	44.988
Rata-rata Pertahun			17.562

Sumber: Buku Statistik Sosial dan Kependudukan Kota Semarang Tahun 1990 – 2000

Dari tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa berdasarkan status rumah yang dikontrakan atau disewakan, diketahui besarnya pasar perumahan yang tertembus sebesar 17.562 unit rumah pertahun

4.1.2. Analisis Pemenuhan Kebutuhan Rumah

Untuk mengkaji pemenuhan (*supply*) kebutuhan rumah disuatu wilayah, maka perlu diketahui seberapa banyak unit rumah yang telah dibangun dan para pelaku pembangunannya di wilayah tersebut.

Pemenuhan kebutuhan rumah di kawasan perkotaan di Indonesia, termasuk di Kota Semarang, secara umum, dilakukan oleh beberapa pelaku, yaitu: 1) *masyarakat umum*, terdiri dari mereka yang membangun rumah dengan biaya dan kemampuan mereka sendiri; 2) *pengembang perumahan*, terdiri dari perusahaan pengembang yang bergerak dibidang usaha pembangunan perumahan untuk dijual kepada masyarakat; 3) *lembaga swadaya masyarakat di bidang perumahan*, yaitu lembaga yang dibentuk oleh masyarakat yang bergerak di bidang pembangunan perumahan; 4) *lembaga lain*, misalnya lembaga swasta atau pemerintah, termasuk lembaga-lembaga koperasi, yang membangun perumahan bagi pegawai atau karyawannya (Yudohusodo et.al; 1991: 151-170).

Meskipun terdapat banyak pelaku di dalam pembangunan perumahan, selama ini, pembangunan perumahan di kawasan perkotaan, khususnya di kota-kota besar di Indonesia, termasuk di Kota Semarang, sebagian besar dilakukan oleh para pengembang perumahan, yang terdiri dari: 1) Perum Perumnas; 2) pengembangan perumahan yang tergabung dalam REI (Real Estat Indonesia); dan 3) pengembang lainnya.

Berdasarkan survai lapangan, tidak semua data jumlah rumah yang dibangun dapat diperoleh untuk setiap pelaku pembangunan perumahan. Data jumlah rumah yang didapatkan merupakan data yang diperoleh dari lembaga REI dan Perumnas. Data rumah yang dibangun oleh pelaku pembangunan rumah lainnya, yaitu masyarakat umum, dan lembaga pembangun perumahan lainnya, seperti lembaga swadaya masyarakat dan pengembang bukan anggota REI tidak berhasil didapatkan.

Berikut ini adalah tabel data jumlah rumah yang dibangun oleh para pengembang anggota REI Jawa Tengah dalam tahun 1990 - 2000.

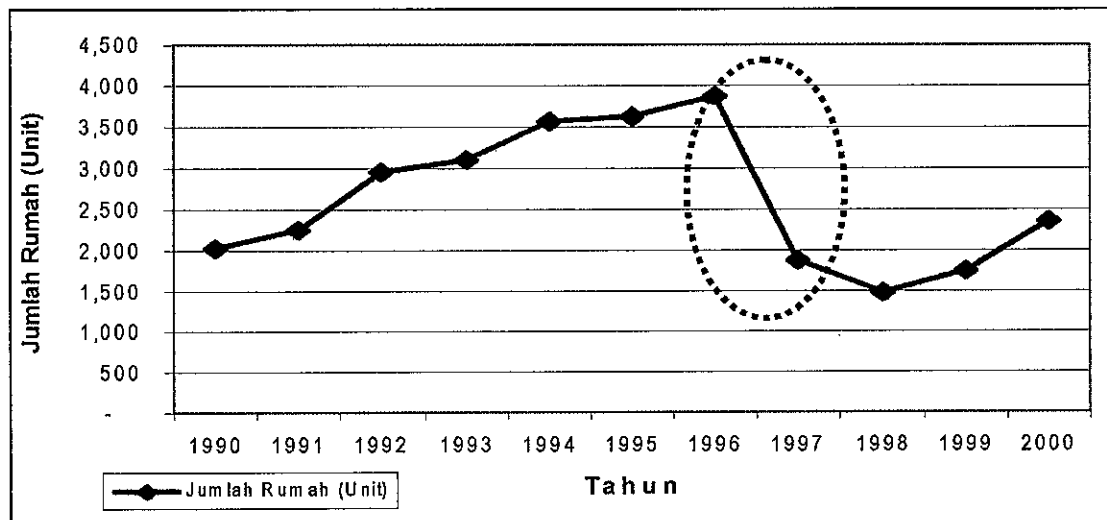
TABEL IV.4.
JUMLAH RUMAH DIBANGUN OLEH PENGEMBANG ANGGOTA REI
DI KOTA SEMARANG TAHUN 1990 – 2000

No.	Tahun	Jumlah Menurut Jenis Rumah (Unit)						Jumlah (Unit)
		RSS	RS Kecil	RS Besar	R Sedang	R. Mewah	Ruko/Rukan	
1	1990	134	1.188	224	435	37	-	2.018
2	1991	334	1.250	452	182	23	-	2.241
3	1992	577	1.498	564	194	129	-	2.962
4	1993	780	1.633	421	154	67	43	3.098
5	1994	839	1.720	312	456	89	155	3.571
6	1995	972	1.890	226	231	170	127	3.616
7	1996	943	1.397	671	504	78	282	3.875
8	1997	538	914	231	122	67	-	1.872
9	1998	223	735	59	156	301	-	1.474
10	1999	58	531	32	787	343	-	1.751
11	2000	-	632	231	987	456	56	2.362
Jumlah		5.398	13.388	3.423	4.208	1.760	663	28.840

Sumber: Buku Laporan REI Jawa Tengah 1990 – 2000

Keterangan: RSS : Rumah Sangat Sederhana
RS Kecil: Rumah Sederhana Kecil
RS Besar: Rumah Sederhana Besar
Ruko: Rumah Toko
Rukan: Rumah Kantor

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah rumah yang dibangun oleh para pengembang anggota REI selalu meningkat, hingga pada puncaknya yaitu tahun 1996, dengan jumlah rumah yang terbangun adalah 3.875 unit. Tetapi sejak terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1997, jumlah tersebut menurun cukup tajam (lihat lingkaran pada grafik), hingga mencapai 1.872 unit. Meskipun demikian, pada tahun 2000, jumlah tersebut meningkat kembali menjadi 2.362 unit. Untuk lebih jelasnya, fluktuasi pembangunan rumah tersebut dapat dilihat pada grafik di bawah ini.



Sumber: Buku Laporan REI Jawa Tengah 1990 – 2000

GRAFIK 4.3.
PERTUMBUHAN JUMLAH RUMAH DIBANGUN OLEH PENGEMBANG
ANGGOTA REI DI KOTA SEMARANG TAHUN 1990-2000

Disamping pertumbuhan jumlah rumah, perbandingan jumlah rumah berdasarkan komposisi rumah sederhana, sedang dan besar juga perlu diperhatikan. Menurut Keputusan Menteri Perumahan Rakyat (Kepmenpera) No. 04/KPTS/BK4N/1995 tentang Pedoman Pembangunan Perumahan dan Permukiman Dengan Lingkungan Hunian Yang Berimbang, para pengembang perumahan diarahkan untuk membangun pada komposisi perbandingan jumlah rumah sederhana : sedang : besar, sebesar 6 : 3 : 1.

Tabel di bawah ini, menunjukkan bahwa sebelum tahun 1998, para pengembang masih memperhatikan arahan komposisi menurut Kepmenpera tersebut, bahkan untuk bagian jumlah rumah sederhana telah melebihi. Tetapi setelah tahun 1998, terjadi pergeseran komposisi, dengan menurunnya bagian jumlah rumah sederhana dan meningkatnya pembangunan rumah sedang dan besar. Hal ini menunjukkan adanya pergeseran target pasar, yang mengarah pada pembangunan rumah sedang dan besar.

TABEL IV.5.
PROPORSI PERBANDINGAN JUMLAH RUMAH MENURUT JENISNYA YANG
DIBANGUN OLEH PENGEMBANG ANGGOTA REI DI KOTA SEMARANG
TAHUN 1990 – 2000

No.	Tahun	Proporsi Menurut Jenis Rumah (Bagian)			Jumlah (Bagian)
		RS	R. Sedang	R. Mewah	
1	1990	7,7	2,1	0,2	10
2	1991	9,1	0,8	0,1	10
3	1992	8,9	0,7	0,4	10
4	1993	9,3	0,5	0,2	10
5	1994	8,4	1,3	0,3	10
6	1995	8,9	0,7	0,5	10
7	1996	8,4	1,4	0,2	10
8	1997	9,0	0,7	0,4	10
9	1998	6,9	1,1	2,0	10
10	1999	3,5	4,5	2,0	10
11	2000	3,7	4,3	2,0	10
Perbandingan Rata-rata		7,6	1,7	0,7	10

Sumber: Buku Laporan REI Jawa Tengah 1990 – 2000

Data rumah yang bersifat serial yang dibangun oleh Perumnas Cabang I Semarang, hingga saat ini belum didapatkan, maka untuk analisis digunakan data kumulatif pembangunan perumahan yang dilakukan oleh Perum Perumnas Cabang I Semarang selama periode waktu 1990 hingga 2000. (Data tersebut dapat dilihat pada Tabel III.8 Bab III).

Selanjutnya untuk melihat perbandingan jenis rumah yang dibangun oleh Perum Perumnas dapat dilihat pada tabel IV.6 di bawah ini. Dalam perhitungan perbandingan tersebut, ruko/rukan tidak diperhitungkan, mengingat sulit untuk memasukkan ke dalam salah satu jenis rumah, apakah termasuk rumah menengah atau mewah.

TABEL IV. 6.
PROPORSI JUMLAH KUMULATIF RUMAH YANG DIBANGUN OLEH PERUM
PERUMNAS CABANG I SEMARANG DI KOTA SEMARANG
PERIODE TAHUN 1990 – 2000

No	Jenis Rumah	Jumlah (Unit)	Proporsi Perbandingan
1	Rumah Sederhana	11.023	9,22
2	Rumah Sedang	744	0,62
3	Rumah Besar	194	0,16
Jumlah Tahun 2000		11.961	10

Sumber: Laporan Data Pembangunan dan Penjualan Perum Perumnas Cabang Semarang I Tahun 2001 dan Perhitungan Peneliti

Tabel diatas menunjukkan bahwa Perum Perumnas Cabang I Semarang masih mengikuti arahan komposisi jenis rumah menurut Kepmenpera No. 04/KPTS/BK4N/1995. Bahkan, untuk proporsi jumlah rumah sederhana telah melebihi arahan, dengan komposisi perbandingan jumlah rumah sederhana : sedang : besar sebesar 9,22 : 0,62 : 0,16.

Selanjutnya, dengan memperhatikan pertumbuhan dan jumlah rumah yang dibangun oleh para pengembang anggota REI dan Perum Perumnas Cabang I Semarang, maka dapat diketahui proporsi peran kedua pelaku pembangunan perumahan tersebut di Kota Semarang pada periode tahun 1990 hingga tahun 2000. Jika diperbandingkan terhadap jumlah rumah terbangun selama periode tahun 1990-2000 di Kota Semarang, sebesar 59.087 unit, maka para pengembang anggota REI telah mengambil peran terbesar karena telah membangun sejumlah 48,81 % dengan jumlah 28.840 unit; dan diikuti oleh Perum Perumnas sejumlah 20,37 % dengan jumlah 12.036 unit. Sisanya, sebesar 30,82 % dengan jumlah 18.211 unit dibangun oleh para pelaku pembangun perumahan yang lain, yang terdiri dari masyarakat secara individu, pengembang perumahan bukan anggota REI, LSM, atau lembaga lainnya. Untuk lebih jelasnya, kondisi tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini.

TABEL IV.7.
JUMLAH KUMULATIF RUMAH YANG DIBANGUN OLEH PARA PELAKU
PEMBANGUNAN PERUMAHAN DI KOTA SEMARANG PADA PERIODE
TAHUN 1990 – 2000

No	Pelaku Pembangunan Perumahan	Jumlah (Unit)	Prosentase (%)
1	Pengembang Anggota REI	28.840	48,81
2	Perumnas Cabang I Semarang	12.036	20,37
3	Pelaku Lainnya	18.211	30,82
Jumlah Tahun 2000		59.087	100

Sumber: Buku Statistik Kota Semarang Tahun 1990 – 2000, Laporan REI, Laporan Perum Perumnas Cabang I Semarang

Untuk mengetahui target jenis rumah yang dibangun oleh pengembang anggota REI dan Perum Perumnas Cabang I Semarang, maka perlu dikaji kondisi proporsi jumlah rumah yang dibangun menurut jenis rumah, seperti terlihat pada tabel di bawah ini.

TABEL IV.8.
JUMLAH KUMULATIF RUMAH YANG DIBANGUN OLEH PENGEMBANG
ANGGOTA REI DAN PERUM PERUMNAS BERDASARKAN JENIS RUMAH DI KOTA
SEMARANG PADA PERIODE TAHUN 1990 – 2000

No	Jenis Rumah	Pengembang REI		PERUMNAS		Jumlah	
		Unit	Proporsi	Unit	Proporsi	Unit	Proporasi
1	Rumah Sederhana	22.209	7,88	11.023	9,22	33.232	8,28
2	Rumah Sedang	4.208	1,49	744	0,62	4.952	1,24
3	Rumah Besar	1.760	0,62	194	0,16	1.954	0,48
Jumlah		28.177	10,00	11.961	10,00	40.138	10,00

Sumber: Buku Laporan REI dan Laporan Perum Perumnas Cabang I Semarang

Dari tabel tersebut, dapat dilihat bahwa pembangunan perumahan yang dilakukan oleh para pengembang anggota REI dan Perum Perumnas, pada periode tahun 1990 hingga 2000, masih cenderung mengikuti arahan Kepmenpera No. 04/KPTS/BK4N/1995. Hal ini berarti menunjukkan bahwa kedua pelaku pembangunan perumahan tersebut masih cenderung menetapkan pembangunan rumah sederhana sebagai salah satu target pasar mereka. Secara umum, proporsi perbandingan Rumah Sederhana : Rumah Menengah : Rumah Besar yang dibangun oleh para pengembang anggota REI dan Perum Perumnas Cabang I Semarang adalah: 8,28 : 1,24 : 0,48. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada tabel berikut ini.

4.1.3. Model Regresi Jumlah Kebutuhan Rumah

Untuk mengetahui model regresi jumlah kebutuhan rumah, dilakukan dengan menggunakan metoda statistik regresi linear, dengan bantuan program SPSS Versi 10. variabel-variabel yang dipertimbangkan berpengaruh terhadap kebutuhan jumlah rumah, berdasarkan kajian teoritis yang telah dilakukan pada bab 2 terdiri dari: 1). Pertumbuhan dan jumlah penduduk, 2). Jumlah rumah tangga, 3). Jumlah penghuni pada setiap rumah, 4). Jumlah wanita berusia antara 20 – 55 tahun, 5). Pendapatan perkapita berdasarkan harga berlaku. Pertimbangan terhadap pendapatan perkapita berdasarkan harga berlaku dilakukan dengan alasan bahwa perubahan pendapatan perkapita pada tahun yang berlaku akan sangat mempengaruhi kemampuan penduduk di dalam pemenuhan kebutuhan rumah.

Untuk mendapatkan gambaran terhadap kondisi masing-masing variabel di Kota Semarang, pada periode tahun 1990 hingga tahun 2000, dapat dilihat pada tabel berikut ini.

TABEL IV.9.
JUMLAH RUMAH, PENDUDUK, RUMAH TANGGA, PENGHUNI RUMAH, WANITA BERUSIA 20-55 TAHUN, DAN PENDAPATAN PERKAPITA DI KOTA SEMARANG TAHUN 1990 – 2000

No.	Tahun	Jumlah Rumah (Unit)	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Jumlah Rumah Tangga (KK)	Jumlah Penghuni/Rumah (Jiwa)	Jumlah Wanita Berusia 20-55 Tahun (Jiwa)	Pendapatan Perkapita Harga Berlaku (Rp)
1	1990	219.265	1.146.931	247.685	5,23	280.578	1.322.683,00
2	1991	224.670	1.154.536	254.099	5,14	287.845	1.625.335,00
3	1992	230.062	1.171.578	261.346	5,09	293.197	2.005.943,00
4	1993	236.071	1.177.562	261.782	4,99	308.224	2.621.270,00
5	1994	243.122	1.206.363	270.040	4,96	317.984	3.176.874,00
6	1995	250.337	1.232.931	275.616	4,93	315.729	3.721.887,00
7	1996	259.533	1.251.845	308.032	4,82	322.996	4.323.070,00
8	1997	262.968	1.261.929	314.848	4,80	328.348	4.927.364,00
9	1998	267.061	1.273.550	338.240	4,77	343.375	5.878.781,00
10	1999	274.012	1.290.159	347.264	4,71	353.135	7.149.294,00
11	2000	278.352	1.309.667	349.091	4,71	350.880	8.078.333,00

Sumber: Buku Statistik Kota Semarang Tahun 1990 – 2000

Dengan menggunakan metoda statistik regresi linear dengan dibantu *software* SPSS Versi 10, maka dapat diketahui hal-hal yang perlu dipertimbangkan di dalam penyusunan model (lihat sub bab 1.7.2), yaitu:

1. Dari hasil perhitungan *koefisien determinasi*, maka di dapat nilai R adalah 1,000. Dengan demikian, terdapat hubungan signifikan antara variabel dependent (jumlah rumah) dan variabel independent (jumlah penduduk, jumlah rumah tangga, jumlah, penghuni rumah, jumlah wanita, pendapatan perkapita berlaku, dan pendapatan perkapita konstan).
2. Dari perhitungan *uji distribusi F*, diketahui bahwa nilai F adalah 7495,05; lebih besar dari nilai F Tabel (6022). Dengan demikian, maka perhitungan regresi bersifat nyata dan dapat dilanjutkan.
3. Dari perhitungan *uji T*, diketahui bahwa nilai T adalah 3,417; lebih besar dari nilai T Tabel (3,078). Dengan demikian, maka perhitungan regresi bersifat nyata dan dapat dilanjutkan.

