



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PERMINTAAN PEMBANGUNAN
PERUMAHAN TIPE CLUSTER DI KOTA SEMARANG**

TESIS

Disusun Dalam Rangka Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Program Magister Teknik Sipil

Oleh :

PUJI WIDODO

L4A007034

Konsentrasi : Manajemen Konstruksi

PROGRAM PASCA SARJANA

UNIVERSITAS DIPONEGORO

SEMARANG

2012

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PERMINTAAN PEMBANGUNAN
PERUMAHAN TIPE CLUSTER DI KOTA SEMARANG**

Disusun Oleh

PUJI WIDODO

L4A007034

Dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal :

31 Agustus 2012

Tesis ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk
memperoleh gelar Magister Teknik Sipil

Tim Penguji

1. Ketua : Ir. Joko Siswanto, MSP (.....)
2. Sekretaris : Holi Bina Wijaya, ST, MUM (.....)
3. Anggota 1 : Dr. Ir. Ismiyati, MS (.....)
4. Anggota 2 : Ir. Ragil Haryanto, MSP (.....)

Semarang, 31 Agustus 2012

Universitas Diponegoro

Program Pasca Sarjana

Magister Teknik Sipil

Ketua,

Dr. Ir. Bambang Riyanto, DEA

ABSTRAK

Pada mulanya rumah ditujukan sebagai pemuas kebutuhan terhadap kebutuhan hidup manusia atas tempat tinggal yang nyaman, aman, dan tenang. Namun saat ini kepemilikan rumah tidak hanya ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan pokok akan papan saja, melainkan telah menjadi suatu alternatif investasi yang cukup menarik dengan pengembalian berupa penghasilan sewa ataupun peluang keuntungan yang berupa *capital gain* yang merupakan selisih antara harga beli dengan harga jual ketika rumah tersebut dijual. Rumah juga merupakan indikator identitas status sosial masyarakat, jika seseorang memiliki rumah yang mewah menandakan si pemiliknya merupakan orang yang memiliki kemampuan tinggi.

Populasi dalam penelitian ini adalah warga atau kepala keluarga yang telah menjadi penghuni tetap (pembeli) dan bermukim di perumahan cluster eksklusif di perumahan menengah atas di 2 Kecamatan yang memiliki perumahan Cluster terbanyak yakni Kecamatan Pedurungan dan Tembalang, adapun perumahan cluster tersebut antara lain : Graha Wahid, Kampong Semawis, dan Tamansari Majapahit dengan total populasi yaitu 850 (penduduk tetap bukan komersil), dengan sampel yang disebar sebanyak 272 dan kembali 238 sampel. Teknik pengumpulan data dapat dilakukan kuesioner (angket), observasi di lakukan untuk melengkapi data yang diperoleh saja, dan sifatnya hanya tersier. Teknik analisis data yang digunakan adalah menggunakan Regresi berganda lengkap dengan bantuan Software SPSS 19.0.

Hasil Penelitian dalam penelitian ini diketahui bahwasannya, Model persamaan regresi yang dapat dituliskan dari hasil tersebut dalam bentuk persamaan regresi *standardized* adalah sebagai berikut : $Y = -0,126 - 0,079X_1 + 0,330X_2 + 0,044X_3 + 0,265X_4 + 0,180X_5$. Kesimpulannya yaitu : (1) Berdasarkan analisis secara parsial, ternyata hasil penelitian membuktikan bahwa tidak semua variabel independen memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian perumahan tipe cluster di Kota Semarang, hanya variabel (lokasi, lingkungan, pendapatan dan sensitivitas permintaan) saja yang mempunyai pengaruh positif, sedangkan variabel fasilitas memiliki pengaruh negatif terhadap keputusan pembelian perumahan tipe cluster di Kota Semarang. Artinya menurut konsumen variabel fasilitas dianggap tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen saat penawaran yang diberikan oleh pihak pengembang. (2) Berdasarkan pengujian secara simultan, ternyata hasil penelitian membuktikan bahwa semua variabel independen (fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan sensitivitas permintaan) secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen yaitu keputusan pembelian. (3) Nilai koefisien determinasi (*adjusted R²*) yang diperoleh sebesar 0,795. Hal ini berarti 79,5% keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan sensitivitas permintaan, sedangkan sisanya yaitu 20,5% keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Perumahan Tipe Cluster, Fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan, Sensitivitas.

ABSTRACT

At first the house was aimed as satisfying the requirement for the requirement for the life of humankind on the comfortable residence, safe, and calm. However at this time ownership of the house was not only aimed for the fulfilment of the requirement for the subject would the plank, but became an alternative to investment that really interesting with the return took the form of the production of rent or the profit opportunity that take the form of capital gain that was the difference between the price bought and the selling price when this house was sold. The house also was the indicator of the identity of the social status of the community, if someone had the luxurious house indicated his owner was the person who had the high capacity.

The population in this research was the resident or head of household who became occupants continue to (the buyer) and settled in housing cluster exclusive in upper middle housing in 2 subdistricts that had Cluster housing most namely the Pedurungan Subdistrict and Tembalang, as for housing cluster this in part: Graha Wahid, Kampong Semawis, and Taman Sari Majapahit totally the population that is 850 (the permanent resident not commercial), with as many as 272 samples were distributed and 238 returned samples. Technically the data collection could be carried out the questionnaire (the poll), observation in did to equip the data that was received, and his characteristics only were tertiary. Technically the analysis of the data that was used multiplied Regression complete with Software SPSS help 19,0.