TABEL IV.10.
PERHITUNGAN REGRESI BERGANDA JUMLAH RUMAH DI KOTA SEMARANG
TAHUN 1990 – 2000

Coefficient			
No.	Variabel independent	Unstandardized Coefficients	Sig.
1.	(Constant)	264435,477	0,027
2.	Jumlah Penduduk	0,195	0,700
3.	Jumlah Rumah Tangga	-0,04927	0,492
4.	Jumlah Penghuni Rumah	-47026,393	0,001
5.	Jumlah Wanita umur 20 –55 th	-0,0453	0,360
6.	Pendapatan Perkapita Berlaku	0,001331	0,186

a Dependent Variable: Jumlah Rumah

Sumber : Hasil Perhitungan SPSS Versi 10

Dengan memperhatikan perhitungan statistik dan tabel diatas, maka berdasarkan variabel-variabel yang dapat dipertimbangkan untuk model regresi adalah yang memiliki nilai sig lebih besar dari 0,05, maka variabel-variabel yang dapat dipergunakan sebagai model adalah jumlah penduduk, jumlah rumah tangga, jumlah wanita umur 20-55 tahun, pendapatan perkapita berlaku, pendapatan perkapita konstan. Berdasarkan hal tersebut, maka model variabel yang dapat dipergunakan adalah:

$$Y = 264.435,477 + 0,195 X_1 - 0,04927 X_2 - 0,0453 X_3 + 0,001331 X_4$$

Keterangan :

Y = jumlah rumah

X1= jumlah penduduk

X2= jumlah rumah tangga

X3= jumlah wanita umur 20 – 55 tahun

X4= pendapatn perkapitan menurut harga berlaku

4.1.4. Rangkuman Analisis Kebutuhan dan Pemenuhan Jumlah Rumah

Dengan memperhatikan analisis terhadap kebutuhan dan pemenuhan kebutuhan jumlah rumah di Kota Semarang pada periode tahun 1990 hingga tahun 2000, yang telah dikaji di depan, maka dapat disusun rangkumannya sebagai berikut.

a. Rangkuman Analisis Kebutuhan Jumlah Rumah

Berdasarkan analisis kebutuhan jumlah rumah di Kota Semarang, dapat dirumuskan hal-hal sebagai berikut:

1. Berdasarkan kondisi umum jumlah rumah dan pertumbuhannya pada periode tahun 1990 hingga tahun 2000, secara umum dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan rata-rata jumlah rumah di Kota Semarang adalah 5.909 unit pertahun, atau sekitar 6.000 unit pertahun, dengan angka prosentase pertumbuhan rata-rata 2,42 % pertahun.
2. Berdasarkan asumsi bahwa setiap rumah tangga seharusnya mendiami unit rumahnya sendiri, maka dapat dihitung kekurangan (*deficit*) jumlah rumah yang diperhitungkan dari selisih antara jumlah rumah tangga dan jumlah rumah yang ada. Pada periode tahun 1990 hingga tahun 2000, kekurangan tersebut sebesar rata-rata 43.872 unit pertahun, atau rata-rata 12,62 % dari jumlah rumah yang ada pertahun.
3. Berdasarkan kondisi selama periode tahun 1990 hingga tahun 2000, jumlah rumah tangga yang menempati rumah yang berstatus bukan milik sendiri berpotensi membutuhkan rumah, di Kota Semarang adalah rata-rata 22,501 unit pertahun. Jumlah tersebut dapat ditambah dengan rata-rata jumlah rumah tangga yang menghuni rumah berstatus lain-lain sejumlah 28.300 unit pertahun.
4. Dari analisis terhadap kondisi pertumbuhan kebutuhan rumah berdasarkan perkembangan jumlah rumah di Kota Semarang, terjadi perbedaan pertumbuhan yang signifikan antara periode setelah dan sesudah tahun 1997, pada saat dimulainya krisis ekonomi di Indonesia. Pada periode sebelum tahun 1997, prosentase peningkatan pertumbuhan jumlah rumah cenderung meningkat. Sebaliknya, pada periode sesudah tahun 1997, prosentase perubahan pertumbuhan jumlah rumah cenderung menurun.

b. Rangkuman Analisis Pemenuhan Kebutuhan Jumlah Rumah

Dengan memperhatikan analisis terhadap pemenuhan kebutuhan jumlah rumah di Kota Semarang pada periode tahun 1990 hingga tahun 2000, yang telah dikaji di depan, maka dapat disusun rangkumannya, sebagai berikut:

1. Pemenuhan kebutuhan rumah di Kota Semarang selama periode tahun 1990-2000 di Kota Semarang sebesar 59.087 unit, sebagian terbesar sejumlah 28.840 unit atau 48,81 %, dipenuhi oleh pengembang anggota REI; dan diikuti oleh Perum Perumnas Cabang I Semarang sebesar 12.036 unit (20,37 %). Sisanya, sebesar 18.211 unit (30,82 %), dipenuhi oleh para pelaku pembangun perumahan yang lain, yang terdiri dari masyarakat, pengembang perumahan bukan anggota REI, LSM, dan lembaga lainnya.
2. Penyediaan kebutuhan perumahan yang dilakukan oleh para pengembang anggota REI dan Perum Perumnas cenderung mengikuti arahan Kepmenpera No. 04/KPTS/BK4N/1995 tentang Pedoman Pembangunan Perumahan dan Permukiman Dengan Lingkungan Hunian Yang Berimbang.. Kedua pelaku pembangunan perumahan tersebut cenderung menetapkan pembangunan rumah sederhana sebagai target pasar terbesar mereka, dengan membangun rumah sederhana sejumlah 33.232 unit atau 82,79 % dari jumlah rumah yang mereka bangun. Meskipun demikian, sejak terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1997, target pasar para pelaku pembangunan perumahan mulai bergeser menuju pada jenis rumah sedang dan besar atau mewah.

c. Rangkuman Umum

Dengan memperhatikan kondisi pertumbuhan kebutuhan jumlah rumah dari berbagai sisi, maka dapat dirangkum kondisi pasar perumahan dari sisi jumlah kebutuhan unit rumah, sebagai berikut:

1. *Pasar potensial perumahan* di Kota Semarang, yaitu kebutuhan rumah yang dihitung berdasarkan selisih antara jumlah rumah tangga dan jumlah rumah, adalah rata-rata 43.872 unit pertahun, dengan pertumbuhan kekurangan rata-rata 12,62 % pertahun.

2. *Pasar perumahan yang tersedia*, yaitu kebutuhan rumah yang dihitung berdasarkan jumlah rumah tangga yang tinggal pada rumah yang bukan miliknya, yaitu sebesar 22.501 unit pertahun atau rata-rata 7,66 % dari jumlah rumah yang ada pertahun.
3. *Pasar perumahan sasaran atau pasar perumahan yang terlayani*, yaitu jumlah rumah yang berhasil diserap (dibeli atau dibangun), yang dihitung berdasarkan pertumbuhan jumlah rumah, yaitu 5.909 unit pertahun, atau sekitar 6.000 unit pertahun, dengan angka pertumbuhan 2,42 % pertahun.
4. *Pasar perumahan yang tertembus*, yaitu mereka yang telah memiliki rumah, tetapi tetap berkeinginan memiliki rumah lainnya. Jumlah kebutuhan pasar ini dihitung secara kasar berdasarkan jumlah rumah tangga yang berstatus sewa terhadap rumah yang didiaminya. Rumah yang disewa tersebut diasumsikan sebagai rumah kedua dari pemilik rumah yang sebenarnya. Kebutuhan akan rumah sewa ini pada periode tahun 1990 hingga tahun 2000 di Kota Semarang pertahun adalah 17.562 unit pertahun.

Dari analisis pemenuhan (*supply*) perumahan yang telah dilakukan di depan, maka dapat disimpulkan bahwa peran pengembang perumahan, khususnya para pengembang perumahan anggota REI dan Perum Perumnas sangat penting di dalam pembangunan perumahan di Kota Semarang, khususnya di dalam penyediaan jumlah rumah dalam jumlah besar (masal), karena dalam pembangunan rumah selama tahun 1990 hingga 2000, mereka telah menyediakan 69,18 %.

Mengingat peran pengembang yang besar tersebut, maka mereka dapat mempengaruhi kondisi pemenuhan jumlah rumah, terutama dapat mempengaruhi kecenderungan perubahan proporsi penyediaan jenis rumah. Pada kenyataannya, di dalam penentuan proporsi penyediaan jenis rumah yang mereka bangun, para pengembang sangat memperhatikan kondisi kebutuhan dan kemampuan pasar perumahan yang ada. Hal ini

terlihat dari lebih besarnya proporsi penyediaan rumah sederhana yang dibangun oleh mereka, berdasarkan kenyataan bahwa pangsa pasar yang diakibatkan oleh kemampuan daya beli penduduk Kota Semarang yang cenderung pada jenis rumah sederhana tersebut.

Kecenderungan dibutuhkannya lebih banyak jenis rumah sederhana dibandingkan jenis rumah yang lain, tampaknya masih akan terus berlangsung di masa depan. Meskipun terdapat kecenderungan bahwa setelah terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1997, proporsi pembangunan jenis rumah sedang dan mewah yang dibangun oleh pengembang cenderung meningkat, tetapi mengingat perubahan kemampuan daya beli penduduk Kota Semarang, yang dilihat dari perubahan pendapatan perkapitanya yang masih cenderung rendah, maka kebutuhan akan jenis rumah sederhana masih akan lebih besar dibandingkan jenis rumah sedang dan besar.

4.2. Analisis Kondisi dan Perilaku Konsumen

Pada sub bab ini dikaji kondisi dan perilaku konsumen perumahan di Kota Semarang. Konsumen yang dimaksud adalah seluruh penduduk Kota Semarang yang membutuhkan perumahan. Tetapi, mengingat sangat sulit dalam waktu penelitian yang terbatas ini, untuk mengkaji kondisi dan perilaku seluruh penduduk seluruh Kota Semarang sebagai konsumen perumahan, maka penelitian ini menggunakan pendekatan *random sampling*, dengan jumlah responden 30 orang. Seperti dijelaskan di dalam Bab I, bahwa penentuan jumlah responden tersebut didasarkan pada jumlah responden terkecil yang dapat dilakukan untuk mendapatkan uji statistik dengan distribusi normal (lihat sub bab 1.3. tentang metoda penelitian).

Disamping dengan menggunakan pendapat responden, beberapa kondisi penduduk yang didapatkan dari Buku Statistik Kota Semarang dan Buku Statistik Sosial dan Kependudukan Kota Semarang, akan dipergunakan sebagai masukan bagi kajian tersebut.

4.2.1. Analisis Karakteristik Konsumen

Analisis karakteristik konsumen perumahan dibagi menjadi dua kelompok, yaitu analisis terhadap kondisi dan karakteristik konsumen yang bersifat umum yang terkait dengan pasar perumahan, yang terdiri dari tinjauan terhadap jumlah dan pertumbuhan penduduk serta pendapatan penduduk. Analisis kelompok yang kedua menyangkut pendapat konsumen tentang preferensi mereka terhadap perumahan sebagai produk yang diinginkan, dibutuhkan dan ditawarkan kepada mereka.

a. Analisis Jumlah dan Pertumbuhan Konsumen

Jumlah penduduk di Kota Semarang pada tahun 2000 adalah 1.309.667 jiwa. Jumlah ini meningkat sebesar 1,51 % terhadap jumlah pada tahun 1999. Sementara itu, pertumbuhan jumlah penduduk Kota Semarang, sebagai konsumen perumahan, menunjukkan kondisi yang terus meningkat dari tahun ketahun. Selama periode tahun 1990 hingga 2000, angka pertumbuhan tersebut menunjukkan rata-rata 1,34 % pertahun.

TABEL IV.11.
JUMLAH DAN PERTUMBUHAN PENDUDUK
KOTA SEMARANG TAHUN 1990 – 2000

No.	Tahun	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Pertumbuhan (Jiwa)	Prosentase (%)
1	1990	1.146.931	-	-
2	1991	1.154.536	7.605	0,66
3	1992	1.171.578	17.042	1,48
4	1993	1.177.562	5.984	0,51
5	1994	1.206.363	28.801	2,45
6	1995	1.232.931	26.568	2,20
7	1996	1.251.845	18.914	1,53
8	1997	1.261.929	10.084	0,81
9	1998	1.273.550	11.621	0,92
10	1999	1.290.159	16.609	1,30
11	2000	1.309.667	19.508	1,51
Rata-rata Pertumbuhan Pertahun			16.274	1,34

Sumber: Buku Statistik Kota Semarang Tahun 1990 – 2000 dan Hasil Perhitungan Peneliti

Dengan melihat angka pertumbuhan jumlah penduduk yang selalu meningkat, maka pasar kebutuhan perumahan di Kota Semarang akan meningkat pula.

b. Analisis Daya Beli Konsumen

Salah satu aspek yang perlu diperhatikan di dalam analisis pasar perumahan adalah kemampuan atau daya beli konsumen (Kotler, 1997: 9). Aspek daya beli ini amat dipengaruhi oleh kondisi pendapatan konsumen. Pendapatan perkapita pertahun penduduk Kota Semarang menurut harga berlaku selalu mengalami peningkatan, dengan angka pertumbuhan rata-rata adalah 19,94 % pertahun. Demikian pula angka pertumbuhan rata-rata pertahun selalu meningkat sebesar 19,76 %, tetapi pendapatan perkapita pertahun menurut harga konstan tahun 1993, pernah mengalami penurunan yang cukup signifikan, yang terjadi pada saat krisis ekonomi dimulai pada periode tahun 1997-1998, dan 1998-1999, yaitu sebesar -7,67 % dan -11,47 %. Untuk lebih jelasnya, kondisi tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini.

TABEL IV.12.
PENDAPATAN PERKAPITA PERTAHUN PENDUDUK KOTA SEMARANG
TAHUN 1990 – 2000

No.	Tahun	Pendapatan Perkapita Pertahun Menurut Harga Berlaku		Pendapatan Perkapita Pertahun Menurut Harga Konstan Tahun 1993	
		Pendapatan (Rp/tahun/orang)	Pertumbuhan (%)	Pendapatan (Rp/tahun/orang)	Pertumbuhan (%)
1	1990	1.322.683,00	-	825.319,00	-
2	1991	1.625.335,00	22,88	915.076,00	10,88
3	1992	2.005.943,00	23,42	1.023.424,00	11,84
4	1993	2.621.270,00	30,68	1.185.862,00	15,87
5	1994	3.176.874,00	21,20	3.005.713,00	153,46
6	1995	3.721.887,00	17,16	3.300.149,00	9,80
7	1996	4.323.070,00	16,15	3.589.018,00	-8,75
8	1997	4.927.364,00	13,98	3.806.488,00	6,06
9	1998	5.878.781,00	19,31	3.514.632,00	-7,67
10	1999	7.149.294,00	21,61	3.111.522,00	-11,47
11	2000	8.078.333,00	12,99	3.115.051,00	0,11
Rata-rata Pertahun		4.075.530,36	19,94	2.490.204,91	19,76

Sumber: Buku Statistik Kota Semarang Tahun 1990 – 2000

Jika dilihat dari pendapatan perkapita setiap bulannya, maka dapat diketahui bahwa pada tahun 2000, pendapatan perkapita perbulan penduduk Kota Semarang berdasarkan harga berlaku adalah Rp. 673.194,42. Jika dibandingkan dengan tahun 1990, pendapatan tersebut mengalami pelonjakan yang besar, yaitu 510,75 %. Tetapi, jika dilihat dari pendapatan perkapita perbulan menurut harga konstan tahun 1993, perbedaan yang terjadi antara tahun 1990 dan tahun 2000 adalah 277,44 %. Perbedaan selisih antara kenaikan pendapatan menurut harga berlaku dan harga konstan menunjukkan terjadinya kenaikan inflasi yang relatif besar. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada tabel berikut.

TABEL IV.13.
PENDAPATAN PERKAPITA PERBULAN PENDUDUK KOTA SEMARANG
TAHUN 1990 – 2000

No.	Tahun	Pendapatan Perkapita Perbulan Menurut Harga Berlaku		Pendapatan Perkapita Perbulan Menurut Harga Konstan Tahun 1993	
		Pendapatan (Rp/bulan/orang)	Pertumbuhan (Rp/bulan/orang)	Pendapatan (Rp/bulan/orang)	Pertumbuhan (Rp/bulan/orang)
1	1990	110.223,58	-	68.776,58	-
2	1991	135.444,58	22,88	76.256,33	10,88
3	1992	167.161,92	23,42	85.285,33	11,84
4	1993	218.439,17	30,68	98.821,83	15,87
5	1994	264.739,50	21,20	250.476,08	153,46
6	1995	310.157,25	17,16	275.012,42	9,80
7	1996	360.255,83	16,15	299.084,83	8,75
8	1997	410.613,67	13,98	317.207,33	6,06
9	1998	489.898,42	19,31	292.886,00	-7,67
10	1999	595.774,50	21,61	259.293,50	-11,47
11	2000	673.194,42	12,99	259.587,58	0,11
Rata-rata Perbulan		339.627,53	19,94	207.517,08	19,76

Sumber: Buku Statistik Kota Semarang Tahun 1990 – 2000

Selanjutnya untuk mengetahui lebih jauh tentang kemampuan daya beli konsumen, perlu dianalisis komposisi pendapatan konsumen, tetapi karena kondisi komposisi pendapatan penduduk di Kota Semarang tidak tersedia, maka dipakai data karakteristik mata pencaharian.

TABEL IV.14
KOMPOSISI PENDUDUK KOTA SEMARANG BERDASARKAN MATA PENCAHARIAN
TAHUN 2000

No.	Mata Penghasilan	Jumlah	Prosentase (%)
1.	Petani Sendiri	23.224	2,83
2.	Buruh Tani	24.351	2,98
3.	Buruh Industri	178.674	21,74
4.	Buruh Bangunan	108.090	13,15
5.	Nelayan	1.997	0,24
6.	Pengusaha	18.073	2,20
7.	Pedagang	71.513	8,71
8.	Pengangkutan	28.473	3,46
9.	PNS/ABRI	87.662	10,87
10.	Pensiunan	37.727	4,59
11.	Lain-Lain	242.001	29,45
Jumlah		821.785	100

Sumber: Monografi Kota Semarang 2000

Dari data di atas, terlihat bahwa sebagian besar penduduk Kota Semarang (37,85 %) adalah sebagai buruh tani, buruh industri dan buruh bangunan, yang dapat dianggap sebagai keluarga berpenghasilan rendah.