Results of the Research were in this research known that, the equality Model of regression that could be written from these results in the form of the equality of regression standardized was as follows: $Y = -0,126 - 0,079X_1 + 0,330X_2 + 0,044X_3 + 0,265X_4 + 0,180X_5$. The conclusion that is: (1) was based on the analysis partially, evidently results of the research proved that not all of the independent's variables had the influence was positive towards the decision of the purchase of type housing cluster in the Semarang City, only was variable (the location, the environment, the income and the sensitivity of demand) that had the positive influence, whereas the facilities variable had the influence of the negative on the decision of the purchase of type housing cluster in the Semarang City. Meaning that according to the consumer of facilities of the variable it was considered was not in accordance with the requirement for the consumer during bargaining that was given by the developer's side. (2) was based on the testing simultaneously, evidently results of the research proved that all of the independent's variables (facilities, the location, the income environment and the sensitivity of demand) simultaneously had the influence that was significant against the dependent variable that is the decision of the purchase. (3) thought the determination coefficient (adjusted R^2) That was received of 0.795. This meant 79.5% decision of the purchase could be explained by the facilities variable, the location, the environment, the income and the sensitivity of the demand, whereas the rest of them that is 20.5% decision of the purchase was influenced by other variables that were not researched in this research.

The key word: Housing Type Cluster, facilities, location, environment, income, Sensitivity.

KATA PENGANTAR

Penulis menghaturkan puji syukur ke hadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga tesis yang berjudul "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN PEMBANGUNAN PERUMAHAN TIPE CLUSTER DI KOTA SEMARANG" dapat diselesaikan dengan baik.

Tesis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Teknik, Jurusan Manajemen Kontruksi, Universitas Diponegoro Semarang. Besar harapan agar karya ini mampu memberikan kontribusi untuk pengembangan penelitian selanjutnya.

Penyusunan Tesis ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, dan masukan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Ir. Bambang Pudjianto, MT selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Diponegoro Semarang. .
2. Bapak Dr. Ir. Bambang Riyanto, DEA selaku Ketua Program Pasca Sarjana Magister Teknik Sipil.
3. Ibu Dr. Ir. Ismiyati, MS dan bapak Ir. Ragil Haryanto, MSP Selaku dosen Penguji.
4. Bapak Ir. Joko Siswanto, MSP dan bapak Holi Bina Wijaya, ST, MUM selaku dosen Pembimbing.

5. Mbak Heni di Graha Wahid, Bapak Adi di Kampung Semawis, Bapak Dwi Purwanto di Tamansari Majapahit yang telah membantu dalam pengambilan data primer.
6. Istri dan anak – anak yang tercinta yang telah memberikan dorongan dan doa sehingga Tugas Akhir ini dapat diselesaikan.
7. Rekan-rekan satu almamater yang telah ikut membantu dan memberikan masukan serta saran dalam penyusunan laporan ini.

Penulis menyadari bahwa Tesis ini masih jauh dari sempurna. Oleh sebab itu, saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan untuk perbaikan di masa mendatang. Akhir kata, semoga Tesis ini dapat bermanfaat dan berguna bagi banyak pihak terutama untuk pengembangan ilmu pengetahuan.

Semarang, Agustus 2012

Penyusun

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
ABSTRAKSI	iii
ABSTRACTION.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB. I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Rumusan Masalah.....	10
1.3 Tujuan Penelitian.	11
1.4 Manfaat Penelitian.	12
1.5 Batasan Penelitian.....	12
1.6 Sistematika Penelitian.....	13
BAB. II. TINJAUAN PUSTAKA.....	15
2.1 Landasan Teori	15
2.1.1 Teori Permintaan.....	15
2.1.2 Kurva Permintaan.....	16

2.1.3	Permintaan Pasar.....	17
2.1.4	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan.	17
2.1.5	Elastisitas Permintaan.	19
2.1.6	Faktor Permintaan Lahan.	25
2.1.7	Permintaan Perumahan.....	27
2.1.8	Perumahan.....	29
	2.1.8.1 Karakteristik Perumahan.	33
	2.1.8.2 Permukiman Kota.....	34
	2.1.8.3 Mobilitas Tempat Tinggal.....	35
	2.1.8.4 Lokasi Perumahan.	36
2.1.9	Kosep Kebutuhan, Keinginan, dan Permintaan.	39
2.1.10	Proses Pengambilan Keputusan Konsumen.	40
2.2	Penelitian Terdahulu.	41
2.3	Kerangka Pemikiran.....	42
2.3.1	Pengaruh Kelengkapan Fasilitas Terhadap Permintaan Rumah.	43
2.3.2	Pengaruh Lokasi Terhadap Permintaan Rumah.....	44
2.3.3	Pengaruh Lingkungan Terhadap Permintaan Rumah.	44
2.3.4	Pengaruh Pendapatan Terhadap Permintaan Rumah. .	44
2.3.5	Pengaruh Sensitivitas/Elastisitas Terhadap Permintaan Rumah	45
2.4	Hipotesis.....	46
BAB. III. METODOLOGI PENELITIAN		47