Kondisi kemampuan penduduk Kota Semarang juga tergambar dari kemampuan cara membayar rumah para responden terhadap rumah yang dibutuhkan. Dari 30 responden, sebagian besar (76,67 %) menyatakan mereka hanya sanggup membayar rumah yang mereka butuhkan secara angsuran (kredit). Sebagian lainnya (10 %) hanya sanggup menyewa atau mengontrak. Sedangkan, mereka yang sanggup membayar sekaligus kontan atau lunas hanya 13,13 % saja. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL IV.15.
KESANGGUPAN CARA PEMBAYARAN RUMAH OLEH RESPONDEN

n=30

No.	Kesanggupan Membayar Rumah	Jumlah Responden	Prosentase (%)
1	Kontan/Lunas	4	13,33
2	Angsuran/kredit	23	76,67
3	Sewa/kontrak	3	10,00
Jumlah Responden		30	100,00

Sumber: Hasil Penelitian Lapangan Tahun 2002

Lebih jauh, jika ditinjau dari kemampuan membayar dari bagian pendapatan mereka, sebagian besar (50 %) responden menyatakan sanggup membayar angsuran/ kredit untuk membayar rumah, sebesar kurang dari 25 % dari pendapatan mereka perbulan. Hanya sebagian kecil (26,67 %) yang sanggup membayar hingga 25 – 50 % dari pendapatan mereka sebulan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL IV.16.
PROSENTASE BESARNYA KEMAMPUAN RESPONDEN TERHADAP PENDAPATAN
PERBULAN UNTUK MEMBAYAR RUMAH SECARA ANGSURAN/ KREDIT

n=30

No.	Prosentase Kemampuan Membayar Terhadap Pendapatan Perbulan (%)	Jumlah Responden	Prosentase (%)
1	< 25 % dari Pendapatan	15	50,00
2	25 - 50 % dari Pendapatan	8	26,67
3	> 50 % dari Pendapatan	7	23,33
Total		30	100,00

Sumber: Hasil Penelitian Lapangan Tahun 2002

Jika dikaitkan dengan Upah Minimum Regional (UMR) untuk Semarang sebesar Rp 234.000,- di tahun 2002, maka dapat dihitung secara kasar bahwa penduduk di Kota Semarang mampu menyisihkan dana sebesar kurang dari 25 % dari pendapatannya perbulan, atau sebesar rata-rata Rp. 58.500,- perbulan. Angka ini masih terlalu kecil dibandingkan dengan angsuran minimal perbulan yang diberikan oleh bank pemberi kredit yang minimal sebesar Rp. 290.000,- – Rp. 300.000,- perbulan. untuk tipe RSS 21⁴ Dari kondisi ini maka dapat disimpulkan bahwa bagi penduduk dengan pendapatan sebesar UMR, untuk mendapatkan rumah dengan angsuran sekalipun masih terlalu jauh dari jangkauan. Kondisi tersebut didukung dengan penelitian terhadap konsumen, yang menunjukkan bahwa 40 % dari seluruh responden, berpenghasilan kurang dari Rp.500.000,00, dan bahkan 6,67 %

⁴ Ketua DPD REI Jateng, Kompas, 26 Agustus 2002. Survey terhadap pasar perumahan yang dibangun oleh pengembang (REI) dan Perum Perumnas di Kota Semarang, KPR maksimal RSS type 21 antara Rp. 338.000 – 480.000 tiap bulan selama 15 tahun dan RS type 36 antara Rp. 396.600,00 – 645.000,00 tiap bulan selama 15 tahun. RS type 45 antara Rp. 680.000,00 – Rp. 1.352.700,00 tiap bulan selama 15 tahun

berpenghasilan kurang dari UMR. Karakteristik besar pendapatan keluarga tiap bulan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL IV.17.
PENGHASILAN KELUARGA TIAP BULAN

n=30

No.	Penghasilan Keluarga Tiap Bulan	Jumlah responden	Prosentase (%)
1.	< Rp. 265.000,00	2	6,67
2.	> Rp. 265.000,00 - 500.000,00	10	33,33
3.	> Rp. 500.000,00 - 1.000.000,00	5	16,67
4.	> Rp. 1.000.000,00 - 2.500.000,00	9	30,00
5.	> Rp. 2.500.000,00 - 5.000.000,00	3	10,00
6.	> Rp. 5.000.000,00	1	3,33
Jumlah:		30	100,00

Sumber: hasil penelitian lapangan tahun 2002

Memperhatikan besarnya angsuran minimal sebesar Rp 290.000,00 hingga Rp. 300.000,- untuk tipe RSS 21, dan dengan kemampuan membayar sebesar 25 % dari pendapatannya, maka segmen penduduk yang mampu mendapatkan rumah tipe RSS 21 melalui pembayaran angsuran, adalah yang memiliki pendapatan minimal Rp. 1.200.000,- atau sekitar 43,33 % dari seluruh responden.

Dengan kondisi kemampuan membayar rumah seperti di atas, dapat dirumuskan bahwa secara umum, harga rumah tampaknya masih terlalu mahal jika dibandingkan dengan pendapatan penduduk. Hal tersebut juga tercermin pada hasil jawaban responden, yaitu bahwa 80 % responden menyatakan harga rumah saat ini mahal dan sulit terjangkau. Hanya 13,33 % saja yang menyatakan bahwa harga rumah saat ini masih wajar dan terjangkau. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini.

TABEL IV.18.
PENDAPAT RESPONDEN TERHADAP HARGA RUMAH

n=30

No.	Penilaian Atas Harga Rumah	Jumlah Responden	Prosentase (%)
1	Mahal dan sulit terjangkau	24	80,00
2	Wajar dan masih terjangkau	4	13,33
3	Tidak tahu	2	6,67
Jumlah		30	100,00

Sumber: Hasil Penelitian Lapangan Tahun 2002

Secara khusus, sebagian besar responden (86,67 %) menyatakan bahwa harga rumah yang dibangun oleh para pengembang lebih mahal daripada harga rumah yang dibangun oleh penduduk secara mandiri seperti pada tabel di bawah ini.

TABEL IV.19.
PENDAPAT RESPONDEN TERHADAP HARGA RUMAH DIBANGUN PENGEMBANG

n=30			
No.	Jenis Rumah	Jumlah Responden	Prosentase (%)
1	Rumah dibangun pengembang lebih mahal	26	86,67
2	Rumah dibangun bukan pengembang lebih mahal	3	10,00
3	Tidak tahu	1	3,33
Jumlah		30	100,00

Sumber: Hasil Penelitian Lapangan Tahun 2002

Berdasarkan uji *Chi-Square*, dengan persyaratan bahwa nilai *Asymp.Sig* < 0,05 dan nilai Koefisien Kontingensi 0 – 1 adalah berhubungan, serta kondisi bahwa angka Koefisien Kontingensi semakin mendekati 1 adalah berhubungan kuat, maka hasil tabulasi silang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh antara daya beli rumah dengan pendidikan, pendapatan dan jumlah anak yang masih menjadi tanggungan, dengan sifat hubungan kuat. Pengaruh dan hubungan tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL IV.20.
HASIL TABULASI SILANG DAN UJI *CHI-SQUARE* DAYA BELI KONSUMEN

No	Hubungan antar Variabel	Uji <i>Chi-Square</i> (<i>Asymp.Sig</i>)	Koefisien Kontingensi	Keterangan
1.	Pendidikan - Pendapatan	0,018	0,534	Berhubungan kuat
2.	Cara pembayaran - Pendapatan	0,039	0,422	Berhubungan kuat
3.	Harga Rumah - Pendapatan	0,043	0,543	Berhubungan kuat
4.	Lama Kredit diharapkan – Jumlah anak	0,048	0,424	Berhubungan kuat
5.	Prosentase pendapatan – Jumlah anak	0,017	0,573	Berhubungan kuat

Sumber : Hasil Perhitungan SPSS Versi 10 dan analisis peneliti

Keterangan: Analisis Tabulasi Silang dan Chi Square yang ditampilkan pada tabel adalah yang saling berhubungan saja. Sedangkan yang tidak berhubungan tidak ditampilkan.

Kondisi di atas menunjukkan bahwa:

- Pendapatan seseorang dipengaruhi oleh pendidikan, Semakin tinggi pendidikan akan berpengaruh terhadap pekerjaan seseorang dan pendapatan keluarga
- Pendapatan keluarga berpengaruh pada cara pembayaran yang mampu dilaksanakan, semakin tinggi pendapatan keluarga semakin tinggi kemampuan untuk membayar rumah secara kontan, meskipun tidak menutup kemungkinan untuk melaksanakan pembayaran secara kredit.
- Sementara tanggungan anak akan berpengaruh terhadap besar pengeluaran setiap bulannya, dengan demikian akan berpengaruh terhadap kemampuan keluarga di dalam penyediaan biaya untuk pemenuhan/ kredit rumah setelah dikurangi dengan beban biaya yang harus dikeluarkan untuk tanggungan anak.

4.2.2. Analisis Preferensi Konsumen Terhadap Rumah

Dalam analisis perilaku konsumen terhadap pasar perumahan di Kota Semarang, analisis terhadap perilaku preferensi konsumen terhadap jenis rumah adalah sangat penting untuk menetapkan jenis rumah yang berpotensi diserap oleh pasar. Dalam penelitian ini, preferensi konsumen yang dianalisis meliputi: pemilihan perumahan berdasarkan pembangunnya, preferensi jenis rumah berdasarkan proses pembangunannya dan pemilihan gaya arsitektur rumah serta tujuan rencana pembelian rumah.

a. Pemilihan Perumahan Berdasarkan Pembangunnya

Sebagian besar responden (60 %) lebih menyukai rumah dengan suasana kampung yang tidak dibangun oleh pengembang, hal tersebut dikarenakan harga rumah di kampung dan yang dibangun oleh masyarakat dianggap lebih murah daripada rumah di lingkungan

perumahan yang dibangun oleh pengembang, dan mereka dapat lebih leluasa membangun rumah sesuai dengan kemampuan dan keinginan mereka.

Bagi konsumen yang sudah memiliki atau menempati rumah yang dibangun oleh pengembang, 30 % diantara mereka menyatakan puas terhadap kondisi perumahan yang dibangun oleh pengembang, dengan alasan utamanya: 1) lingkungan perumahan, dan 2) sesuai dengan harganya. Sementara 70 % lainnya menyatakan kecewa terhadap perumahan yang dibangun oleh pengembang, dengan alasan utamanya adalah: 1) kualitas bangunan yang rendah, 2) sarana dan prasarana yang tersedia tidak memadai, dan 3) harga rumah yang terlalu mahal. Pendapat terhadap perumahan yang dibangun oleh pengembang, khususnya yang terkait dengan “kepuasan” konsumen dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL IV.21.
PENDAPAT KONSUMEN TERHADAP PERUMAHAN YANG DIBANGUN
OLEH PENGEMBANG

n=30			
No.	Kondisi Kepuasan Konsumen	Jumlah Respoden	Prosentase (%)
A.1. Puas Terhadap Rumah Dibangun Pengembang		3	30,00
A.2. Alasan Memuaskan			
1.	Lingkungan Perumahan	2	20,00
2.	Harga Rumah	1	10,00
B.1. Tidak Puas Terhadap Rumah Dibangun Pengembang		7	70,00
B.2. Alasan Tidak Memuaskan			
1.	Kualitas bangunan	5	50,00
2.	Sarana dan prasarana yang tersedia	1	10,00
3.	Harga rumah	1	10,00
Jumlah		10	100,00

Sumber: hasil penelitian lapangan tahun 2002

Dengan memperhatikan kondisi tersebut, meskipun lebih banyak responden (60 %) yang menyukai rumah di kampung yang dibangun oleh masyarakat secara individu, tetapi peluang agar masyarakat lebih menyukai rumah yang dibangun oleh pengembang masih tetap terbuka, karena preferensi masyarakat yang cenderung lebih menyukai perumahan yang dibangun secara mandiri (*popular housing*) tidak didukung oleh kondisi pendapatan dan daya beli terhadap perumahan, apalagi jika dilakukan secara kontan, dengan demikian mereka tetap

membutuhkan pihak lain (dalam hal ini pengembang) yang dapat memperingan dalam mewujudkan rumah tinggal yang dapat diangsur sesuai dengan kemampuan membayar mereka.

Untuk lebih menarik masyarakat menyukai rumah yang dibangun oleh pengembang, maka pengembang perumahan harus meningkatkan kualitas 'pelayanan' terhadap konsumen perumahan, mengingat nilai atau *value* rumah bukan sekedar bentuk fisik yang mempunyai nilai ekonomis (*market economics oriented*), tetapi juga harus dipertimbangkan dari aspek sosial (*market social oriented*) (Silas, 2000) dan (Ashworth and Voogd, 1990:13), dimana rumah harus dapat memenuhi standar kelayakan untuk memanusiakkan dan membudayakan manusia (Turner dalam Panudju, 1999: 47). Peningkatan pelayanan dapat dilaksanakan dengan memperbaiki lingkungan perumahannya, kualitas bangunan, sarana dan prasarana, serta menawarkan harga yang lebih kompetitif dan terjangkau.

b. Preferensi Jenis Rumah Berdasarkan Kondisi Proses Pembangunan

Dalam memilih rumah sebagian besar responden (56,67 %) memilih dalam bentuk kapling siap bangun dan dikembangkan sendiri oleh mereka. Jenis kapling siap bangun merupakan produk perumahan yang berpotensi disukai oleh responden, karena dapat dibangun sesuai dengan kemampuan mereka. Meskipun demikian, produk jenis rumah jadi juga masih disukai oleh sebagian responden lainnya. Preferensi konsumen terhadap bentuk rumah dapat dilihat pada tabel IV.22.

c. Pemilihan Rumah Berdasarkan Gaya Arsitektur Rumah

Pemilihan gaya arsitektur rumah merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pemilihan rumah, meskipun sebagai alasan pemilihan rumah bukan merupakan faktor penentu utama. Pada bagian ini dianalisis preferensi responden penelitian terhadap gaya arsitektur rumah yang disukainya.

Berdasarkan hasil penelitian, ada kecenderungan konsumen menyukai rumah dengan gaya arsitektur modern, meskipun sebagian masyarakat tetap mempertahankan bentuk-bentuk tradisional. Dengan demikian gaya arsitektur modern dan arsitektur tradisional merupakan potensi bagi pengembangan perumahan di Kota Semarang.

Secara rinci preferensi konsumen terhadap rumah dapat dilihat pada tabel IV.22 di bawah ini

TABEL IV.22.
PREFERENSI TERHADAP JENIS RUMAH

n=30			
No.	Preferensi Konsumen	Jumlah Responden	Prosentase (%)
1.	Lokasi Rumah		
	• Rumah dibangun pengembang	10	33,33
	• Rumah dibangun dikampung oleh masyarakat	18	60,00
	• Tidak tahu	2	6,67
	Jumlah	30	100,00
2.	Jenis Rumah		
	• Rumah Jadi	11	36,67
	• Rumah Setengah Jadi	2	6,67
	• Kapling Siap Bangun	17	56,67
	Jumlah	30	100,00
3.	Gaya Arsitektur Rumah		
	• Bergaya modern	15	50,00
	• Bergaya tradisional	11	37,67
	• Tidak tahu	4	13,33
	Jumlah	30	100,00

Sumber: Hasil Penelitian Lapangan Tahun 2002

d. Rencana Membeli Rumah.

Hasil penelitian diperoleh bahwa sebagian besar responden berkeinginan untuk membeli rumah, baik dalam waktu tertentu maupun dalam waktu yang tidak ditentukan. Adapun tujuan pembelian rumah adalah untuk memenuhi kebutuhan utama (karena belum memiliki rumah) sebesar 50 %, sebagai warisan 37,5 % dan sisanya 12,5 % untuk pengembangan usaha dan investasi. Berdasarkan tujuan rencana pembelian rumah dapat

disimpulkan bahwa rumah tetap dibutuhkan oleh masyarakat, baik sebagai fungsi sosial maupun rumah sebagai fungsi ekonomi.

TABEL IV.23.
RENCANA MEMBELI RUMAH

n=30

No.	Rencana Membeli Rumah	Jumlah Responden	Prosentase (%)
1	Tidak Merencanakan	7	23,33
2	Berencana Dalam Waktu Tertentu	17	56,67
3	Berencana Tetapi Tidak Menentukan Waktu	6	20
Jumlah		30	100

Sumber: hasil penelitian lapangan tahun 2002

4.2.3. Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Rumah

Disamping analisis karakteristik perilaku konsumen yang telah dilakukan di depan, juga dianalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian atau pemilihan rumah. Adapun faktor yang mempengaruhi pemilihan rumah untuk membeli rumah adalah⁵: 1). Harga rumah, 2). Jarak ke tempat kerja, 3). Lingkungan perumahan, 4). Kemudahan transportasi, 5). Sedangkan alasan lainnya adalah: kepercayaan terhadap arah hadap rumah; keberuntungan, 6). Kualitas dan bentuk bangunan, dan 7). Ketersediaan sarana dan prasarana. Faktor tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL IV.24.
FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN KONSUMEN DALAM MEMBELI DAN MEMILIH RUMAH

n=30

No.	Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Pembelian Rumah	Jumlah Responden	Prosentase (%)
1	Harga rumah	12	40,00
2	Jarak ke tempat kerja	11	36,67
3	Lingkungan perumahan	9	30,00
4	Kemudahan transportasi	9	30,00
5	Kualitas bangunan	6	20,00
6	Ketersediaan sarana dan prasarana	6	20,00
7.	Alasan Lain	7	23,33

Sumber: hasil penelitian lapangan tahun 2002

5. Pertanyaan ditujukan pada seluruh responden baik yang merencanakan untuk membeli rumah maupun yang tidak ingin membeli rumah. Setiap responden dapat memilih lebih dari 1 (satu) alasan yang mendasari pembelian rumah

Berdasarkan hasil penelitian terhadap responden, faktor harga rumah dan jarak ke tempat kerja, merupakan alasan yang banyak dipertimbangkan di dalam pembelian rumah, sementara lingkungan perumahan; kemudahan transportasi merupakan prioritas berikutnya dan bentuk fisik bangunan merupakan prioritas yang terakhir.

Selanjutnya berdasarkan uji *Chi-Square*, dengan persyaratan bahwa nilai *Asymp.Sig* < 0,05 dan nilai Koefisien Kontingensi 0 – 1 adalah berhubungan, serta kondisi bahwa angka Koefisien Kontingensi semakin mendekati 1 adalah berhubungan kuat, maka hasil tabulasi silang preferensi konsumen terhadap alasan membeli rumah, pemilihan lokasi rumah dan kualitas fisik bangunan sangat dipengaruhi oleh pendapatan keluarga, semakin besar pendapatan keluarga semakin banyak alternatif rumah yang banyak dipilih, terutama terhadap pemilihan harga, lokasi perumahan dan jarak ke tempat kerja. Hal tersebut menunjukkan adanya keterkaitan antara kondisi ekonomi seseorang dengan skala prioritas kebutuhan perumahan (Turner, 1971: 166–168) dan (Panudju, 1999: 8-9). Bagi keluarga berpenghasilan rendah biasanya prioritas utama pada jarak tempat kerja dengan lokasi rumah, sementara status rumah; kualitas bangunan, kepemilikan rumah dan lahan serta lingkungan perumahan merupakan prioritas yang lebih rendah. Hubungan tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah.

TABEL IV.25.
HASIL TABULASI SILANG DAN UJI *CHI-SQUARE* PREFERENSI KONSUMEN

No.	Hubungan antar Variabel	Uji <i>Chi-Square</i> (<i>Asymp.Sig</i>)	Koefisien Kontingensi	Keterangan
1.	Alasan membeli rumah - Pendapatan	0,001	0,713	Berhubungan kuat
2.	Alasan membeli rumah – kepemilikan	0,001	0,718	Berhubungan kuat
3.	Alasan membeli rumah – jarak lok. pekerjaan	0,018	0,500	Berhubungan kuat
4.	Alasan membeli rumah – Lokasi perumahan	0,022	0,569	Berhubungan kuat
5.	Lokasi rumah - Pendapatan	0,026	0,519	Berhubungan kuat
6.	Lokasi rumah – Harga Rumah	0,046	0,414	Berhubungan kuat
7.	Lokasi rumah – jenis pekerjaan	0,017	0,535	Berhubungan kuat
8.	Kualitas bangunan - Pendapatan	0,012	0,478	Berhubungan kuat

Sumber : Hasil Perhitungan *SPPS* Versi 10 dan analisis peneliti

Keterangan: Analisis Tabulasi Silang dan *Chi Square* yang ditampilkan pada tabel adalah yang saling berhubungan saja. Sedangkan yang tidak berhubungan tidak ditampilkan.

4.3. Analisis Pemenuhan Pasar Perumahan

Kajian terhadap pemenuhan kebutuhan perumahan dikhususkan pada pengembang, mengingat bahwa selama periode sepuluh tahun terakhir (tahun 1990 –2000) para pengembang perumahan merupakan pelaku utama yang memasok sebagian besar jumlah rumah di Kota Semarang (lihat analisis pada sub bab 4.1.1).

Kajian terhadap pemenuhan perumahan yang dilakukan oleh pengembang, dilakukan dengan metoda statistik diskriptif, dengan menggunakan metoda pengumpulan data melalui kuisener, dengan responden yang terdiri dari para pengembang anggota REI. Berdasarkan hasil penelitian terhadap 17 responden, 15 pengembang didirikan sampai tahun 1995 dan 2 pengembang berdiri setelah tahun 1995. Dengan demikian, sebagian besar pengembang yang menjadi responden penelitian ini adalah pengembang lama, yang didirikan sebelum terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1997.

4.3.1. Analisis Target Pasar Perumahan

Responden pengembang perumahan lebih cenderung menyediakan perumahan untuk konsumen ekonomi menengah ke atas daripada untuk golongan menengah ke bawah. Hal tersebut terlihat dari hasil penelitian di bawah ini, yang menunjukkan bahwa: 1). Yang benar-benar berorientasi pada ekonomi menengah ke bawah hanya 4 pengembang, sementara 7 pengembang memilih target konsumen menengah keatas, 2). Pemilihan target pasar untuk konsumen yang belum memiliki rumah jumlahnya lebih rendah dibandingkan dengan target untuk konsumen campuran, 3). Bahkan ada 2 pengembang yang menitikberatkan pada konsumen yang telah mapan (yang dapat dianggap merupakan konsumen telah mapan secara ekonomi), meskipun ada 1 pengembang yang berorientasi keluarga belum dan baru menikah (yang dianggap merupakan konsumen yang belum mapan secara ekonomi).

TABEL IV.26.
TARGET PASAR PERUMAHAN PENGEMBANG PERUMAHAN ANGGOTA REI
DI KOTA SEMARANG

n=17

A. Target Pasar Perumahan Berdasarkan Kondisi Ekonomi Keluarga			
No.	Target Pasar	Jumlah Responden	Prosentase (%)
A.1.	Menengah ke bawah	4	23,53
A.2.	Menengah ke atas	7	41,18
A.3.	Semua golongan	6	35,29
Jumlah		17	100
B. Target Pasar Perumahan Menurut Siklus Kehidupan Konsumen			
No.	Target Pasar	Jumlah Responden	Prosentase (%)
B.1.	Belum berkeluarga dan baru menikah	1	5,88
B.2.	Keluarga mapan	2	11,77
B.3.	Semua jenis keluarga	14	82,35
Jumlah		17	100,00
C. Target Pasar Perumahan Menurut Jumlah Kepemilikan Rumah			
No.	Target Pasar	Jumlah Responden	Prosentase (%)
C.1.	Masyarakat belum memiliki rumah	5	29,41
C.2.	Campuran	12	70,59
Jumlah		17	100,00
D. Target Pasar Perumahan Menurut Pekerjaan Konsumen			
No.	Target Pasar	Jumlah Responden	Prosentase (%)
D.1.	PNS dan ABRI	2	11,77
D.2.	Swasta & Sektor Informal	1	5,88
D.3.	Campuran	14	82,35
Jumlah		17	100

Sumber: Hasil penelitian lapangan tahun 2002

Kondisi tersebut menunjukkan, bahwa pembangunan perumahan sebagai fungsi ekonomi cenderung lebih kuat daripada fungsi sosial, yang ditunjukkan dari jumlah rumah yang lebih banyak dibangun dalam rangka memenuhi tuntutan pemenuhan keuntungan ekonomis dan juga sebagai investasi dari pada tuntutan kebutuhan utama (adanya target yang dikhususkan untuk keluarga yang telah memiliki rumah). Hal tersebut diperkuat dengan harga perumahan yang relatif cukup tinggi hasil survey terhadap harga perumahan yang dibangun oleh pengembang (REI) dan Perum Perumnas di Kota Semarang, (lihat sub bab. 4.2.1)

4.3.2. Analisis Jenis Perumahan Yang Disediakan

Berdasarkan jawaban kuisener, 14 pengembang yang menjadi responden mengaku bahwa mereka mengetahui dan memperhatikan Surat Keputusan Menteri Negara Perumahan

Rakyat No. 04/KPTS/BK4N/1995 tentang Pedoman Pembangunan Perumahan dan Permukiman Dengan Lingkungan Yang Berimbang, sebagai landasan di dalam merencanakan proporsi jumlah jenis rumah yang mereka sediakan, 2 pengembang secara tegas mengatakan tidak mempertimbangkan surat keputusan tersebut dan 1 responden mengatakan tidak tahu tentang adanya surat keputusan tersebut. 9 responden mengatakan telah melaksanakan arahan proporsi perbandingan 1 : 3 : 6; selanjutnya 6 responden mengatakan tidak memperhatikan; dan 2 responden sama sekali tidak tahu arahan tersebut.

TABEL IV.27.
PERTIMBANGAN TERHADAP ARAHAN PROPORSI JUMLAH RUMAH
PADA PERUMAHAN REI DI KOTA SEMARANG

n=17

A. Pertimbangan Terhadap SK Kepmeneg. Perumahan Rakyat No. 04/KPTS/BK4N/1995			
No.	Target Pasar	Jumlah Responden	Prosentase (%)
A.1.	Mempertimbangkan	14	82,35
A.2.	Tidak Mempertimbangkan	2	11,76
A.3.	Tidak Tahu	1	5,89
Jumlah		17	100,00
B. Penggunaan Proporsi 1:3:6 Sebagai Pedoman			
No.	Target Pasar	Jumlah Responden	Prosentase (%)
B.1.	Melaksanakan Sebagai Pedoman	9	52,94
B.2.	Tidak Menggunakan Sebagai Pedoman	6	35,29
B.3.	Tidak Tahu	2	11,77
Jumlah		17	100,00

Sumber: Hasil penelitian lapangan tahun 2002

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa dengan tidak dilaksanakan atau bahkan tidak diketahuinya arahan tersebut oleh pengembang, secara tidak langsung menunjukkan kemungkinan telah terjadinya perubahan pemenuhan kebutuhan perumahan masyarakat oleh pengembang. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa faktor antara lain: terjadinya perubahan pasar, terjadinya krisis ekonomi; keinginan dan kemampuan/ daya beli masyarakat yang terus mengalami perubahan; dan adanya keinginan untuk mengejar keuntungan dari pihak pengembang.

Ditinjau dari proporsi jumlah rumah berdasarkan jenis perumahan yang disediakan oleh pengembang di Kota Semarang saat ini, terdapat kecenderungan pada penyediaan Rumah

Besar. Dari 17 pengembang, yang membangun rumah jenis sangat sederhana (RSS) hanya 3 pengembang, dengan 2 diantaranya sudah tidak memproduksi tipe RS dan RSS, tetapi hanya menghabiskan persediaan yang masih ada. Sementara rumah sederhana (RS) masih tetap dipertahankan. Dalam hal ini, para pengembang tersebut secara umum tidak membangun satu jenis saja perumahan, tetapi biasanya dipadukan dengan jenis-jenis perumahan lain, baik dalam 1 lokasi, maupun di lokasi yang terpisah.

TABEL IV.28.
PROPORSI JENIS RUMAH YANG DIBANGUN OLEH PENGEMBANG

n=17

No	Tipe Rumah	Jumlah Responden	Prosentase (%)
1.	RSS	3	17,64
2.	RS	11	64,71
3.	Rumah Menengah	10	58,82
4.	Rumah Besar	6	35,29
5.	Rumah Usaha/Ruko	7	41,18

Sumber: hasil penelitian lapangan tahun 2002

Penyediaan perumahan tersebut terutama mempertimbangkan kondisi pasar potensial besar, baik untuk pembangunan rumah sangat sederhana/sederhana (RSS/RS); rumah menengah dan rumah besar, maupun kapling siap bangun⁶ Khusus penyediaan RSS/RS pengembang cenderung berpijak pada kebijakan yang telah ditetapkan oleh pemerintah untuk menciptakan keseimbangan pemenuhan kebutuhan perumahan masyarakat, sedangkan pengembangan Rumah Menengah dan Besar cenderung berorientasi pada keuntungan yang relatif besar, disamping membantu masyarakat yang membutuhkan rumah besar sebagai investasi. Pertimbangan pembangunan perumahan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

⁶ Setelah terjadi krisis ekonomi, pengembang diberi suatu kebijakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen perumahan dalam bentuk kapling siap bangun.

TABEL IV.29.
FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN PENGEMBANG
DALAM PENYEDIAAN PERUMAHAN BERDASARKAN JENIS RUMAH

n=17

No.	Pertimbangan Penjualan Rumah	Jumlah responden yang memilih			
		RSS/ RSS	Rumah menengah/ besar	Rumah usaha/ Ruko	Penyediaan kapling siap bangun
1.	Pasar potensial besar	6	8	5	5
2.	Kebijakan pemerintah	6	1	1	-
3.	Untung relatif besar	-	6	3	-
4.	Cepat terjual	4	1	3	2
5.	Membantu masyarakat yang membutuhkan	3	4	5	7
6.	Fasilitas lingkungan	-	-	7	-
7.	Penyesuaian dengan krisis ekonomi	-	-	-	2

Sumber: hasil penelitian lapangan tahun 2002

4.3.3. Analisis Kondisi Pembelian Rumah

Berdasarkan hasil jawaban kuisener dan hasil wawancara⁷ terhadap pengembang diketahui bahwa RSS dan RSS sebenarnya masih sangat dibutuhkan untuk masyarakat Kota Semarang, tetapi kendala yang dihadapi adalah pada ketidakmampuan pengembang untuk menurunkan atau menetapkan harga rumah yang rendah dan terjangkau oleh konsumen secara umum, hal tersebut dikarenakan harga-harga bahan bangunan yang sangat tinggi, sementara perusahaan harus tetap dapat mendapatkan keuntungan secara ekonomi. Kondisi tersebut semakin diperkuat dengan adanya kebijakan untuk mengurangi atau membatasi subsidi untuk KPR rumah type RSS dan Rumah sederhana, bahkan untuk beberapa tahun mendatang akan ditiadakan.

Besarnya potensi pasar terhadap rumah sangat sederhana dan rumah sederhana tersebut, juga ditunjukkan dengan hasil penelitian terhadap *ranking* urutan cepat terjual (sesuai dengan urutan terbanyak dipilih oleh responden), dimana Rumah Sangat Sederhana (RSS) dan Rumah Sederhana (RS) merupakan jenis rumah yang paling cepat terjual

⁷ Djoko S Utomo, Budi Ponco, ST, drs. Diding S & Ida Ratna, Kartika Yogdasari; Sri Poncowati (Cici)

dibanding dengan jenis yang lain.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kemampuan daya beli masyarakat Kota Semarang masih mempunyai kecenderungan pada jenis rumah untuk penghasilan menengah ke bawah, dengan demikian rumah sangat sederhana dan rumah sederhana tetap merupakan suatu kebutuhan nyata dari masyarakat Kota Semarang terhadap perumahan .

TABEL IV.30
RANKING CEPAT TERJUAL BERDASARKAN JENISNYA
PADA PENJUALAN RUMAH DI KOTA SEMARANG

n=17

No.	Jenis Rumah	Jumlah Responden Berdasarkan Urutan Ranking					Jumlah Pemilih	Urutan Raking
		1	2	3	4	5		
1.	RSS	7	4	3	1	1	16	1
2.	RS	6	9	1	-	-	16	2
3.	Rumah Menengah	4	2	10	1	-	17	3
4.	Rumah Besar	-	-	4	6	7	17	5
5.	Rumah Usaha/Ruko	-	2	-	9	6	17	4

Sumber: hasil penelitian lapangan tahun 2002

4.3.4. Analisis Permasalahan Pemasaran Perumahan

Selama pengembangan perumahan, terutama masa setelah krisis ekonomi, sebagian besar (11 pengembang) menyatakan belum mencapai target, hal tersebut dikarenakan faktor-faktor sebagai berikut (sesuai dengan urutan terbanyak dipilih responden): 1). Krisis ekonomi, 2). Perubahan kemampuan/ daya beli masyarakat, 3). Perubahan kondisi pasar, 4). Peningkatan harga rumah 5), Penyediaan modal / kredit dari Bank , 6). Perubahan selera masyarakat, dan 7). Kesalahan penentuan sasaran.

Krisis ekonomi dianggap penyebab target pasar perumahan tidak tercapai , karena adanya krisis ekonomi dianggap mempengaruhi perubahan daya beli masyarakat dan kondisi pasar perumahan di Kota Semarang, dan secara langsung berpengaruh terhadap kenaikan harga rumah yang merupakan salah satu faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli rumah. Pemilihan *ranking* tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

TABEL IV.31
FAKTOR PENYEBAB TARGET PASAR PERUMAHAN TIDAK TERCAPAI

n=17

No	Faktor penyebab	Jumlah Responden Berdasarkan Urutan Ranking							Jumlah Pemilih	Urutan Raking
		1	2	3	4	5	6	7		
1.	Kesalahan penentuan sasaran	-	1	2	-	-	-	4	3	7
2.	Perubahan kondisi pasar	2	2	5	2	-	-	-	11	3
3.	Penyediaan Modal/Kredit Bank	2	-	2	1	3	1	2	11	5
4.	Perubahan Selera masyarakat	1	-	-	-	2	7	-	10	6
5.	Perubahan Kemampuan/daya beli masyarakat	1	3	2	2	2	-	-	10	2
6.	Krisis ekonomi	4	2	-	1	2	-	1	10	1
7.	Peningkatan harga rumah	2	2	1	3	1	-	1	10	4

Sumber: hasil penelitian lapangan tahun 2002

Kondisi di atas didukung oleh kenyataan bahwa permasalahan perumahan di Kota Semarang tidak lepas dari tingginya harga rumah yang tidak sebanding dengan pendapatan penduduk. Hasil penelitian terhadap responden menunjukkan bahwa pembelian rumah selama ini lebih banyak ditentukan oleh faktor harga rumah yang disesuaikan dengan pendapatan konsumen daripada sekedar mengikuti gaya arsitektur bangunan yang diinginkan, dapat dikatakan bahwa masalah fisik bangunan perumahan bagi masyarakat secara umum bukan sebagai 'kebutuhan utama', terutama untuk golongan menengah ke bawah yang lebih membutuhkan rumah murah.

TABEL IV.32
FAKTOR YANG BERPENGARUH TERHADAP PASAR PERUMAHAN

No	Faktor yang Mempengaruhi Pasar Perumahan	Jumlah Responden Berdasarkan Urutan Ranking					Jumlah Responden	Ranking
		1	2	3	4	5		
1.	Pendapatan penduduk	5	10	1	-	-	16	2
2.	Pekerjaan penduduk	-	3	9	5	-	17	3
3.	Harga Rumah	12	2	1	2	-	17	1
4.	Perubahan gaya arsitektur	-	-	3	2	11	16	4

Sumber: hasil penelitian lapangan tahun 2002

4.4. Analisis Penilaian Tingkat Potensi Pasar Perumahan

Sub bab ini berisi analisis terhadap tingkat potensi pasar perumahan dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Penilaian terhadap tingkat potensi pasar perumahan dilakukan

berdasarkan pendapat para pengembang perumahan anggota REI Cabang Jawa Tengah yang memiliki usaha pembangunan perumahan di Kota Semarang.

Analisis terhadap tingkat potensi pasar perumahan menggunakan Metoda Delphi yang dilaksanakan dalam 2 (dua) putaran, dimana hasil putaran pertama menjadi masukan bagi putaran kedua. Pada sub bab ini, hanya disajikan hasil dari pelaksanaan penelitian, sementara proses pelaksanaan Metoda Delphi tidak disajikan dan dapat dilihat pada lampiran. Dalam pemberian konversi atas penilaian tingkat angka menjadi *range* interval kelas rendah, sedang dan tinggi dapat dilihat pada bab 1.7.2.

4.4.1. Analisis Tingkat Potensi Kondisi Umum Kota Semarang

Analisis tingkat potensi kondisi umum Kota Semarang bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kondisi umum Kota Semarang terkait dengan tingkat potensi pembangunan dan pasar perumahan. Berikut ini adalah penilaian terhadap faktor-faktor potensi yang dipilih dan ditentukan melalui Metoda Delphi.

a. Tingkat Potensi Kondisi Umum Kota Semarang

Untuk menilai potensi kondisi umum Kota Semarang di dalam pembangunan perumahan, faktor-faktor yang dipertimbangkan adalah : letak kota; ketersediaan sarana dan prasarana; keamanan; perilaku masyarakat; dan kemudahan memperoleh informasi.

Berdasarkan perhitungan potensi yang dihasilkan dari perkalian antara bobot dan nilai, dapat diketahui bahwa dari seluruh faktor tersebut, faktor yang memiliki bobot penilaian tertinggi dan dipilih secara mutlak oleh responden adalah faktor ketersediaan sarana prasarana dan kondisi ekonomi, disamping kondisi keamanan dan lingkungan kota, dengan potensi rata-rata tiap faktor menunjukkan tingkat sedang. Meskipun demikian, secara umum Kondisi Kota Semarang memiliki tingkat potensi tinggi bagi usaha pembangunan perumahan

TABEL IV. 33
TINGKAT POTENSI KONDISI UMUM KOTA SEMARANG

(n=17)

No	Faktor Potensi Ketersediaan Lahan	Setuju faktor digunakan (responden)	Bobot (B)	Nilai (N)	Bobot X Nilai (B X N)	Tingkat Potensi
1.	Letak Kota	16	5	5	25	Sedang
2.	Ketersediaan Sarana Prasarana	17	6	5	30	Sedang
3.	Kondisi Keamanan	16	6	5	30	Sedang
4.	Kondisi Ekonomi	17	6	5	30	Sedang
5.	Perilaku Masyarakat	16	5	5	25	Sedang
6.	Akses informasi	13	5	5	25	Sedang
7.	Lingkungan Kota	8	5	6	30	Sedang
Tingkat Potensi Kondisi Umum					295	Tinggi
Kriteria Penilaian Setiap Faktor		Kriteria Penilaian Seluruh Faktor				
Nilai Maksimum	49	Nilai Maksimum (49 x 7)		343		
• Rendah	0 – 16	• Rendah	0 – 114			
• Sedang	17 – 32	• Sedang	115 – 228			
• Tinggi	33 – 49	• Tinggi	229 – 343			

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

b. Tingkat Potensi Kebijakan Pembangunan

Faktor-faktor untuk menilai potensi kebijakan pembangunan yang berkaitan dengan pembangunan perumahan di Kota Semarang, meliputi : proses birokrasi perijinan yang singkat dan cepat; biaya birokrasi yang murah; kejelasan hukum; dan kualitas sumber daya aparat pemerintah kota.