3.1 Bagan Alur Penelitian	47
3.2 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	48
3.3 Populasi Dan Sampel.	54
3.3.1 Populasi Penelitian	54
3.3.2 Sampel Penelitian.....	55
3.3.3 Teknik Sampel Penelitian	57
3.4 Jenis Dan Sumber Data.	57
3.5 Metode Pengumpulan Data.	58
3.6 Metode Analisis.	59
3.6.1 Pengujian Kualitas Data.	59
3.6.1.1 Uji Reabilitas.....	59
3.6.1.2 Uji Validitas.	60
3.6.2 Pengujian Terhadap Penyimpangan Asumsi Klasik. ...	61
3.6.2.1 Uji Multikolinearitas.	61
3.6.2.2 Uji Heteroskedastisitas.....	63
3.6.2.3 Uji Normalitas.....	64
3.6.2.4 Histogram display Normal Curve.	64
3.6.2.5 Uji Kolmogorov Smirnov (K – S).....	65
3.6.3 Uji Statistik.	65
3.6.3.1 Uji Koefisien Determinasi.	65
3.6.3.2 Uji Signifikansi Simultan.....	66
3.6.3.3 Uji signifikansi parameter Individu.	67
3.6.3.4 Alat Analisis.....	67

4.3.1.1 Uji Validitas	93
4.3.1.2 Uji Reabilitas.....	95
4.3.2 Uji Asumsi Klasik	95
4.3.2.1 Uji Multikolinearitas	96
4.3.2.2 Uji Heteroskedastisitas.....	96
4.3.2.3 Uji Normalitas.....	97
4.3.3 Uji Regresi Berganda	99
4.3.3.1 Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji t)99	
4.3.3.2 Uji Signifikansi Simultasn (Uji F)	102
4.3.3.3 Perumusan Persamaan Regresi Berganda..	103
4.3.3.4 Uji Koefisiensi Determinasi.....	106
4.4 Pembahasan.....	107
BAB. V. PENUTUP.....	114
5.1 Kesimpulan	114
5.2 Saran.....	116
DAFTAR PUSTAKA	118
LAMPIRAN.....	121

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Populasi Penelitian.....	55
Tabel 4.1 Jumlah Responden Menurut Alamat Lokasinya	77
Tabel 4.2 Jumlah Responden Menurut Jenis Kelamin.....	78
Tabel 4.3 Jumlah Responden Menurut Usia	79
Tabel 4.4 Jumlah Responden Menurut Status Marital	80
Tabel 4.5 Jumlah Responden Menurut Pendidikan Terakhir.....	81
Tabel 4.6 Jumlah Responden Menurut Pekerja	82
Tabel 4.7 Jumlah Responden Menurut Penghasilan	83
Tabel 4.8 Jumlah Responden Menurut Tipe Rumah.....	84
Tabel 4.9 Jumlah Responden Menurut Status Kepemilikan Rumah.....	86
Tabel 4.10 Tanggapan Responden Mengenai Fasilitas.....	87
Tabel 4.11 Tanggapan Responden Mengenai Lokasi	88
Tabel 4.12 Tanggapan Responden Mengenai Lingkungan.....	89
Tabel 4.13 Tanggapan Responden Mengenai Pendapatan.....	90
Tabel 4.14 Tanggapan Responden Mengenai Sensitivitas Permintaan	91
Tabel 4.15 Tanggapan Responden Mengenai Keputusan Pembelian	92
Tabel 4.16 Hasil Pengujian Validitas.....	94
Tabel 4.17 Hasil Pengujian Reliabilitas	95
Tabel 4.18 Hasil Pengujian Multikolinieritas	96
Tabel 4.19 Uji Kolmogorov Smirnov	98

Tabel 4.20 Hasil Uji t	99
Tabel 4.21 Hasil Uji F	103
Tabel 4.22 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	104
Tabel 4.23 Koefisien Determinasi.....	106

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kurva Permintaan individu	16
Gambar 2.2 Kurva Permintaan Pasar	19
Gambar 2.3 Jenis-Jenis Elastisitas Permintaan	21
Gambar 2.4 Penggolongan Properti Perumahan	33
Gambar 2.5 Hierarki Kebutuhan Maslow	39
Gambar 2.6 Model perilaku pengambilan keputusan konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhinya	40
Gambar 2.7 Kerangka Pemikiran Teoritis	43
Gambar 3.1 Diagram Alir Metode Penelitian	47
Gambar 4.1 Mapping Perumahan cluster di Kota Semarang	69
Gambar 4.2 Denah Perumahan Kampoeng Semawis	70
Gambar 4.3 Fasilitas Perumahan Kampoeng Semawis.....	71
Gambar 4.4 Denah Perumahan Tamansari Majapahit	73
Gambar 4.5 Fasilitas Perumahan Tamansari Majapahit	74
Gambar 4.6 Denah Perumahan Graha Wahid	75
Gambar 4.7 Fasilitas Perumahan Graha Wahid	76
Gambar 4.8 Jumlah Responden Menurut Alamat Lokasinya	77
Gambar 4.9 Jumlah Responden Menurut Jenis Kelamin	78
Gambar 4.10 Jumlah Responden Menurut Usia	79
Gambar 4.11 Jumlah Responden Menurut Status Marital	80

Gambar 4.12 Jumlah Responden Menurut Pendidikan Terakhir	81
Gambar 4.13 Jumlah Responden Menurut Pekerja.....	82
Gambar 4.14 Jumlah Responden Menurut Penghasilan	83
Gambar 4.15 Jumlah Responden Menurut Tipe Rumah.....	85
Gambar 4.16 Jumlah Responden Menurut Status Kepemilikan Rumah.....	86
Gambar 4.17 Uji Heteroskedastisitas	97
Gambar 4.18 Pengujian Normalitas	98

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Daftar Kuesioner Responden

Lampiran B Hasil Uji Reabilitas Dan Validitas

Lampiran C Hasil Analisis Deskriptif

Lampiran D Hasil Uji Asumsi klasik

Lampiran E Hasil Uji Regresi

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Pada masa sekarang ini pembangunan negara semakin meningkat menuju era lepas landas. Pembangunan di sektor perekonomian juga mengalami perubahan yang luar biasa. Hal ini terlihat dengan semakin meningkatnya pendapatan perkapita negara, sehingga secara tidak langsung sangat mendorong tingkat kesejahteraan masyarakat. Dengan meningkatnya kesejahteraan masyarakat maka kebutuhan masyarakat akan semakin beraneka ragam sehingga membuka peluang bisnis bagi para produsen. Peningkatan ini tidak hanya dari segi produk saja akan tetapi dari segi kuantitas produknya juga mengalami peningkatan.