TABEL IV. 34
TINGKAT POTENSI KEBIJAKAN PEMBANGUNAN KOTA SEMARANG
SEBAGAI POTENSI PASAR PERUMAHAN

(n=17)

No	Faktor Potensi Kebijakan Pembangunan Perumahan	Setuju faktor digunakan (responden)	Bobot (B)	Nilai (N)	Bobot X Nilai (B X N)	Tingkat Potensi
1.	Proses Birokrasi Perijinan	16	6	4	24	Sedang
2.	Biaya Birokrasi	17	5	4	20	Sedang
3.	Kejelasan Hukum	16	5	4	20	Sedang
4.	Kualitas Sb. Daya Aparat	17	4	4	16	Rendah
Tingkat Potensi Kebijakan Pembangunan					80	Sedang
Kriteria Penilaian Setiap Faktor		Kriteria Penilaian Seluruh Faktor				
Nilai Maksimum	49	Nilai Maksimum (49 x 4)		196		
• Rendah	0 – 16	• Rendah	0 – 65			
• Sedang	17 – 32	• Sedang	66 – 130			
• Tinggi	33 – 49	• Tinggi	131 – 196			

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

Potensi rata-rata tiap faktor menunjukkan tingkat sedang, hanya kualitas sumber daya aparat mendapatkan nilai rendah, dengan tingkat potensi tertinggi pada proses birokrasi perijinan yang singkat dan cepat. Dari kondisi tersebut dapat disimpulkan bahwa kebijakan pembangunan di Kota Semarang belum maksimal dimanfaatkan untuk mendukung pembangunan perumahan, terutama potensi kualitas sumber daya aparat yang rendah. Rendahnya nilai yang diberikan pada faktor-faktor biaya birokrasi dan kejelasan hukum, menunjukkan belum optimalnya dukungan kebijakan terhadap investasi di bidang pembangunan perumahan

c. Tingkat Potensi Ketersediaan Lahan

Faktor potensi ketersediaan lahan yang perlu mendapatkan perhatian meliputi: luas lahan, lokasi lahan, harga lahan, status (kepemilikan) lahan; kualitas (daya dukung) lahan dan kondisi fisik lahan. Berdasarkan analisis penilaian tingkat potensi, faktor harga lahan yang murah dan lokasi lahan merupakan faktor daya tarik tertinggi bagi pembangunan perumahan di Kota Semarang, sementara topografi bagi sebagian besar pengembang tidak berpengaruh dan mempunyai nilai yang terendah.

Dari tabel di bawah dapat diketahui bahwa tingkat potensi faktor ketersediaan lahan di Kota Semarang untuk pembangunan perumahan cukup bagus (dengan tingkat potensi sedang), terutama untuk faktor lokasi lahan dan harga lahan (yang masih murah), tetapi rendahnya penilaian terhadap batasan alam Kota Semarang perlu mendapatkan perhatian, karena kondisi lahan Kota Semarang dengan topografi yang berbukit-bukit menyebabkan menurunnya tingkat potensi dari faktor ketersediaan lahan ini, meskipun bagi sebagian pengembang (untuk pengembang orientasi rumah besar dan mewah), kondisi tersebut justru dimanfaatkan sebagai daya tarik yang diprioritaskan.

TABEL IV. 35
TINGKAT POTENSI KETERSEDIAAN LAHAN
SEBAGAI POTENSI PASAR PERUMAHAN

(n=17)

No	Faktor Potensi Ketersediaan Lahan	Setuju faktor digunakan (responden)	Bobot (B)	Nilai (N)	Bobot X Nilai (B X N)	Tingkat Potensi
1.	Luas Lahan Tersedia	14	5	4	20	Sedang
2.	Lokasi Lahan	17	7	5	35	Tinggi
3.	Harga Lahan (murah)	17	7	7	49	Tinggi
4.	Status lahan	16	5	5	25	Sedang
5.	Kualitas Lahan	11	5	5	25	Sedang
6.	Topografi (kemiringan)	7	4	4	16	Rendah
Tingkat Potensi Ketersediaan Lahan					170	Sedang
Kriteria Penilaian Setiap Faktor			Kriteria Penilaian Seluruh Faktor			
Nilai Maksimum	49		Nilai Maksimum (49 x 6)	294		
• Rendah	0 – 16		• Rendah	0 – 98		
• Sedang	17 – 32		• Sedang	99 – 196		
• Tinggi	33 – 49		• Tinggi	197 – 294		

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

d. Kondisi sarana dan prasarana perumahan

Kondisi sarana dan prasarana merupakan salah satu faktor yang menyebabkan seseorang tertarik membeli produk rumah atau menginvestasikan modalnya pada pembangunan perumahan, karena sarana dan prasarana merupakan faktor yang mendukung terciptanya lingkungan perumahan yang baik, dimana lokasi perumahan, kualitas bangunan dan sarana prasarana yang tersedia merupakan faktor yang dapat dipertimbangkan di dalam pembelian perumahan berdasarkan faktor ketersediaan sarana dan prasarana.

Tabel di bawah menunjukkan bahwa tingkat potensi sarana dan prasarana di Kota Semarang mendapat nilai sedang. Hal ini menunjukkan bahwa kondisi tersebut belum optimal disediakan dan masih dapat ditingkatkan lebih baik, sebagai upaya untuk memberikan pelayanan prima dan sekaligus untuk dapat menarik investasi di bidang pembangunan perumahan, khususnya pada penyediaan kuantitas dan kualitas sarana prasarana.

TABEL IV.36
TINGKAT POTENSI KONDISI SARANA PRASARANA DI KOTA SEMARANG

n = 17

No	Faktor Kondisi Sarana dan Prasarana	Setuju faktor digunakan (responden)	Bobot (N)	Nilai (N)	Bobot X Nilai (B X N)	Tingkat Potensi
1.	Lokasi Perumahan	17	6	5	30	Sedang
2.	Kualitas Rumah	17	6	5	30	Sedang
3.	Ketersediaan Sarana dan Prasara	17	6	5	30	Sedang
Tingkat Potensi Kondisi Sarana Prasarana					90	Sedang
Kriteria Penilaian Setiap Faktor			Kriteria Penilaian Seluruh Faktor			
Nilai Maksimum		49	Nilai Maksimum (49 x 3)		147	
• Rendah	0 – 16		• Rendah	0 – 49		
• Sedang	17 – 32		• Sedang	50 – 98		
• Tinggi	33 – 49		• Tinggi	99 – 147		

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

4.4.2. Analisis Tingkat Potensi Kependudukan

Dalam penelitian ini, penilaian terhadap potensi kependudukan dititikberatkan pada karakteristik penduduk sebagai konsumen perumahan. Dengan faktor yang dianalisa meliputi: tingkat potensi umum kependudukan; tingkat potensi kondisi ekonomi dan sosial penduduk. Faktor tersebut sangat penting di dalam penentuan segmentasi pasar (Mursid, 1997: 27 dan Kotler, 1997: 153)).

a. Tingkat Potensi Umum Kependudukan

Seluruh responden berpendapat bahwa faktor pendapatan penduduk merupakan faktor utama yang harus dipertimbangkan sebagai faktor yang dapat digunakan bagi upaya pembangunan perumahan di Kota Semarang, disamping jumlah dan pertumbuhan penduduk.

Penilaian terhadap faktor tingkat potensi kependudukan, pendapatan penduduk merupakan faktor dengan tingkat potensi tertinggi, disamping jumlah dan pertumbuhan penduduk, sementara jenis pekerjaan penduduk bukan faktor yang sangat berpengaruh terhadap pasar perumahan. Secara umum Kota Semarang memiliki potensi tinggi bagi pengembangan perumahan, yang meliputi: ketersediaan dan kemampuan konsumen yang ditunjukkan oleh jumlah, pertumbuhan dan pendapatan penduduk yang tinggi.

TABEL IV. 37
TINGKAT POTENSI KEPENDUDUKAN SEBAGAI POTENSI PASAR PERUMAHAN
(n=17)

No	Faktor Potensi Kependudukan	Setuju faktor digunakan (responden)	Bobot (B)	Nilai (N)	Bobot X Nilai (B X N)	Tingkat Potensi
1.	Jumlah Penduduk	15	5	7	35	Tinggi
2.	Pertumbuhan Penduduk	15	5	7	35	Tinggi
3.	Jumlah Keluarga	10	4	4	16	Rendah
4.	Pendapatan	17	7	7	49	Tinggi
5.	Jenis Pekerjaan Penduduk	13	6	5	30	Sedang
Tingkat Potensi Kependudukan					170	Tinggi
Kriteria Penilaian Setiap Faktor			Kriteria Penilaian Seluruh Faktor			
Nilai Maksimum	49	Nilai Maksimum (49 x 5)		245		
• Rendah	0 - 16	• Rendah		0 - 82		
• Sedang	17 - 32	• Sedang		83 - 164		
• Tinggi	33 - 49	• Tinggi		165 - 245		

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

b. Tingkat Potensi Kondisi Ekonomi

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan di dalam penilaian terhadap potensi ekonomi adalah : pendapatan, jenis pekerjaan, lokasi pekerjaan, dan investasi.

TABEL IV.38
TINGKAT POTENSI KONDISI EKONOMI DI KOTA SEMARANG
(n=17)

No	Faktor Potensi Kondisi Ekonomi	Setuju faktor digunakan (responden)	Bobot (B)	Nilai (N)	Bobot X Nilai (B X N)	Tingkat Potensi
1.	Pendapatan	17	7	5	35	Tinggi
2.	Jenis Pekerjaan	14	6	4	24	Sedang
3.	Lokasi Pekerjaan	12	6	6	36	Tinggi
4.	Investasi	11	5	6	30	Sedang
Tingkat Potensi Ekonomi					125	Sedang
Kriteria Penilaian Setiap Faktor			Kriteria Penilaian Seluruh Faktor			
Nilai Maksimum	49	Nilai Maksimum (49 x 4)		196		
• Rendah	0 - 16	• Rendah		0 - 65		
• Sedang	17 - 32	• Sedang		66 - 130		
• Tinggi	33 - 49	• Tinggi		131 - 196		

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

Berdasarkan penilaian terhadap keempat faktor tersebut, faktor lokasi pekerjaan dan pendapatan penduduk merupakan faktor yang sangat mempengaruhi pasar perumahan dengan tingkat potensi tinggi, hasil ini memperkuat hasil analisis tingkat potensi kependudukan secara umum yang juga menunjukkan tingkat potensi yang tinggi, sementara nilai investasi

dan jenis pekerjaan mempunyai tingkat potensi sedang, tetapi secara umum tingkat potensi ekonomi Kota Semarang terhadap pasar perumahan sedang.

c. Kondisi Sosial

Dari sisi kondisi sosial, faktor-faktor status perkawinan, pendidikan, jumlah anggota keluarga, umur konsumen merupakan faktor yang layak dipertimbangkan dalam penilaian tingkat potensi pasar perumahan, meskipun tidak semua faktor tersebut yang mendapatkan dukungan dari seluruh responden.

TABEL IV.39
TINGKAT POTENSI KONDISI SOSIAL PENDUDUK DI KOTA SEMARANG

(n=17)

No	Faktor Potensi Kondisi Ekonomi	Setuju faktor digunakan (responden)	Bobot (B)	Nilai (N)	Bobot X Nilai (B X N)	Tingkat Potensi
1.	Pendidikan	13	5	3	15	Rendah
2.	Jumlah Anggota Keluarga	14	5	6	30	Sedang
3.	Umur	11	4	3	12	Rendah
4.	Status Perkawinan	15	4	3	12	Rendah
Tingkat Potensi Sosial					69	Rendah
Kriteria Penilaian Setiap Faktor			Kriteria Penilaian Seluruh Faktor			
Nilai Maksimum		49	Nilai Maksimum (49 x 4)		196	
• Rendah	0 – 16		• Rendah	0 – 65		
• Sedang	17 – 32		• Sedang	66 – 130		
• Tinggi	33 – 49		• Tinggi	131 – 196		

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

Faktor kondisi sosial penduduk Kota Semarang memiliki nilai yang rendah ditinjau dari potensi pasar perumahan. Hal ini diperkuat oleh penilaian terhadap potensi pendidikan, umur dan status perkawinan. Dengan demikian, kondisi sosial bukan menjadi faktor utama para pengembang menanamkan modalnya di bidang pembangunan perumahan di Kota Semarang.

4.4.3. Analisis Tingkat Potensi Daya Beli Konsumen

Kondisi daya beli masyarakat merupakan salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan di dalam penilaian potensi pasar perumahan (Mursid, 1997: 27 dan Sally

Dibb et.al, 1986: 64) . Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi potensi daya beli konsumen meliputi : kondisi ekonomi penduduk; harga rumah dan kondisi sarana dan prasarana yang tersedia.

a. Kondisi Ekonomi

Pendapatan keluarga dan jenis pekerjaan merupakan faktor-faktor yang harus dipertimbangkan di dalam penilaian pasar perumahan, khususnya ketika menentukan segmen pasar perumahan. Kondisi ekonomi konsumen secara langsung berkaitan dengan daya beli konsumen di dalam menyerap produk pembangunan perumahan. Semakin baik kondisi ekonomi konsumen dalam arti semakin tinggi pendapatan keluarga semakin besar daya beli konsumen tersebut terhadap perumahan.

TABEL IV.40
TINGKAT POTENSI KONDISI EKONOMI PENDUDUK
TERHADAP DAYA BELI PASAR PERUMAHAN DI KOTA SEMARANG

n = 17

No	Faktor Kondisi Ekonomi Penduduk	Setuju faktor digunakan	Bobot (B)	Nilai (N)	Nilai X Bobot (B X N)	Tingkat Potensi
1.	Pendapatan	17	7	5	35	Tinggi
2.	Jenis Pekerjaan	14	5	4	20	Sedang
Tingkat Potensi Kondisi Ekonomi Penduduk					55	Sedang
Kriteria Penilaian Setiap Faktor			Kriteria Penilaian Seluruh Faktor			
Nilai Maksimum		49	Nilai Maksimum (49 x 2)		98	
• Rendah		0 – 16	• Rendah		0 – 33	
• Sedang		17 – 32	• Sedang		34 – 66	
• Tinggi		33 – 49	• Tinggi		67 – 98	

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

Berdasarkan hasil penilaian terhadap pendapatan keluarga dan jenis pekerjaan, dapat diketahui bahwa secara umum tingkat potensi kondisi ekonomi penduduk terhadap daya beli perumahan di Kota Semarang memiliki tingkat potensi sedang. Dengan pendapatan merupakan faktor yang penting untuk dipertimbangkan dalam pengembangan perumahan dengan potensi tinggi, sementara jenis pekerjaan yang ada dianggap belum menggambarkan potensi daya beli yang tinggi.

b. Harga Rumah

Harga rumah merupakan salah satu faktor yang menentukan potensi pasar perumahan di suatu kawasan, karena harga rumah berkaitan dengan kondisi daya beli konsumen di kawasan tersebut. Sesuai dengan hukum ekonomi, bahwa semakin tinggi harga komoditi, maka semakin sedikit jumlah barang yang terdapat di pasar (Putong, 2002, 37). Harga rumah dipengaruhi oleh: harga lahan, harga bahan bangunan dan harga fisik bangunan rumah. Ketiga faktor tersebut, terutama harga lahan merupakan faktor penting yang harus dipertimbangkan dalam pasar perumahan

TABEL IV.41
TINGKAT POTENSI HARGA RUMAH TERHADAP DAYA BELI PASAR PERUMAHAN
DI KOTA SEMARANG

n = 17

No	Faktor Harga Rumah	Setuju faktor digunakan	Bobot (B)	Nilai (N)	Bobot X Nilai (B X N)	Tingkat Potensi
1.	Harga Lahan	17	6	5	30	Sedang
2.	Harga Bahan Bangunan	17	6	4	24	Sedang
3.	Harga Bangunan Rumah	17	6	4	24	Sedang
Tingkat Potensi Harga Rumah					78	Sedang
Kriteria Penilaian Setiap Faktor			Kriteria Penilaian Seluruh Faktor			
Nilai Maksimum		49	Nilai Maksimum (49 x 3)		147	
• Rendah	0 – 16		• Rendah	0 – 49		
• Sedang	17 – 32		• Sedang	50 – 98		
• Tinggi	33 – 49		• Tinggi	99 – 147		

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

Penilaian terhadap ketiga faktor di atas, secara umum mempunyai nilai tingkat sedang. Dengan demikian, faktor harga rumah di Kota Semarang, tidak secara maksimal (tidak tinggi) mendukung pasar potensi perumahan, dan dapat disimpulkan bahwa harga rumah masih cukup tinggi bagi daya beli masyarakat dan pengembangan perumahan di Kota Semarang.

4.4.4. Tingkat Potensi Perilaku Konsumen Perumahan

Salah satu faktor yang amat menentukan jenis produk pasar yang harus disediakan adalah kondisi perilaku konsumen (Kotler, 1997, 153), dimana perilaku memilih rumah, perilaku pembayaran dan alasan membeli rumah merupakan faktor-faktor yang harus dipertimbangkan di dalam pasar perumahan.

a. Preferensi memilih Rumah

Preferensi memilih rumah di suatu kawasan dapat menggambarkan preferensi jenis rumah yang disukai di kawasan tersebut. Faktor harga; sarana dan prasarana; lokasi rumah dan gaya arsitektur merupakan faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam pasar perumahan.

TABEL IV.42
TINGKAT POTENSI PREFERENSI KONSUMEN DALAM MEMILIH RUMAH
DI KOTA SEMARANG

n = 17						
No	Faktor Perilaku Memilih Rumah	Setuju faktor digunakan	Bobot (B)	Nilai (N)	Bobot X Nilai (B X N)	Tingkat Potensi
1.	Faktor Harga Rumah	17	7	5	35	Tinggi
2.	Faktor Sarana dan Prasarana	17	6	4	24	Sedang
3.	Faktor Lokasi Perumahan	17	6	5	30	Sedang
4.	Faktor Gaya Arsitektur	11	4	3	12	Rendah
Tingkat Potensi Preferensi Konsumen Dalam memilih Rumah:					101	Sedang
Kriteria Penilaian Setiap Faktor			Kriteria Penilaian Seluruh Faktor			
Nilai Maksimum	49		Nilai Maksimum (49 x 4)	196		
• Rendah	0 – 16		• Rendah	0 – 65		
• Sedang	17 – 32		• Sedang	66 – 130		
• Tinggi	33 – 49		• Tinggi	131 – 196		

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

Hasil penilaian dalam tabel di atas, menunjukkan bahwa secara umum tingkat potensi preferensi konsumen dalam memilih rumah adalah sedang, dengan faktor harga rumah sebagai salah satu faktor yang menyebabkan konsumen memilih rumah di Kota Semarang memiliki tingkat potensi yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa harga rumah (khususnya yang murah) harus menjadi salah satu faktor yang dapat menarik investasi di bidang pembangunan perumahan. Sedangkan faktor gaya arsitektur ternyata dianggap sebagai faktor yang memiliki tingkat potensi rendah terhadap pasar perumahan. Hal ini menunjukkan bahwa

selera konsumen terhadap gaya arsitektur perumahan merupakan faktor terakhir dari perilaku konsumen yang dipertimbangkan dalam pembangunan perumahan.

b. Perilaku Pembayaran

Faktor perilaku pembayaran menunjukkan kemampuan dan preferensi konsumen di dalam melakukan transaksi pembelian suatu produk tertentu. Dengan demikian, perilaku pembayaran juga harus dipertimbangkan di dalam penilaian tingkat potensi pasar perumahan. Faktor-faktor perilaku pembayaran yang dipertimbangkan di dalam analisis pasar perumahan di Kota Semarang adalah pola pembayaran kredit dan tunai. Kedua faktor tersebut disepakati oleh seluruh responden perlu untuk dipertimbangkan, dengan konsentrasi terbesar pada kredit.