Kondisi semacam ini mendorong produsen berlomba-lomba semaksimal mungkin dalam melayani konsumen. Semakin meningkatnya kebutuhan konsumen menyebabkan timbulnya perusahaan-perusahaan baru yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen. Dimana masing-masing perusahaan berusaha menawarkan keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh produk yang dihasilkannya. Oleh sebab itu persaingan antar perusahaan yang sejenis maupun yang tidak sejenis semakin ketat karena tingginya permintaan konsumen. Untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan, produsen harus lebih cermat dalam mengamati kebutuhan atau keinginan konsumen dan semakin siap dalam menghadapi pasar.

Rumah (perumahan) adalah merupakan kebutuhan dasar manusia yang sifatnya struktural, demikian Yudohusodo (1991) berpendapat dalam salah satu kebutuhan manusia yang mendasar adalah masalah perumahan. Rumah sebagai tempat tinggal adalah salah satu kebutuhan pokok manusia selain pakaian dan makanan. Tiap manusia membutuhkan rumah untuk tempat berlindung dan sebagai tempat berkumpul dan berlangsungnya aktivitas keluarga. Sekaligus sebagai sarana investasi. Fungsi rumah juga telah berubah, dari yang semula hanya sekedar sebagai tempat berlindung. Kini sebuah rumah tak cukup hanya untuk berteduh namun juga dituntut untuk mengakomodir kebutuhan dan keinginan pemiliknya. Seperti lokasi yang strategis, bangunan yang bagus & kokoh, dan lingkungannya yang nyaman. Dengan kata lain tak cukup hanya asal untuk berteduh namun juga harus bisa menjadi tempat tinggal yang layak.

Hal yang sama berkaitan dengan peningkatan kesejahteraan rakyat Budiharjo (1997), mengemukakan bahwa pembangunan dan pengembangan kawasan pemukiman merupakan prakondisi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Menurut beliau produktivitas manusia terutama sekali tergantung pada tersedianya wadah yang memadahi untuk bekerja, beristirahat sekeluarga dan bermasyarakat. Menurut Komarudin (1997:46) bahwa perumahan atau pemukiman merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia dan faktor penting dalam meningkatkan harkat dan martabat manusia, sedang menurut Supardi (1994) bahwa tujuan pembangunan perumahan yang sesungguhnya adalah memperbanyak mutu hidup manusia. Menurut beliau

pembangunan perumahan adalah sebuah proses yang memungkinkan manusia menyadari potensi mereka, membangun rasa percaya diri mereka, dan masuk kekehidupan yang bermanfaat dan berkecukupan.

Pada mulanya rumah ditujukan sebagai pemuas kebutuhan terhadap kebutuhan hidup manusia atas tempat tinggal yang nyaman, aman, dan tenang. Namun saat ini kepemilikan rumah tidak hanya ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan pokok akan papan saja, melainkan telah menjadi suatu alternatif investasi yang cukup menarik dengan pengembalian berupa penghasilan sewa ataupun peluang keuntungan yang berupa *capital gain* yang merupakan selisih antara harga beli dengan harga jual ketika rumah tersebut dijual. Rumah juga merupakan indikator identitas status sosial masyarakat, jika seseorang memiliki rumah yang mewah menandakan si pemiliknya merupakan orang yang memiliki kemampuan tinggi. Dewasa ini telah berkembang berbagai jenis rumah dari yang modern, seperti kondominium dan apartemen sampai jenis yang sederhana, seperti rumah susun sederhana dan rumah biasa.

Pilihan masyarakat dalam memiliki rumah dengan cara membeli secara tunai atau angsuran, dapat dilakukan melalui pasar properti. Terdapat dua jenis pasar dalam pasar properti perumahan yaitu pasar primer dan pasar sekunder. Pasar primer adalah pasar yang menyediakan rumah baru dimana untuk jenis ini dipasok oleh pengembang (*developer*) baik itu pengembang swasta maupun pengembang pemerintah. Pengembang swasta pada saat ini kebanyakan tergabung dalam organisasi *real estate* Indonesia (REI) sementara kepanjangan tangan pemerintah dalam hal pembangunan perumahan untuk masyarakat dilaksanakan

oleh Perum Perumnas. Pasar sekunder adalah pasar yang menyediakan peralihan hak kepemilikan rumah telah pakai atau non baru. Pada saat ini pasar sekunder banyak dibantu oleh jasa para broker atau agen properti seperti ERA, Colliers, Jardin, Ray white, dan lain sebagainya.

Perumahan dan pemukiman merupakan kebutuhan dasar manusia dan mempunyai fungsi strategis dalam perannya sebagai pusat pendidikan keluarga, persemaian budaya dan peningkatan kualitas generasi yang akan datang serta merupakan pengejawantahan jati diri bangsa. Terwujudnya kesejahteraan masyarakat dan sumber daya manusia yang berkualitas dapat ditandai dengan meningkatnya kualitas kehidupan yang layak huni. Selain berfungsi sebagai pelindung terhadap gangguan alam atau cuaca, rumah juga memiliki peran sosial budaya sebagai pusat pendidikan keluarga, persemaian budaya, nilai kehidupan, penyiapan generasi muda, dan sebagai manifestasi jati diri.

Persoalan perumahan dan permukiman di Indonesia sesungguhnya tidak terlepas dari dinamika yang berkembang dalam kehidupan masyarakat maupun kebijakan pemerintah yang ada. Penyusunan acuan untuk menangani perumahan dan permukiman telah dilakukan sejak Pelita V dalam bentuk kebijakan dan Strategi Nasional Perumahan (KSNP) namun penekanannya lebih kepada lingkup perumahan saja.

Awang Firdaus (1997) menjelaskan bahwa permintaan rumah dipengaruhi oleh faktor-faktor diantaranya adalah lokasi atau pertumbuhan penduduk, pendapatan, kemudahan pendanaan, fasilitas, dan sarana umum. Harga pasar rumah, selera konsumen serta peraturan perundang-undangan. Pengalaman di

Indonesia selama 3 dekade terakhir menunjukkan adanya hubungan yang saling mempengaruhi antara suku bunga bank, angka penjualan rumah, dan laju pertumbuhan ekonomi (Pananggih, 2004) antara suku bunga bank, angka penjualan rumah didasari oleh beberapa penelitian permintaan rumah periode tahun 1977 sampai dengan 1995 dengan variasi harga, Produk Domestik Regional Bruto per kapita, jumlah rumah tahun sebelumnya, suku bunga, dan jumlah penduduk usia kawin. Hasilnya adalah variasi harga, PDRB per kapita, jumlah rumah tahun sebelumnya berpengaruh signifikan, sedangkan variasi suku bunga dan jumlah penduduk usia kawin tidak berpengaruh signifikan.

Rumah merupakan salah satu bagian terpenting dalam kehidupan masyarakat. Oleh sebab itu pemerintah akan selalu mengusahakan dalam tingkat kehidupan setiap orang dengan memperhatikan selera dan kemampuan yang ada (Tito Soetalaksana, 2000:8)

Kota Semarang merupakan salah satu pusat pertumbuhan ekonomi dengan laju pertumbuhan penduduk yang cukup tinggi di Indonesia. Pertambahan penduduk yang terjadi baik secara alamiah maupun melalui proses urbanisasi menyebabkan pertumbuhan pada permintaan rumah tinggal. Hal ini mendorong pertumbuhan pembangunan perumahan perumahan di Kota Semarang baik rumah sederhana, rumah tipe menengah hingga perumahan mewah.

Melihat pembangunan perumahan di Kota Semarang, ibu kota Propinsi Jawa Tengah, cukup mengasyikkan. Ada yang dibangun di bukit, di lereng, dan di lembah sehingga untuk mencapainya harus mendaki atau menuruni jalan dengan

kemiringan cukup curam, meskipun tidak sedikit yang dikembangkan di lahan datar.

Perumahan di Kota Semarang secara geografis terbagi dua: di Semarang Bawah dan Semarang Atas. Perumahan di Semarang Bawah seluruhnya dikembangkan di lahan datar. Di sisi timur, tepatnya di sekitar Jl Majapahit, ada Gardenia Plamongan Indah, Graha Wahid, Kampoeng Semawis, dan Tamansari Majapahit. Di sisi barat ada Graha Padma di Jl Siliwangi, Semarang Indah di Jl Madukoro Raya, dan Puri Marina di kawasan Puri Anjasmoro. Semua membidik pasar menengah dan menengah atas.

Hardjono berpendapat (2008 : 17) konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli rumah biasanya didasari oleh beberapa kriteria yang menjadi bahan pertimbangan. Kriteria tersebut adalah :

- Lokasi yang dekat dengan fasilitas umum seperti, pusat perbelanjaan, sekolah, gedung perkantoran, rumah sakit, tempat bermain dan olah raga, bebas banjir.
- Akses jalan dan lebar jalan menuju rumah.
- Lingkungan sekitar perumahan yang aman.
- Keadaan fisik, bentuk dan bahan bangunan yang digunakan.
- Luas lahan secara keseluruhan
- Berapa lahan secara efektif.
- Ukuran rumah atau sering disebut tipe rumah yang sesuai dengan yang dibutuhkan.

Permasalahan lain yang dihadapi konsumen dalam memilih ukuran rumah atau tipe rumah adalah karena adanya perbedaan kemampuan finansial atau

keuangan. Rumah dalam hal ini, dipandang sebagai sebuah proses yang akan berkembang sejalan dengan perkembangan psikologi penghuni, perkembangan sosial penghuni, dan perkembangan ekonomi keluarga. Sarwono (1992:76) berpendapat bahwa pada aspek psikologi meliputi faktor personal, situasi sosial dan situasi budaya dari manusia. Aspek sosial menurut Soemardjan (1991:76), akan berubah dengan bersumber pada faktor biologi, faktor teknologi, dan faktor idiologi. Perubahan faktor teknologi akan dapat menggambarkan perubahan kebiasaan, perubahan cara berpikir dan perubahan dalam bertindak.