Berdasarkan penilaian terhadap kedua faktor tersebut, kemampuan konsumen pasar perumahan untuk membayar secara kredit mendapatkan penilaian tingkat potensi yang tinggi, dibandingkan dengan secara kontan. Dengan demikian, para pengembang tetap mempertimbangkan perilaku pembayaran rumah secara kredit sebagai prioritas utama disamping memberi kesempatan pada pembelian secara kontan. Hal tersebut sesuai dengan kemampuan daya beli konsumen Kota Semarang terhadap perumahan (lihat Sub bab 4.2.1).

TABEL IV.43
TINGKAT POTENSI PERILAKU KONSUMEN DALAM PEMBAYARAN RUMAH
DI KOTA SEMARANG

$n = 17$

No	Faktor Perilaku Pembayaran	Setuju faktor digunakan	Bobot (B)	Nilai (N)	Nilai X Bobot (B X)	Tingkat Potensi
1.	Kredit	17	7	5	35	Tinggi
2.	Kontan	17	5	4	20	Sedang
Tingkat Potensi Perilaku Konsumen Dalam Pembayaran Rumah					55	Sedang
Kriteria Penilaian Setiap Faktor			Kriteria Penilaian Seluruh Faktor			
Nilai Maksimum		49	Nilai Maksimum (49 x 2)		98	
• Rendah	0 - 16		• Rendah	0 - 33		
• Sedang	17 - 32		• Sedang	34 - 66		
• Tinggi	33 - 49		• Tinggi	67 - 98		

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

c. Alasan Membeli Rumah

Alasan membeli rumah merupakan faktor yang mendorong seseorang untuk mendapatkan produk pembangunan perumahan. Faktor ini harus dipertimbangkan di dalam analisis suatu pasar, karena dapat menentukan jenis produk yang harus disediakan sebagai upaya untuk menyesuaikan pasar (Kotler, 1997, 153). Ada dua pendapat tentang alasan membeli rumah oleh konsumen, yaitu rumah sebagai kebutuhan dasar/utama dan rumah sebagai investasi.

Berdasarkan penilaian terhadap tujuan atau alasan pembelian rumah, rumah sebagai kebutuhan utama tetap merupakan prioritas tertinggi, disamping sebagai investasi. Hal tersebut menunjukkan bahwa fungsi rumah secara sosial harus tetap menjadi prioritas pertimbangan pengembangan perumahan, minimal dipertimbangkan sebanding dengan fungsi rumah secara ekonomi. Tingkat potensi untuk semua faktor tingkat potensi yang tinggi untuk menarik investasi di bidang pembangunan perumahan.

TABEL IV.44
TINGKAT POTENSI ALASAN KONSUMEN MEMBELI RUMAH
DI KOTA SEMARANG

n = 17

No	Faktor Alasan Konsumen Membeli Rumah	Setuju faktor digunakan	Bobot (B)	Nilai (N)	Bobot X Nilai (B X N)	Tingkat Potensi
1.	Sebagai Kebutuhan Dasar	17	7	7	49	Tinggi
2.	Sebagai Investasi	17	5	7	35	Tinggi
Tingkat Potensi Alasan Konsumen Membeli Rumah					84	Tinggi
Kriteria Penilaian Setiap Faktor			Kriteria Penilaian Seluruh Faktor			
Nilai Maksimum	49		Nilai Maksimum (49 x 2)		98	
• Rendah	0 - 16		• Rendah		0 - 33	
• Sedang	17 - 32		• Sedang		34 - 66	
• Tinggi	33 - 49		• Tinggi		67 - 98	

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

4.4.5. Analisis Tingkat Potensi Pasar Kota Semarang

Sub bab ini adalah analisis untuk menilai tingkat potensi pasar perumahan di Kota Semarang secara menyeluruh. Tingkat potensi pasar tersebut dinilai dengan

mempertimbangkan semua faktor yang perlu dipertimbangkan yang telah dianalisis sebelumnya. Seperti proses penilaian yang dilakukan sebelumnya, penilaian berdasarkan pada perhitungan seluruh bobot dan nilai dari kondisi yang ada dibandingkan dengan *range* tingkat potensi pasar yang dihasilkan dari nilai maksimum yang dapat dicapai. Dalam penelitian ini, nilai maksimum yang dapat dicapai adalah 2.254, selanjutnya dengan mengetahui bahwa nilai maksimum sebesar 2.254 dan nilai terendah adalah 0, dan dengan menggunakan rumus *range* kelas pada sub bab 1.7.2 di depan, diperoleh interval kelas 751,33, yang dibulatkan menjadi 751.

TABEL IV.45.
PERHITUNGAN NILAI TINGKAT POTENSI PASAR PERUMAHAN
DI KOTA SEMARANG

n = 17

No.	Faktor	Jumlah Variabel	Bobot x Nilai
A. KONDISI UMUM KOTA SEMARANG			
a.1	Potensi Ketersediaan Lahan	7	295
a.2	Kebijakan Pembangunan Perumahan	4	80
a.3	Ketersediaan Lahan	6	170
a.4	Kondisi Sarana dan Prasarana	3	90
B. KEPENDUDUKAN			
b.1	. Kependudukan	5	170
b.2	Kondisi Ekonomi	4	125
b.3	Kondisi Sosial	4	69
C. DAYA BELI KONSUMEN			
C.1.	Kondisi Ekonomi Penduduk	2	55
C.2	Harga Rumah	3	78
D. PERILAKU KONSUMEN			
d.1	Preferensi Memilih Rumah	4	101
d.2	Perilaku Pembayaran	2	55
d.3	Alasan Membeli Rumah	2	84
	Jumlah	46	1.372
Tingkat potensi Pasar Kota Semarang		Sedang	
Kriteria Penilaian Seluruh Faktor			
Nilai Maksimum (49 x 46)		2.254	
• Rendah		0 – 751	
• Sedang		752 – 1.502	
• Tinggi		1.503 – 2.254	

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diketahui bahwa potensi pasar perumahan di Kota Semarang secara umum termasuk tingkat sedang, yang berarti pemenuhan perumahan di

Kota Semarang selama ini belum maksimal, hal tersebut dapat ditingkatkan dengan pengendalian harga lahan, pengendalian harga bahan bangunan peningkatan dan pengendalian harga fisik bangunan, peningkatan sarana prasarana perumahan; kualitas bangunan perumahan rumah serta peningkatan pelayanan yang terkait dengan kebijakan pembangunan perumahan, yang meliputi: mempersingkat dan mempercepat proses birokrasi dan peningkatan kualitas sumber daya aparat.

4.4.6. Faktor-faktor Berpengaruh Terhadap Pasar Perumahan

Berdasarkan penilaian terhadap faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pasar perumahan di Kota Semarang, secara umum potensi Kota Semarang memiliki tingkat pengaruh sedang. Faktor yang berpengaruh terbesar terhadap perubahan pasar perumahan di Kota Semarang adalah faktor harga lahan. Kondisi ini cukup beralasan, mengingat bahwa faktor harga lahan merupakan salah satu penentu harga produk rumah. Meskipun demikian faktor pendapatan, kondisi ekonomi, lokasi lahan dan lokasi pekerjaan merupakan faktor yang cukup berpengaruh terhadap perubahan pasar perumahan tersebut, meskipun tingkat pengaruhnya sedang. Sementara faktor biaya birokrasi dan kejelasan hukum dianggap memiliki pengaruh lemah. Terpilihnya kedua faktor tersebut sebagai faktor yang memiliki pengaruh lemah sebenarnya cukup mengherankan, mengingat kedua faktor tersebut merupakan salah satu faktor yang sering dianggap memiliki potensi kuat untuk dapat mempengaruhi perubahan pasar perumahan. Penilaian secara rinci terhadap faktor-faktor tersebut dapat dilihat pada Tabel IV.46 di bawah ini.

TABEL IV.46.
FAKTOR-FAKTOR BERPENGARUH TERHADAP PASAR PERUMAHAN
DI KOTA SEMARANG

n = 17

No	Faktor Berpengaruh	Setuju faktor berpengaruh (responden)	Bobot (B)	Nilai (N)	Bobot X Nilai (B X N)	Tingkat Pengaruh
A. Faktor Potensi Kependudukan						
1.	Komposisi Pendapatan	17	6	5	30	Sedang
2.	Perkembangan Jumlah Penduduk	15	6	4	24	Sedang
3.	Komposisi Jumlah Penduduk	15	5	4	20	Sedang
4.	Komposisi Jenis Pekerjaan Penduduk	13	5	4	20	Sedang
5.	Komposisi Jumlah Keluarga	10	7	4	28	Sedang
B. Faktor Potensi Ketersediaan Lahan						
1.	Harga Lahan	17	7	5	35	Kuat
2.	Lokasi Lahan	17	6	5	30	Sedang
3.	Status Lahan	16	5	4	20	Sedang
4.	Luas Lahan	14	5	4	20	Sedang
5.	Lokasi Pekerjaan	12	6	5	30	Sedang
C. Faktor Kondisi Umum Kota Semarang						
1.	Ketersediaan Sarana Prasarana	17	5	4	20	Sedang
2.	Kondisi Ekonomi	17	5	4	20	Sedang
3.	Kondisi Keamanan	16	5	4	20	Sedang
4.	Perilaku Masyarakat	13	5	4	20	Sedang
5.	Akses Informasi	13	4	4	26	Sedang
D. Faktor Kebijakan Pembangunan						
1.	Proses Birokrasi Perijinan	15	6	4	24	Sedang
2.	Biaya Birokrasi	15	5	3	15	Lemah
3.	Kualitas Sbr. Daya Aparat	14	5	4	20	Sedang
4.	Kejelasan Hukum	13	4	3	12	Lemah
Kriteria Penilaian Setiap Faktor						
Nilai Maksimum				49		
• Rendah				0 - 16		
• Sedang				17 - 32		
• Tinggi				33 - 49		

Sumber: Hasil penelitian Lapangan Tahun 2002 dan analisa peneliti

4.5. Analisis Komprehensif Pasar Perumahan Di Kota Semarang

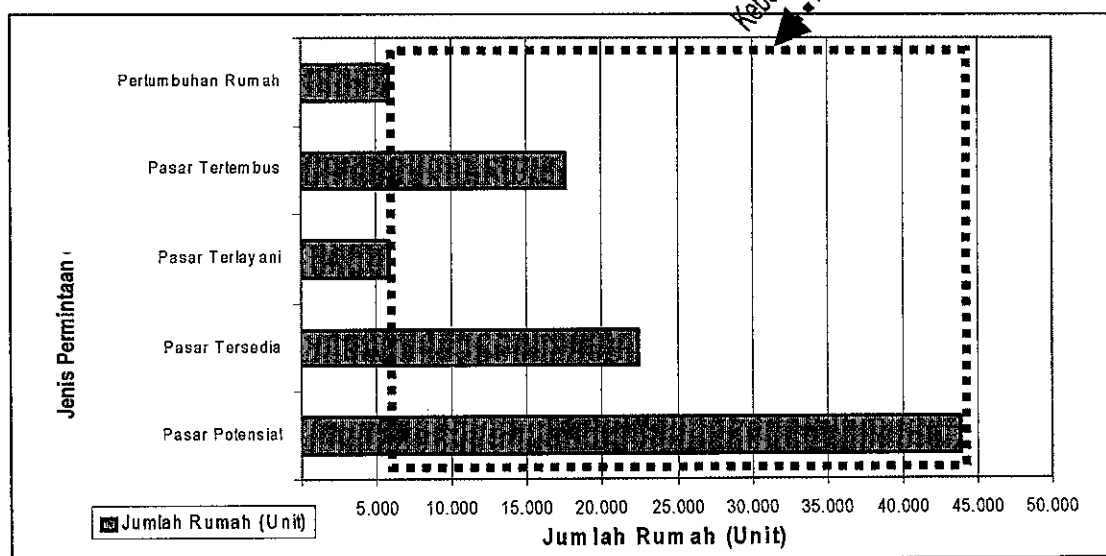
Jumlah permintaan/ kebutuhan rumah di Kota Semarang dari tahun-ketahun cenderung meningkat. Ditinjau dari kebutuhan rumah yang dihitung berdasarkan selisih (*deficit*) antara jumlah rumah tangga dan jumlah rumah yang tersedia atau yang disebut sebagai *pasar potensial perumahan*, adalah rata-rata 43.872 unit pertahun, dengan pertumbuhan kekurangan rata-rata 12,62 % pertahun. Sementara itu, jika dilihat dari kebutuhan rumah yang dihitung berdasarkan jumlah rumah tangga yang tinggal pada rumah yang bukan miliknya, atau disebut sebagai *pasar perumahan yang tersedia*, sebesar 22.501 unit pertahun atau rata-rata 7,66 % dari jumlah rumah yang ada pertahun. Sedangkan dari jumlah rumah yang berhasil diserap (dibeli atau dibangun), disebut sebagai *pasar perumahan yang terlayani*, yang dihitung berdasarkan pertumbuhan jumlah rumah, besarnya kebutuhan adalah 5.909 unit pertahun, atau sekitar 6.000 unit pertahun, dengan angka pertumbuhan 2,42 % pertahun. Dari sisi, kebutuhan jumlah rumah untuk mereka yang telah memiliki rumah tetapi tetap berkeinginan memiliki rumah lainnya, disebut sebagai *pasar perumahan yang tertembus*, yang dihitung berdasarkan jumlah rumah tangga yang berstatus sewa terhadap rumah yang didiaminya, kebutuhan perumahan adalah 17.562 unit pertahun.

Kondisi kebutuhan tersebut jika diperbandingkan dengan penawaran/ penyediaan yang dihitung dari pertumbuhan jumlah rumah pertahun, sebesar 5.909 unit pertahun, atau sekitar 6.000 unit pertahun, dengan angka pertumbuhan 2,42 % pertahun, dapat dirumuskan adanya selisih yang besar jumlah kebutuhan dari berbagai sisi tersebut (lihat tanda empat persegi panjang pada grafik di bawah ini). Selisih terbesar terdapat pada besarnya permintaan pasar potensial, yaitu 37.963 unit pertahun. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada tabel dan grafik berikut ini.

TABEL IV.47.
JUMLAH KEBUTUHAN/ PERMINTAAN DAN PEMENUHAN/ PENAWARAN
PERUMAHAN RATA-RATA PERTAHUN DI KOTA SEMARANG

No.	Jenis Kebutuhan/ Permintaan dan Pemenuhan/ Penawaran	Jumlah Rumah Rata-rata (unit/tahun)	Selisih Terhadap Jumlah Pertumbuhan Rumah (unit/tahun)
A. Jenis Kebutuhan/ Permintaan			
1.	Pasar Potensial	43.872	37.963
2.	Pasar Tersedia	22.501	16.592
3.	Pasar Terlayani	5.909	
4.	Pasar Tertembus	17.562	11.653
B. Jenis Pemenuhan/ Penawaran			
5.	Jumlah Pertumbuhan Rumah	5.909	-

Sumber: Buku Statistik Sosial dan Kependudukan Kota Semarang Tahun 1990-2000



Sumber: Buku Statistik Sosial dan Kependudukan Kota Semarang Tahun 1990 – 2000

GRAFIK 4.4.
JUMLAH KEBUTUHAN/ PERMINTAAN DAN PEMENUHAN/ PENAWARAN
PERUMAHAN RATA-RATA PERTAHUN DI KOTA SEMARANG

Tabel dan grafik tersebut menunjukkan adanya pasar perumahan yang tinggi (tergambarkan melalui kondisi permintaan/ kebutuhan jumlah rumah yang besar) tetapi jika melihat tingkat potensi pasar perumahan hasil analisis sub bab 4.4.4 yang sedang, maka dapat disimpulkan bahwa pasar perumahan kurang didukung oleh potensi yang ada, terutama dari faktor pendapatan penduduknya dibandingkan dengan harga rumah yang tersedia. Dengan memperhatikan kebutuhan yang tinggi dan tidak sebanding dengan jumlah pemenuhan yang

ada, dapat dikatakan bahwa penyediaan perumahan di Kota Semarang cenderung bersifat sebagai pemenuhan *fungsi sosial*, yang bersifat memenuhi kebutuhan dasar penduduknya.

Sementara itu, jika ditinjau dari kemampuan penduduk yang dihitung berdasarkan besarnya pendapatan perkapita perbulan dan karakteristik mata pencaharian penduduk yang sebagian besar buruh, menunjukkan bahwa dari permintaan/ kebutuhan akan perumahan yang besar tersebut terdapat kecenderungan dibutuhkannya lebih banyak jenis rumah sederhana dibandingkan jenis rumah menengah dan besar/mewah. Hal tersebut menunjukkan bahwa penyediaan rumah di Kota Semarang masih merupakan *kebutuhan dasar* disamping sandang dan pangan.

Kebutuhan akan rumah sederhana sebagai kebutuhan dasar, juga ditunjukkan dari hasil analisis terhadap pendapat responden yang menunjukkan bahwa sebagian besar (76,67 %) menyatakan hanya sanggup membayar rumah yang akan mereka beli dengan angsuran (kredit) sebesar maksimal 25 % dari pendapatan mereka. Dikaitkan dengan Upah Minimum Regional (UMR) untuk Semarang sebesar Rp 234.000,- dan kesediaan membayar angsuran maksimal hanya 25 % dari pendapatan perbulan (sebesar Rp. 58.500,- perbulan), jika diperbandingkan dengan besarnya jumlah kredit minimal untuk membeli rumah sebesar Rp. 290.000,- – Rp. 300.000,- perbulan untuk tipe RSS 21, maka akan semakin terlihat bahwa masyarakat berpenghasilan rendah akan sangat sulit untuk mendapatkan rumah.

Berdasarkan kemampuan maksimal yang mampu dibayarkan, yaitu 25 % dari pendapatan perbulan, dengan angsuran perbulan yang termurah yang dapat dijangkau pada saat ini adalah Rp. 290.000,-, maka penduduk yang dapat mengangsur rumah sederhana tipe 21, minimal harus memiliki pendapatan Rp. 1.160.000,- perbulan. Dan jika diperbandingkan dengan UMR (Rp 234.000,- perbulan) dan pendapatan perkapita menurut harga berlaku (Rp.

673.194,42), maka pendapatan minimal tersebut masih terlalu besar bagi sebagian besar penduduk.

Dengan melihat kondisi kemampuan penduduk Kota Semarang yang demikian, tampaknya permintaan akan rumah sederhana, bahkan rumah sangat sederhana, pada beberapa tahun mendatang akan lebih besar dari jenis rumah menengah dan rumah besar/mewah, akan terus meningkat dan masih akan terus berlangsung. Rumah sederhana dengan harga yang murah dan terjangkau untuk masyarakat menengah ke bawah akan tetap lebih dibutuhkan daripada rumah sedang dan besar/ mewah. Kondisi tersebut menunjukkan, bahwa di masa mendatang penyediaan perumahan di Kota Semarang masih cenderung ke arah *fungsi sosial*.

Ditinjau dari sisi preferensi konsumen terhadap jenis perumahan yang dibutuhkan, sebagian besar menyatakan bahwa mereka menyukai rumah di kampung (non pengembang) yang dibangun secara mandiri oleh masyarakat daripada rumah di kawasan perumahan yang dibangun oleh para pengembang. Hal ini disebabkan oleh penilaian mereka yang merasa kurang puas terhadap kualitas bangunan dan lingkungan yang disediakan di kawasan permukiman jika dibandingkan dengan harganya. Di samping itu, anggapan rumah kampung (non pengembang) lebih murah juga merupakan alasan mengapa mereka lebih menyukai jenis rumah kampung (non pengembang) tersebut, preferensi terhadap perumahan secara umum juga menunjukkan bahwa rumah masih merupakan kebutuhan sosial.

Dari sisi preferensi terhadap jenis rumah, sebagian besar menyukai bentuk kapling siap bangun, sehingga mereka dapat membeli rumah dengan harga murah dan lebih leluasa membangun sesuai dengan gaya arsitektur yang mereka sukai, dan sebagian besar memilih gaya arsitektur modern sebagai gaya yang disukai.

Meskipun pengembangan perumahan di Kota Semarang cenderung berfungsi sosial, para pengembang perumahan yang menginvestasikan modalnya untuk mendapatkan keuntungan ekonomi, ternyata mempunyai peran yang sangat besar dalam pemenuhan kebutuhan rumah. Hal tersebut ditunjukkan dari rata-rata jumlah penyediaan/ penawaran rumah setiap tahunnya sebesar 5.909 unit pertahun, 48,81 % dari jumlah tersebut disediakan oleh para pengembang perumahan anggota REI Cabang Jateng; 20,37 % disediakan oleh Perum Perumnas, dan sisanya sebesar 30,82 % disediakan oleh pelaku pembangun perumahan lainnya. Melihat besarnya peran pengembang tersebut, dapat diketahui bahwa, meskipun rumah di Kota Semarang cenderung lebih besar ke arah fungsi sosial, tetapi masih mempunyai fungsi ekonomi (untuk mendapatkan keuntungan ekonomi) yang dapat menarik investor dalam pengembangan perumahan.

Keterlibatan para pengembang perumahan di dalam penyediaan perumahan di Kota Semarang dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan secara ekonomi juga terlihat dari pergeseran target pasar setelah terjadinya krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada tahun 1997. Krisis tersebut menyebabkan meningkatnya harga rumah yang tidak diikuti oleh meningkatnya pendapatan penduduk, menyebabkan bergesernya kelompok pasar yang mampu menjangkau rumah sederhana, dari golongan menengah ke bawah menjadi untuk golongan menengah keatas.

Pergeseran ini tampaknya telah diantisipasi oleh para pengembang perumahan. Sebagian besar pengembang perumahan telah menyatakan menjadikan masyarakat golongan menengah keatas sebagai target pasar perumahan mereka, dan hanya 23,53 % pengembang yang benar-benar berorientasi ke target golongan menengah ke bawah., bahkan terdapat pengembang yang hanya membangun rumah sedang dan besar/ mewah saja. Kondisi ini

menunjukkan bahwa, bagi para pengembang kondisi pasar rumah sedang dan besar/mewah masih potensial untuk keuntungan ekonomi.

Pasar perumahan di Kota Semarang, secara umum memiliki tingkat potensi yang sedang, sebagian besar faktor yang digunakan untuk menilai potensi tersebut, menunjukkan tingkat sedang. Hanya beberapa faktor saja, yaitu potensi sumber daya aparat pemerintah, topografi lahan, dan jumlah anggota dalam rumah saja yang dianggap memiliki tingkat potensi yang rendah. Potensi sedang tersebut sebenarnya tidak sesuai dengan tingkat kebutuhan yang tinggi akan perumahan, yang ditandai dengan jumlah penduduk yang relatif besar dan pertumbuhan penduduk yang tinggi. Potensi kebutuhan yang tinggi yang dinilai oleh pengembang dengan tingkat potensi sedang, menunjukkan bahwa bagi pengembang faktor ekonomi lebih berpengaruh dari pada fungsi rumah sebagai kebutuhan dasar yang bersifat sosial.

Berdasarkan hasil analisis, faktor yang berpengaruh terhadap jumlah kebutuhan rumah di Kota Semarang adalah: 1).Jumlah penduduk, 2). Jumlah rumah tangga, 3). Jumlah wanita umur 20 – 55 tahun dan 4). Pendapatan keluarga. Sedangkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perubahan daya beli rumah adalah: 1). Pendidikan; 2). Pendapatan keluarga; 3). Jumlah anggota keluarga yang masih menjadi tanggungan. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Wekely,et,al (1976: 56-59) dan Mursid (1997: 27), Kotler (1997: 116). Selanjutnya faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pemilihan rumah adalah: 1) harga rumah, 2) jarak ke tempat kerja, 3) lingkungan perumahan, 4) kemudahan transportasi, 5) kualitas bangunan dan 6) ketersediaan sarana dan prasarana. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Turner (1971: 166-168), Panuju (1999: 8-9). Di mana kepemilikan rumah sangat dipengaruhi oleh pendapatan keluarga yang secara langsung berkaitan dengan kemampuan seseorang atau keluarga untuk membeli rumah sesuai dengan harga yang dapat dijangkau oleh mereka. Bagi

keluarga berpenghasilan rendah, cenderung meletakkan prioritas utama pada jarak ke tempat kerja, sementara kualitas bangunan dan kondisi sarana prasarana perumahan menempati urutan yang terakhir. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa rumah di Kota Semarang lebih cenderung ke arah fungsi sosial dari pada fungsi ekonomi.

Berdasarkan kondisi di atas, dapat disimpulkan bahwa Di Kota Semarang rumah lebih cenderung dibutuhkan sebagai fungsi sosial, hal tersebut sesuai dengan teori tentang fungsi rumah secara umum yang dikemukakan oleh Yudohusodo,et,al (1991: 1); Abrams (1962: 2); Suryo (1986: 3), Roland (1988: 91), dan Asworth and Voogd (1990: 13), di mana nilai atau 'value' rumah bukan sekedar bentuk fisik yang hanya mempunyai nilai ekonomis (*market economics oriented*), tetapi juga harus dipertimbangkan dari aspek sosial (*market social oriented*), meskipun tetap dapat memiliki peluang untuk fungsi ekonomi (Sudaryono, 1997: 51), (Herlianto, 1976: 3). Selanjutnya untuk memperjelas kondisi dan hasil temuan analisis pasar perumahan di Kota Semarang dapat dilihat pada tabel berikut ini.

TABEL IV.49.
PERBANDINGAN ANALISIS DEMAND DAN SUPPLY, TEMUAN ANALISIS PASAR PERUMAHAN DI KOTA SEMARANG

No.	PERMINTAAN/KEBUTUHAN (DEMAND)		PENAWARAN/PENYEDIAAN/PEMENUHAN (SUPPLY)		TEMUAN/ANALISIS
	Faktor	Kondisi	Faktor	Kondisi	
A. KONDISI UMUM PERMINTAAN/KEBUTUHAN DAN PENAWARAN/PENYEDIAAN RUMAH					
JUMLAH PENDUDUK DAN PERMINTAAN/KEBUTUHAN JUMLAH RUMAH					
A.1	Jumlah dan Pertumbuhan Penduduk	<ul style="list-style-type: none"> Jumlah Penduduk Kota Semarang pada tahun 2000 adalah 1.309.667 jiwa Pertumbuhan rata-rata pertahun 1,34 % Pada tahun 1997/1998, terjadi pertumbuhan penduduk yang lebih rendah dari rata-rata, yaitu 0,81 dan 0,92 %. 	Jumlah dan Pertumbuhan Rumah	PERTUMBUHAN PENAWARAN/ PENYEDIAAN JUMLAH RUMAH <ul style="list-style-type: none"> Jumlah rumah pada tahun 2000 adalah 278.352 unit. Pertumbuhan rata-rata rumah adalah 5.909 unit pertahun, atau sekitar 6.000 unit pertahun, dengan angkat pertumbuhan 2,42 % pertahun. Sejak tahun 1997/1998 terjadi penurunan prosentase pertumbuhan jumlah rumah menjadi di bawah rata-rata pertahun, yaitu 1,32 %; 1,56 %; dan 1,58 %. 	<ul style="list-style-type: none"> Perubahan fluktuasi jumlah dan pertumbuhan penduduk diikuti oleh fluktuasi jumlah dan pertumbuhan rumah. Krisis ekonomi pada tahun 1997/1998 menyebabkan terjadinya penurunan prosentase pertumbuhan jumlah rumah.
A.2	Jumlah dan Pertumbuhan Kebutuhan Jumlah Rumah	<ul style="list-style-type: none"> Kebutuhan rumah dihitung berdasarkan selisih antara jumlah rumah tangga dan jumlah rumah, rata-rata 43.872 unit pertahun, dengan pertumbuhan rata-rata 12,62 % pertahun. Kebutuhan rumah dihitung berdasarkan jumlah rumah tangga yang tinggal pada rumah yang bukan miliknya, sebesar 22.501 unit pertahun atau rata-rata 7,66 % dari jumlah rumah yang ada. Kebutuhan berdasarkan jumlah rumah yang berhasil diserap, dihitung berdasarkan pertumbuhan jumlah rumah, yaitu 	Pemenuhan Jumlah Rumah	<ul style="list-style-type: none"> Pertumbuhan rata-rata jumlah rumah di Kota Semarang adalah 5.909 unit pertahun, atau sekitar 6.000 unit pertahun, dengan angka prosentase pertumbuhan rata-rata 2,42 % pertahun Pengembang anggota REI menyediakan rata-rata 48,81 % pertahun terhadap pertumbuhan jumlah rumah. Pengembang Perumnas menyediakan rata-rata 20,37 % pertahun terhadap pertumbuhan jumlah rumah. Sisanya, sebesar 30,82 % dipenuhi oleh masyarakat, dan lembaga pengembang perumahan lainnya. 	<ul style="list-style-type: none"> Terdapat selisih yang besar antara pertumbuhan rata-rata jumlah rumah dengan permintaan atau kebutuhan yang ada. Para pengembang perumahan memiliki peran yang sangat penting di dalam pemenuhan kebutuhan jumlah rumah, karena memenuhi sebagian besar (69,18 %) dari rata-rata pertumbuhan jumlah rumah pertahun.

No.	PERMINTAAN/KEBUTUHAN (DEMAND)		PENAWARAN/PENYEDIAAN/PEMENUHAN (SUPPLY)		TEMUAN ANALISIS
	Faktor	Kondisi	Faktor	Kondisi	
		<p>5.909 unit pertahun.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kebutuhan rumah untuk mereka yang memiliki lebih dari satu rumah, dihitung berdasarkan jumlah rumah tangga yang berstatus sewa, sebesar 17.562 unit pertahun. 			
A.3	Faktor-faktor yang mempengaruhi fluktuasi perubahan jumlah rumah di Kota Semarang adalah perubahan 1) jumlah penduduk, 2) jumlah rumah tangga, 3) jumlah penghuni setiap rumah, 4) jumlah wanita berusia 20-55 tahun, dan 5) pendapatan.				
B. KONDISI DAN PREFERENSI KONSUMEN					
KONDISI UMUM DAYA BELI KONSUMEN					
B.1	<p>Pendapatan Konsumen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pendapatan perkapita tahun 2000 menurut harga konstan tahun 1983 adalah Rp. 259.587,58/ bulan • Pendapatan perkapita tahun 2000 menurut harga berlaku adalah Rp. 673.194,42/ bulan. • Sedangkan Upah Minimum Regional Kota Semarang Tahun 2000 adalah Rp 234.000,-. 	<p>Komposisi Jenis Rumah</p>	<p>PENYEDIAAN JENIS RUMAH</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pada periode tahun 1990 hingga tahun 2000, para pembangun anggota REI dan Perumnas membangun jenis Rumah Sederhana : Rumah Sedang : Rumah Besar/ Mewah adalah 8,28 : 1,24 : 0,48, yang disederhanakan menjadi 17 : 3 : 1 • Setelah tahun 1997/1998, rumah dibangun oleh pembangun anggota REI mengalami perubahan komposisi dari 6 : 3 : 1, dimana proporsi jumlah rumah sedang lebih besar dari rumah sederhana. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Secara umum, daya beli konsumen perumahan di Kota Semarang sebagian besar adalah pada kelompok kurang mampu dan menengah. • Sebelum terjadinya krisis ekonomi yang dimulai tahun 1997/1998, komposisi jenis dibangun oleh pembangun masih cenderung mengarah ke jenis rumah sederhana. Dan telah melebihi arahan 6 : 3 : 1 • Tetapi, akibat terjadinya terjadinya krisis, para pembangun cenderung mengarah pada pembangunan jenis rumah menengah ke atas. 					

No.	PERMINTAAN/KEBUTUHAN (DEMAND)		PENAWARAN/PENYEDIAAN/PEMENUHAN (SUPPLY)		TEMUAN ANALISIS
	Faktor	Kondisi	Faktor	Kondisi	
B.2	Daya Beli Konsumen	<ul style="list-style-type: none"> Sebagian besar responden (56,67 %) berpenghasilan kurang dari Rp. 1 juta. Sekitar 40 % responden berpenghasilan kurang dari Rp. 500.000,00 Sebagian besar responden (80 %) berpendapat harga rumah yang ada saat ini mahal dan sulit terjangkau. Sebagian besar responden (86,67 %) berpendapat rumah yang dibangun oleh pengembang harganya lebih mahal daripada yang dibangun oleh bukan pengembang. 	Harga Rumah	<ul style="list-style-type: none"> Harga rumah sampai Juni 2002, KPR RSS type 21 antara Rp. 338.000 – 480.000 tiap bulan selama 15 tahun dan RS type 36 antara Rp. 396.600,00 – 645.000,00 tiap bulan selama 15 tahun. RS type 45 antara Rp. 680.000,00 – Rp. 1.352.700,00 tiap bulan selama 15 tahun 	<ul style="list-style-type: none"> Dengan penghasilan kurang dari Rp. 500.000,00 dan kemampuan membayar 25 % dari seluruh pendapatan, berarti mereka hanya mampu menyediakan uang cicilan untuk rumah sekitar Rp. 125.000,00. Dengan angsuran minimal dan kemampuan membayar tersebut, maka yang mampu membeli rumah type 21 adalah yang berpenghasilan minimal Rp. 1.200.000,00. Dengan demikian daya beli masyarakat Semarang terhadap rumah type RSS masih sangat jauh dari jangkauan. Dengan kemampuan daya beli konsumen yang rendah, tetapi karena kondisi tertentu (dampak krisis ekonomi), pengembang beralih dari RSS dan RS ke rumah menengah ke atas, mengakibatkan keseimbangan pasar perumahan akan sulit bertemu, sehingga konsumen semakin sulit memenuhi kebutuhan rumah tinggal, sebaliknya pengembang mengalami kesulitan penjualan. Kondisi tersebut membutuhkan suatu solusi yang 'memenangkan' kedua pihak, baik konsumen (fungsi sosial) maupun pengembang (fungsi ekonomi).
B.2	Cara Membayar	<ul style="list-style-type: none"> 13,33 % responden mampu membayar secara kontan 76,67 % responden mampu membayar rumah secara angsuran dan 10 % hanya mampu menyewa/kontrak. 	Target Pengembang	<ul style="list-style-type: none"> Berdasarkan kondisi ekonomi keluarga, hanya 23,53 % pengembang yang verorientasi pada masyarakat golongan menengah ke bawah. RSS menempati prosentase terkecil dan sejak krisis ekonomi pengembang lebih berorientasi pada rumah sederhana dan menengah ke atas. Sebagian besar (hampir semua) pengembang yang ada telah memberikan kesempatan pada konsumen untuk mengangsur rumah. 	
B.3	Kemampuan membayar	<ul style="list-style-type: none"> Sebagian besar (50 %) sanggup membayar angsuran pembelian rumah sebesar kurang dari 25 % dari seluruh pendapatan 	Penyediaan Rumah		
B.4	Preferensi Jenis Rumah	<ul style="list-style-type: none"> Sebagian besar responden (60 %) menyukai rumah kampung yang dibangun oleh masyarakat. Sebagian besar responden (56,67 	Rumah Yang Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> Karena berbagai keterbatasan, pembangunan rumah oleh masyarakat secara mandiri semakin sulit dilakukan. Pembangunan perumahan oleh 	<ul style="list-style-type: none"> Mengingat keterbatasan yang ada, secara nyata, masyarakat Semarang merupakan pasar potensial bagi pengembangan perumahan sederhana.

No.	PERMINTAAN/ KEBUTUHAN (DEMAND)		PENAWARAN/ PENYEDIAAN/ PEMENUHAN (SUPPLY)		TEMUAN ANALISIS
	Faktor	Kondisi	Faktor	Kondisi	
		% menyukai kaping siap bangun.		<p>pengembang oleh sebagian besar masyarakat, terutama untuk yang type RSS dan RS dianggap sangat tidak memuaskan, hal tersebut terutama berkaitan dengan kualitas bangunan, sarana dan prasarana yang tersedia serta harga rumah yang tidak sesuai dengan tuntutan konsumen.</p> <ul style="list-style-type: none"> Sejak terjadi krisis ekonomi, beberapa pengembang menyediakan kaping siap bangun untuk masyarakat yang membutuhkan. Berdasarkan rangking urutan cepat terjual, RSS menempati urutan pertama, RS di urutan kedua, rumah menengah di urutan ketiga, rumah usaha menempati urutan ke empat dan rumah mewah menempati urutan terakhir 	<p>Dan Segmentasi pasar perumahan untuk Kota Semarang cenderung untuk golongan penghasilan menengah ke bawah.</p> <ul style="list-style-type: none"> Untuk menarik masyarakat sekaligus membantu masyarakat dalam pemenuhan perumahan, pengembang harus dapat meningkatkan kualitas lingkungan dan bangunan perumahan, sarana dan prasarana serta menawarkan harga yang lebih kompetitif.
B.5	<ul style="list-style-type: none"> Faktor yang mempengaruhi daya beli rumah adalah: 1). Pendapatan keluarga; 2). Pendidikan dan 3). Jumlah anggota keluarga yang masih menjadi tanggungan. Faktor yang mempengaruhi pemilihan rumah adalah: 1). Harga rumah, 2). Jarak ke tempat kerja, 3). Lingkungan perumahan, 4). Kemudahan transportasi, 5). Kualitas bangunan dan 6). Ketersediaan sarana dan prasarana. Dampak krisis ekonomi dalam pelaksanaan pemasaran perumahan bagi sebagian besar pengembang adalah tidak tercapainya target yang telah ditetapkan, hal tersebut dipengaruhi oleh: 1). Perubahan kondisi pasar, 2). Penyediaan modal / kredit dari Bank, 3) perubahan selera masyarakat, 4). Perubahan kemampuan daya beli masyarakat. Faktor yang mempengaruhi perubahan pasar perumahan terutama disebabkan oleh: 1). harga rumah yang semakin sulit terjangkau, 2). Pendapatan sebagian besar penduduk yang relatif rendah, dan 3). Kesempatan kerja bagi penduduk yang rendah. 				

Sumber : Hasil Analisis Peneliti

BAB V

PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan rekomendasi terhadap kebijakan penetapan pasar perumahan di Kota Semarang berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan di sebelumnya di depan.