Untuk memecahkan masalah yang kompleks dengan lebih mengulas mengenai asumsi konsumen dalam membeli properti di suatu perumahan yang masuk dalam kelas menengah ke atas, maka penulis dalam penelitian ini nantinya akan lebih mengaplikasikannya dalam suatu penelitian mengenai berbagai faktor yang mendasari permintaan konsumen dalam pembangunan perumahan tipe cluster oleh pengembang di perumahan bersegmen menengah ke atas dalam wilayah Semarang bagian timur Kota Semarang, yaitu Graha Wahid, Kampong Semawis, dan Tamansari Majapahit.

Menurut Departemen Permukiman dan Tata Ruang (Kimtaru : 2004) bahwa kebutuhan akan perumahan pada dasarnya dapat dibagi atas dua hal pokok, yaitu :

1. Kebutuhan rumah berdasarkan tren (kecenderungan) pertumbuhan penduduk secara alamiah.
2. Kebutuhan dan penyediaan rumah berdasarkan atas banyaknya rumah layak huni.

Dari dasar poin pertama diatas sesuai dengan kebutuhan rumah berdasarkan tren banyak pengembang properti perumahan yang menawarkan perumahan dengan tipe Cluster. Perumahan cluster merupakan konsep perumahan tertutup (cluster) yang menggunakan satu akses (gate) untuk keluar dan masuk, penerapan satu akses ini memungkinkan semua mobilitas yang terjadi didalam cluster tersebut dapat dipantau oleh petugas keamanan.

Menurut Kamus Real Estate (2004) perumahan cluster merupakan unit hunian yang dikelompokkan secara bersama-sama dan tertutup dengan memberikan area terbuka sebagai area umum. Area terbuka pada umumnya dialokasikan ke pejalan kaki dan digunakan sebagai fasilitas rekreasi bersama, sehingga tercipta suatu lingkungan yang nyaman dan menarik.

Menurut Panangian Simanungkalit (2003), karakter fisik perumahan cluster yang terdapat di Indonesia, antara lain:

1. Lingkungan rumah eksklusif dengan gaya arsitektur sama dan jumlah rumah terbatas.
2. One gate system, hanya penghuni yang memiliki akses masuk, tamu dilarang masuk tanpa ijin penghuni dan dijaga petugas keamanan 24 jam.
3. Rumah–rumah tidak dibatasi pagar dan tembok yang tinggi yang mendukung sosialisasi antar penghuni.
4. Terdapat taman lingkungan sebagai open space.
5. Penghuni dilarang menanam tanaman tinggi, dialihkan ketanaman bunga.
6. Kendaraan umum dilarang masuk sehingga kondisi jalan terkontrol.

7. Pedagang keliling dilarang masuk.
8. Underground infrastructure system untuk listrik, telepon, PDAM, serta selokan-selokan ditutup.

Dengan karakter fisik tersebut diatas, perumahan cluster dapat memberikan keuntungan, antara lain sebagai berikut :

1. Privasi dan keamanan penghuni lebih terjaga adanya one gate system.
2. Keselamatan anak-anak lebih tinggi, karena lalu lintas tidak ramai.
3. Polusi suara dapat ditekan.
4. Mendukung program lingkungan dengan adanya tanam lingkungan sebagai daerah resapan air.
5. Adanya kesetimbangan antara keamanan terpadu dengan kehidupan sosialisasi yang akrab.
6. Perumahan terintegrasi menjadi satu, terdapat tempat kerja, rumah tinggal dan tempat rekreasi.

Pemilihan lokasi di semua Perumahan menengah ke atas yang hampir semua mengusung tekstur cluster tersebut di wilayah Semarang Bagian Timur, di maksudkan untuk mengetahui alasan konsumen yang notabene merupakan calon/konsumen dari peminat tipe ini. Peminat tipe cluster lebih banyak diminati oleh mereka yang memiliki strata penghasilan minimal 5 Juta perbulan dan keinginan untuk merasakan segala bentuk fasilitas yang di berikan pengembang di dalam lokasi tempat tinggal mereka, yaitu club house, kolam renang, jalan setapak (city work), taman, sekolah hingga pusat perbelanjaan yang bisa ditempuh dengan waktu singkat.

Oleh karena alasan tersebut maka saya mengajukan Tesis dengan judul “ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN PEMBANGUNAN PERUMAHAN TIPE CLUSTER DI KOTA SEMARANG

1.2. IDENTIFIKASI DAN RUMUSAN MASALAH

1.2.1. IDENTIFIKASI MASALAH

Dari latar belakang yang telah dipaparkan diatas dapat peneliti temukan beberapa pokok berupa identifikasi yang secara lebih mengurai ke pokok permasalahan sebenarnya berkaitan dengan pengambilan judul “Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembangunan Perumahan Tipe Cluster Di Kota Semarang”, adalah sebagai berikut :

1. Berusaha menggali pokok-pokok permasalahan yang berkaitan dengan berbagai faktor yang mempengaruhi developer dalam memenuhi permintaan konsumen akan jenis perumahan cluster di Kota Semarang.
2. Berusaha mengurai permasalahan-permasalahan yang lebih terperinci mengenai alasan mengapa konsumen kelas atas lebih tertarik dalam melakukan pembelian perumahan jenis cluster dibandingkan tipe lainnya.
3. Berusaha memahami berbagai permintaan pasar mengenai ketersediaan perumahan cluster dan daya beli masyarakat menengah atas di bidang perumahan tersebut

1.2.2. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan masalah tersebut diatas di atas, untuk menganalisisnya diperlukan analisis penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini, yaitu :

1. Seberapa besar pengaruh pendapatan keluarga terhadap permintaan perumahan tipe cluster di kota Semarang?.
2. Seberapa besar pengaruh kelengkapan fasilitas perumahan terhadap permintaan perumahan tipe cluster di kota Semarang?
3. Seberapa besar pengaruh faktor lingkungan perumahan terhadap permintaan perumahan tipe cluster di kota Semarang?
4. Seberapa besar pengaruh faktor lokasi terhadap permintaan perumahan tipe cluster di kota Semarang?.
5. Seberapa besar tingkat sensitivitas konsumen terhadap permintaan pembangunan perumahan tipe cluster di kota Semarang?