5.1. Kesimpulan

Sesuai dengan fungsi sosial rumah, yaitu rumah sebagai kebutuhan dasar untuk bermukim keluarga dan membentuk suatu kepribadian dan kebudayaan manusia, maka pertumbuhan kebutuhan rumah akan selalu sebanding dengan pertumbuhan jumlah manusia. Dengan pertimbangan potensi jumlah pertumbuhan penduduk yang tinggi, serta jumlah pertumbuhan rumah tangga (secara ideal 1 rumah tangga mempunyai 1 rumah) yang tinggi pula, maka potensi pasar perumahan di Kota Semarang dari sudut pandang sosial adalah tinggi. Tingkat potensi sosial pasar perumahan yang tinggi tersebut juga didukung oleh kondisi pendapatan penduduk yang relatif rendah yang mengakibatkan kemampuan daya beli terhadap perumahan rendah.

Tetapi potensi pasar perumahan tidak semata-mata dipengaruhi oleh kondisi kebutuhan yang bersifat sosial, karena sifat kebutuhan perumahan secara masal yang dapat menciptakan sebuah peluang investasi ekonomi, dapat mempengaruhi tingkat potensi pasar perumahan, khususnya dari fungsi ekonomi. Dari sudut pandang pengembang perumahan, sebagai pelaku penyedia kebutuhan perumahan yang menganggap perumahan sebagai suatu peluang investasi, tingkat potensi pasar perumahan di Kota Semarang adalah sedang, hal ini didukung oleh tingkat potensi dari sebagian besar variabel perumahan dari fungsi ekonomi, khususnya yang terkait dengan potensi pendukung investasi, seperti: kondisi pendapatan

penduduk; kebijakan pembangunan; ketersediaan sarana dan prasarana; kondisi ketersediaan lahan dan perekonomian penduduk yang secara umum menunjukkan tingkat potensi sedang, bahkan ada yang rendah, khususnya variabel yang terkait dengan dukungan Pemerintah Daerah terhadap pasar perumahan. Sementara untuk tingkat potensi dari variabel yang berkaitan dengan fungsi sosial perumahan, khususnya variabel jumlah dan pertumbuhan penduduk mendapat penilaian yang tinggi.

Kondisi pasar perumahan di Kota Semarang yang memperlihatkan bahwa potensi fungsi sosial lebih tinggi dari fungsi ekonomi, tercermin secara tegas pada kondisi komposisi pemenuhan rumah oleh para pengembang perumahan pada periode tahun 1990-2000, berdasarkan perbandingan jenis rumah sederhana : rumah menengah : rumah besar/mewah yaitu: 8,24 : 1,24 : 0,48 atau disederhanakan menjadi 17 : 3 : 1. Kondisi komposisi tersebut melebihi arahan secara nasional 6 : 3 : 1, yang berarti fungsi rumah yang bersifat sosial tetap lebih besar dari pada fungsi ekonomi.

Kondisi tersebut di atas, ditunjang oleh berbagai kondisi lain yang timbul setelah krisis ekonomi, yang mengakibatkan semakin rendah kemampuan daya beli masyarakat terhadap rumah, dan dihapuskannya subsidi kredit rumah oleh pemerintah menyebabkan potensi pasar perumahan di Kota Semarang secara ekonomi semakin menurun, sebaliknya kondisi fungsi sosial semakin meningkat. Dengan kata lain, meskipun potensi pasar perumahan untuk Rumah Sederhana yang murah adalah tinggi, tetapi menjadi rendah karena tidak didukung oleh faktor-faktor tersebut (daya beli dan KPR), akibatnya banyak pengembang merubah target perumahan dari RSS menuju rumah menengah dan rumah besar/mewah, hal tersebut ditunjukkan dengan berubahnya komposisi Rumah Sederhana : Rumah Menengah : Rumah Mewah pada tahun 1999 oleh para pengembang REI Jateng menjadi 3,5 : 4,5 : 2 atau

disederhanakan menjadi 7 : 9 : 4, dan beberapa pengembang telah menghentikan kegiatan dari Rumah Sederhana beralih ke Rumah Menengah dan Rumah Besar/Mewah.

Dari hasil penelitian secara singkat dapat disimpulkan, bahwa potensi pasar perumahan di Kota Semarang dari fungsi sosial adalah tinggi, bahkan ada kecenderungan akan terus meningkat yang diakibatkan oleh krisis ekonomi. Kondisi tersebut tercermin dari dibutuhkannya Rumah Sederhana yang lebih tinggi dari pada Rumah Menengah dan Rumah Besar/Mewah, yang berarti segmentasi pasar perumahan di Kota Semarang lebih mengarah pada perumahan untuk golongan menengah ke bawah, tetapi karena belum optimalnya pemanfaatan kebijakan pembangunan pasar perumahan yang dapat merubah fungsi sosial pasar perumahan yang tinggi menjadi potensial secara ekonomi, mengakibatkan potensi pasar perumahan di Kota Semarang secara umum menjadi sedang.

5.2. Rekomendasi

Rekomendasi yang diberikan terdiri dari rekomendasi sebagai masukan untuk pembangunan perumahan secara praktis, dan rekomendasi untuk penelitian lebih lanjut. Rekomendasi tersebut didasarkan pada hasil penelitian yang telah dilakukan.

5.2.1. Rekomendasi Praktis

Untuk lebih mendukung pembangunan perumahan, khususnya rumah yang terjangkau oleh sebagian besar penduduk, maka beberapa rekomendasi praktis yang dapat dipergunakan sebagai masukan di dalam penentuan kebijakan pembangunan perumahan di Kota Semarang, adalah sebagai berikut:

1. Perlu pengkajian ulang terhadap kebijakan yang mengarahkan komposisi berimbang penyediaan rumah, yang meliputi: jumlah dan jenis rumah

2. Perlu pengkajian ulang terhadap pembatasan (bahkan penghentian) subsidi KPR yang sekarang ini berlaku, terutama untuk rumah golongan menengah ke bawah, mengingat bahwa kemampuan sebagian besar masyarakat di dalam membeli rumah secara angsuran semakin menurun.
3. Perlu kebijakan pemerintah dalam pengendalian harga seluruh komponen perumahan, sebagai upaya untuk menekan peningkatan harga rumah.
4. Perlu pembangunan rumah untuk masyarakat miskin, mengingat semakin besarnya jumlah masyarakat dengan pendapatan rendah.
5. Bagi pengembang, perlu meningkatkan kualitas lingkungan dan bangunan rumah, kelengkapan sarana dan prasarana yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

5.2.2. Rekomendasi Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian, masih terdapat banyak fenomena pasar perumahan di Kota Semarang yang belum dapat dijelaskan dan dijawab di dalam penelitian ini. Untuk itu, beberapa rekomendasi penelitian lebih lanjut yang perlu diperhatikan adalah:

1. Perlu dilakukan penelitian terhadap harga rumah minimal yang masih dapat dijangkau oleh masyarakat, sehingga dihasilkan suatu ketetapan harga yang tetap terjangkau oleh masyarakat (dari sisi sosial), tetapi juga masih layak untuk ditangani oleh para pengembang (dari sisi ekonomis).
2. Perlu penelitian tentang standar minimal perumahan yang layak huni, yang dimaksudkan untuk menetapkan luasan dan harga minimal jenis rumah yang masih layak dibangun.
3. Perlu dilakukan penelitian untuk menetapkan keseimbangan proporsi rumah yang baru, yang lebih adaptatif terhadap perkembangan kondisi perubahan pasar perumahan yang dinamis.

4. Perlu dilakukan penelitian lebih detail terhadap kepemilikan rumah secara nyata pada masing-masing keluarga, sehingga dapat diketahui dengan tepat kebutuhan rumah bagi penduduk di Kota Semarang.

4.5. Analisis Komprehensif Pasar Perumahan Di Kota Semarang

Jumlah permintaan/ kebutuhan rumah di Kota Semarang dari tahun-ketahun cenderung meningkat. Ditinjau dari kebutuhan rumah yang dihitung berdasarkan selisih (*deficit*) antara jumlah rumah tangga dan jumlah rumah yang tersedia atau yang disebut sebagai *pasar potensial perumahan*, adalah rata-rata 43.872 unit pertahun, dengan pertumbuhan kekurangan rata-rata 12,62 % pertahun. Sementara itu, jika dilihat dari kebutuhan rumah yang dihitung berdasarkan jumlah rumah tangga yang tinggal pada rumah yang bukan miliknya, atau disebut sebagai *pasar perumahan yang tersedia*, sebesar 22.501 unit pertahun atau rata-rata 7,66 % dari jumlah rumah yang ada pertahun. Sedangkan dari jumlah rumah yang berhasil diserap (dibeli atau dibangun), disebut sebagai *pasar perumahan yang terlayani*, yang dihitung berdasarkan pertumbuhan jumlah rumah, besarnya kebutuhan adalah 5.909 unit pertahun, atau sekitar 6.000 unit pertahun, dengan angka pertumbuhan 2,42 % pertahun. Dari sisi, kebutuhan jumlah rumah untuk mereka yang telah memiliki rumah tetapi tetap berkeinginan memiliki rumah lainnya, disebut sebagai *pasar perumahan yang tertembus*, yang dihitung berdasarkan jumlah rumah tangga yang berstatus sewa terhadap rumah yang didiaminya, kebutuhan perumahan adalah 17.562 unit pertahun.

Kondisi kebutuhan tersebut jika diperbandingkan dengan penawaran/ penyediaan yang dihitung dari pertumbuhan jumlah rumah pertahun, sebesar 5.909 unit pertahun, atau sekitar 6.000 unit pertahun, dengan angka pertumbuhan 2,42 % pertahun, dapat dirumuskan adanya selisih yang besar jumlah kebutuhan dari berbagai sisi tersebut (lihat tanda empat persegi panjang pada grafik di bawah ini). Selisih terbesar terdapat pada besarnya permintaan pasar potensial, yaitu 37.963 unit pertahun. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada tabel dan grafik berikut ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abrams, Charles, *Housing in the Modern World, man's Struggle for Shelter in An Urbanizing World*, London, Faber and Faber, 1969.
- Anief, Moh, *Prinsip dan Dasar Manajemen Umum dan Farmasi*, Yogyakarta. Gajah Mada University Press. 2000
- Arifin, Imron (ed). *Penelitian Kualitatif Dalam Ilmu-Ilmu Sosial Dan Keagamaan*, Kalimasahada, Press, Malang, 1996
- Ashworth, GJ; H Voogd. *Selling The City: Marketing Approaches in Public Sector Urban Planning*, London & New York, Belhaven Press. , 1990
- Bahl, Roy and Linn, Johannes.. *Urban Public Finance in Developing Countries*. New York: Oxford University Press. 1992
- Beaton, William R, Robert J Bond, Jerry T Ferguson, *Real Estate, USA, 2nd*, Foresman and Company, 1982.
- Budihardjo, Eko. *Percikan Masalah Arsitektur, Perumahan, Perkotaan*. Cetakan ketiga. Gadjah mada University Press, Yogyakarta. 1994
- Boadway, Robin and Wildasin, David.. *Public Sector Economics*. Toronto: Little Brown and Company. 1990
- Bratt, G Rachel, *Rebuilding A Low Income Housing Policy*, Temple University Press, Philadelphia. 1989.
- Catanese, Snyder, *Introduction to Urban Planning*, Wilwalkee, Mc Graw Hill, 1996
- Coulson, Thomas,C. *Individuals and Enterprise: Creating Eterpreneurers for the New Millenium Trough Personal Transformation*, Dublin, Blachall Publishing. . 1999
- Cravens, David W, *Strategic Marketing*, 5th edition, The McGraw-Hill Companies, Inc. USA.1997
- Dajan, Anto, *Pengantar Metode Statistik Jilid 1*, cetakan ke 15. Jakarta, LP3ES, 1991.
- Dalkey, Brown and Cochran *The Delphi Method, III: Use of Self Ratings to Improve Group Estimates*. Occasional Paper No. 3, Rand Corporation, California . 1969.
- Dibb, Sally et,al, *Marketing Concepts & Strategy*, 2nd Houghton Miffilin Comp, Boston, London, 1986
- Engle, james F & Backwell, Roger D, *Consumer Behaviour*, Tokyo, 1982
- FitzGerald, P. *Effectice Purchasing, The Critical Success Factors*, Bedford, Policy Publication. 1999.
- Gaspersz, MSc, *Analisis Kuantitatif Untuk Perencanaan*, edisi petama, Penerbit TARSITO, bandung, 1990
- Hoff, Robert Van Der; Florian Steinberg, *Innovative Approaches to Urban Management*, England, Avebury Ashgate Publishing Limited. 1992.
- Herlianto, *Pelayanan Perkotaan*. Yabina, Bandung, 1998
- Hourcomb, J. *Developing Strategic; Costumers & Key Accounts, The Critical Success Factors*, Bedford, Policy Publication. 1998.

- Isachen, Arne Jon; Carl B Hamilton; Thorvaldur Gylfason, *Understanding The Market Economy*, New York, Oxford University Press. 1992.
- Julitriarsa, Djati; John Suprihanto. 1987, *Manajemen Umum Sebuah Pengantar*, Yogyakarta, BPFE.
- Komarudin, *Pembangunan Perumahan dan Permukiman*, Jakarta, PT Rakasindo, 1997
- Kotler, Philip, *Principles of Marketing*, 3rd Edition, Englewood Cliffs, Printice Hall Inc.1986.
-; Donald H Haider; Irving Rein. *Marketing Places*, New York, The Free Press. 1993.
- *Marketing Management, Analysis; Planning; Implementation and Control*, New Jersey, 9th Edition, A Simon & Schuster Company.1997.
- Krumholz, Norman; Pierre Clavel.. *Reinventing Cities, Equity Planners Tell Their Stories*; Philadelphia, The Temple University Press. 1994
- Leonid "Eric" Mesropyan, President, *Scientific Research on Real Estate*, V.P., Real Estate Appraisers Association, Yerevan
- Mursid, M., *Manajemen Pemasaran*, Penerbit Bumi Aksara Jakarta.1993.
- Nazir, Moh, , *Metode Penelitian*, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta, 1988.
- Osborne, David; Ted Gaebler, *Mewirauahakan Birokrasi, Mentransformasi semangat Wirausaha Ke Dalam Sektor Publik*, Jakarta. PT Ikrar Mandiriabadi. 1992.
- Panudju, Bambang, *Pengadaan Perumahan Kota Dengan Peran Serta Masyarakat Berpenghasilan Rendah*, Penerbit Alumni, Bandung. 1999.
- Pill, J. *The Delphi Method: Substance, Context, a Critique of an Annotated Bibliography, Socio-Economic Planning Sciences*, Vol. 5:57-71. 1971.
- Putong, Iskandar, *Pengantar Ekonomi Mikro & Makro*, Edisi 2, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2002
- Rangkuti, Freddy. *Strategic Marketing Tools & Cases. Teknik Analisis Segmentasi dan Targeting Dalam Marketing*. Penerbit PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia, Jakarta, 2002
- Reeves, G., & Jauch, L.R. Curriculum development through Delphi. *Research in Higher Education*. Vol. 1:157-168. 1982.
- Sally Dibb, et. Al, *Marketing Concepts & Strategis*, Secon Edition, , Houghton Mifflin Comp, Boston-London, 1986
- Sassen, Saskia. *The Global City - New York, London, Tokyo*, New Jersey, Princeton University Press. 1991,
- Seo, W.Y. Delphi Research Method for Educational Use, in O'Reilly, P. & Savage, T. (ed) *International & Political Studies Working Papers*. Melbourne: Swinburne University 1996.
- Siagian, Sondang P, *Perencanaan Pembangunan*, Semarang Satyawacana . 1989.
- Singarimbun, Masri, Sofia Efendi, *Metode Penelitian Survei*, LP3ES, 1995
- Skutsch, M. & Hall, D. *Delphi: Potential Uses in Educational Planning*. Washington D.C: Bureau of Elementary and Secondary Education. 1973
- Sudjana. *Metode Statistiska*, Tarsito, Bandung, 1996
- Supranto, J., *Metode Riset, Aplikasinya dalam Pemasaran*, Edisi Revisi, Jakarta, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1998.

- Soemitro. *Desentralisasi Dalam Pelaksanaan Manajemen Pembangunan*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan. 1989.
- Stanton, William J & Chooles Putrell, *Fundamentals of Marketing*, 8th edition, Mc Graw - Hill Book company, New York. 1987,
- Swastha, basu, Irawan,. *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta, Liberty. 1990.
- Turner, John, F. *Housing by People*. London. Marion Boyars Publishers Ltd. 1982.
- Tika, Moh.Pambudi, *Metode Penelitian Geografi*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1997
- Umar, Husein, Drs. SE, MM, MBA., *Metodologi Penelitian, Aplikasi Dalam Pemasaran*, cetakan keempat, Jakarta, Gramedia Pustaka Umum. 2001.
- Wakely, et,al, *Urban Housing Strategies, Education and Realization*, Pitman Publishing, 1976.
- Wedley, W. *Making Delphi Decisions - A New Participative Approach*. Occasional Paper No. 26. Victoria: Deakin University, School of Management, 1980.
- Yudohusodo, Siswono et,al, *Rumah Untuk Seluruh Rakyat*, Yayasan Padamu Negeri, Jakarta Selatan, 1991

Journal, makalah seminar

- Bianpoen & Wirotomo, Paulus, *Perkembangan Kebutuhan Penelitian Sosio-Psikologi Perumahan: Kasus Lingkungan Buruk Jakarta*, Jakarta, 1992
- Poerbo, Hasan, 1992. *Pembangunan Perumahan Bertumpu Pada Komunitas*, Jakarta, 1992
- Silas, John. *Evaluasi Pembangunan Perumahan – Tinjauan Kritis Terhadap Keterlibatan Rakyat*, Seminar Nasional Kemitraan Dalam Pembangunan Perumahan, Yogyakarta, 1997
-, *Model Partisipasi Pembangunan Perumahan Untuk Kalangan Menengah ke Bawah*, Depatemen Permukiman dan pengembangan Wilayah Dir.Jen Penataan Ruang dan Pengembangan Wilayah, April 2000
- Soemadhijo, Rachmadi. B.. “*Kemitraan dalam Pembangunan Prasarana Perkotaan.*” Makalah disampaikan dalam Panel Expert Nasional Pembangunan Prasarana Perkotaan Jakarta, 23 Mei 1996.
- Sudaryono,. *Konsep Kemitraan Dalam Pembangunan Perumahan*; seminar Nasional Kemitraan Dalam Pembangunan Perumahan, Yogyakarta, 1997
- Vander Meer, ,J. 1990. *The Role of City Marketing in Urban Management*, paper presented on the 30th European Congres of the Regional Science Association International.Istambul Turkey
- Zeleny. M. Cornet,R,J & Stoner,J,A.. *Moving from the Age of Specialization to the EVA of Intregation*. Journal of Human System Management, Vol.9,No.2.p(153-7) . 1990
- Kebijakan Perumahan dan Permukiman Di Perkotaan Kotamadya Daerah Tingkat II Semarang, 1996
- Peraturan-Peraturan Tentang Perumahan dan Pertanahan, Mitra Info, Jakarta, 1995