1.3. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan utama penelitian ini adalah menganalisis dan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen mengambil keputusan dalam permintaan perumahan khususnya perumahan tipe cluster di wilayah kota Semarang. Sasaran Penelitian sebagai berikut :

1. Menganalisis dan mengetahui pengaruh pendapatan keluarga terhadap permintaan perumahan tipe cluster di kota Semarang.
2. Menganalisis dan mengetahui pengaruh kelengkapan fasilitas perumahan terhadap permintaan perumahan tipe cluster di kota Semarang.
3. Menganalisis dan mengetahui pengaruh faktor lingkungan perumahan terhadap permintaan perumahan tipe cluster di kota Semarang.
4. Menganalisis dan mengetahui pengaruh faktor lokasi terhadap permintaan

perumahan tipe cluster di kota Semarang.

5. Menganalisis besarnya tingkat sensitivitas konsumen terhadap permintaan pembangunan perumahan tipe cluster di kota Semarang.
6. Sintesis/kesimpulan dan rekomendasi penelitian

1.4. MANFAAT PENELITIAN

1. Hasil penelitian diharapkan memberikan sumbangan dalam memperkaya khazanah pengambilan keputusan di bidang pembangunan real estate.
2. Memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu manajemen khususnya yang berkaitan dengan bidang manajemen teknik.
3. Bagi Pemerintah Kota Semarang dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagai masukan untuk dapat dipergunakan sebagai bahan dalam menyusun kebijakan guna meningkatkan pelayanan dan kinerja kepada masyarakat.

1.5. BATASAN PENELITIAN

Untuk mendapatkan hasil penelitian yang terarah sesuai dengan tujuan penelitian, maka dalam penelitian diberikan batasan-batasan sebagai berikut :

1. Lingkup penelitian dibatasi pada pembangunan perumahan di kota Semarang, khususnya yang berada di kawasan Kecamatan Pedurungan dan Tembalang.
2. Pembangunan perumahan yang menjadi obyek penelitian adalah perumahan perumahan Graha Wahid, perumahan Kampung Semawis, dan perumahan Tamansari Majapahit.
3. Responden penelitian ini adalah konsumen pada perumahan Graha Wahid,

Perumahan Kampung Semawis dan Perumahan Tamansari Majapahit.

4. Faktor yang diteliti hanyalah faktor-faktor yang dirasa penting oleh peneliti dalam mempengaruhi permintaan pembangunan perumahan di wilayah kota Semarang, khususnya Kecamatan Pedurungan dan Kecamatan Tembalang yaitu faktor fasilitas, faktor lokasi, faktor lingkungan dan faktor pendapatan.
5. Wilayah penelitian.
 - a. Perumahan Taman sari Majapahit termasuk wilayah di kelurahan Pedurungan Lor, kecamatan Pedurungan, kota Semarang.
 - b. Perumahan Kampung Semawis termasuk wilayah di kelurahan Kedung Mundu, kecamatan Tembalang, kota Semarang.
 - c. Perumahan Graha Wahid termasuk wilayah di kelurahan Sambiroto, kecamatan Tembalang, kota Semarang

1.6. SISTEMATIKA PENELITIAN.

BAB. I. PENDAHULUAN. Berisi Latar Belakang, identifikasi dan rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan wilayah penelitian diakhiri dengan sistematika penelitian

BAB. II. TINJAUAN PUSTAKA. Dalam bab 2 ini berisi tentang landasan teori mengenai variabel-variabel yang dipakai yaitu Teori Permintaan, Permintaan Pasar, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan, Elastisitas Permintaan, Faktor Permintaan Lahan, Permintaan Perumahan, perumahan, Karakteristik Perumahan, Permukiman Kota, Mobilitas Tempat Tinggal, Lokasi Perumahan, Konsep Kebutuhan, Keinginan, dan Permintaan. Proses Pengambilan Keputusan Konsumen. Kemudian Pengaruh Kelengkapan Fasilitas Terhadap

Permintaan Rumah ; Pengaruh Lokasi Terhadap Permintaan Rumah ; Pengaruh Lingkungan Terhadap Permintaan Rumah ; Pengaruh Pendapatan Terhadap Permintaan Rumah. Dilanjutkan Penelitian Pendahuluan dan Kerangka Pemikiran serta Hipotesis.

BAB.III. METODOLOGI PENELITIAN berisi tentang : Variabel Penelitian Dan Definisi Operasional.; Populasi Dan Sampel.; Jenis Dan Sumber Data.; Metode Pengumpulan Data.; Metode Analisis, metode analisis ini di bagi lagi kedalam 1) Pengujian Kualitas Data., 2) Uji Reabilitas., 3) Uji Validitas., 4) Pengujian Terhadap Penyimpangan Asumsi Klasik.5) Uji Multikolinearitas. 6) Heteroskedastisitas., 7) Uji Normalitas.; Histogram display Normal Curve., Uji Kolmogorov Smirnov (K – S).; Uji Statistik berisi yaitu antara lain : Uji Koefisien Determinasi, Uji Signifikansi Simultan, Uji signifikansi parameter Individu, Alat Analisis.

BAB.IV. PELAKSANAAN PENELITIAN, HASIL PENELITIAN, ANALISIS DAN PEMBAHASAN. Berisi tentang : Pelaksanaan Penelitian ; Hasil Penelitian ; ditutup dengan Analisis Dan Pembahasan.

BAB. V. PENUTUP, berisi tentang kesimpulan hasil penelitian dan di tutup dengan pemberian saran dari peneliti berdasarkan hasil penelitian yang dicapai.

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Teori Permintaan

Menurut Sadono Sukirno (2005) permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga tertentu selama periode waktu tertentu. Fungsi permintaan seorang konsumen akan suatu barang dapat dirumuskan sebagai :

$$D_x = f (Y, P_y, T, u) \dots\dots\dots (2.1)$$

Dimana :

D_x = Jumlah barang yang diminta

Y = Pendapatan Konsumen

P_y = Harga Barang Lain

T = Selera

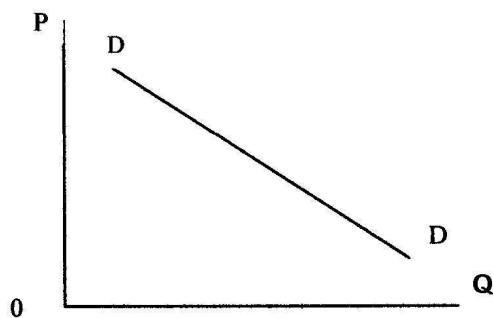
U = Faktor-faktor Lainnya

Persamaan tersebut berarti jumlah barang X yang diminta dipengaruhi oleh harga barang X, pendapatan konsumen, harga barang lain, selera dan faktor-faktor lainnya. Dimana D_x adalah jumlah barang X yang diminta konsumen, Y adalah pendapatan konsumen, P_y adalah harga barang selain X, T adalah selera konsumen dan U adalah Faktor-faktor lainnya. Dalam kenyataannya permintaan akan suatu barang tidak hanya dipengaruhi oleh harga barang itu sendiri namun juga oleh faktor-faktor lain.

2.1.2. Kurva Permintaan

Jika dimisalkan permintaan seseorang hanya dipengaruhi oleh harga barang itu sendiri, maka setiap perubahan harga barang tersebut akan mempengaruhi keputusan konsumen untuk menentukan berapa jumlah yang akan dimintanya. Pada umumnya jika suatu barang naik maka jumlah barang yang diminta akan turun, begitu pula sebaliknya.

Kurva permintaan adalah kurva yang menghubungkan antara tingkat harga suatu barang dengan jumlah yang diminta atas barang tersebut, *ceteris paribus*. Hubungan antar harga suatu komoditi dengan jumlah yang diminta dapat dilihat dalam grafik permintaan di bawah ini (Suryawati, 2005: 12)



Gambar 2.1 Kurva Permintaan Individu

Seperti disebutkan di atas, kita harus dapat membedakan jumlah yang diminta dan permintaan. Perubahan harga akan mempengaruhi jumlah yang diminta, bukan permintaan. Sedangkan perubahan permintaan akan menyebabkan kurva permintaan bergeser ke kanan dan ke kiri (Gambar 2.1). Pergeseran kurva permintaan berarti jumlah yang diminta akan berubah di setiap tingkat harga. Kurva permintaan mempunyai slope yang menurun ke kanan (berslope negatif) yang berarti jika harga suatu barang naik (asumsi yang lain tetap *ceteris paribus*)

maka konsumen akan cenderung untuk menurunkan permintaannya atas barang tersebut, begitu pula sebaliknya dan hal ini disebut Hukum Permintaan. Suryawati (2005:13)

2.1.3. Permintaan Pasar

Permintaan pasar merupakan jumlah total suatu barang yang ingin dibeli oleh setiap konsumen pada setiap tingkat harga, atau dengan kata lain merupakan penjumlahan permintaan individual. Permintaan individual adalah jumlah suatu barang yang dibeli oleh konsumen pada setiap tingkat harga. Suryawati (2005 :15)

$$\begin{aligned}
 \text{Permintaan Pasar} &= f (P_x, I_i) \\
 &= f (P_x, I_a) + f_b (P_x, I_b) \\
 &= \sum f_i (P_x, I_i) \dots \dots \dots (2.2)
 \end{aligned}$$

Dimana P_x adalah harga barang x , I_a adalah pendapatan konsumen A, I_b adalah pendapatan konsumen B.

2.1.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan

Menurut Suryawati (2005 : 15), ada beberapa faktor yang menyebabkan mengapa suatu permintaan konsumen terhadap suatu barang berubah :

1. Harga barang itu berubah sedang faktor yang lain tetap perubahan ini hanya menyebabkan pergerakan di sepanjang kurva permintaan.
2. Salah satu atau lebih faktor-faktor lain berubah (tidak ada lagi ceteris paribus). Perubahan ini menyebabkan terjadi pergeseran seluruh kurva permintaan. Kenaikan permintaan akan menyebabkan kurva permintaan bergerak naik ke kanan. Sebaliknya jika permintaan turun maka kurva permintaan akan bergeser turun ke kiri. Adapun faktor-faktor pembentuk

keadaan ceteris paribus adalah :

a. Pendapatan

Bila pendapatan konsumen naik maka permintaan akan naik dan sebaliknya. Namun untuk kasus barang inferior peningkatan pendapatan justru akan mengurangi permintaan suatu barang.

b. Jumlah konsumen di pasar

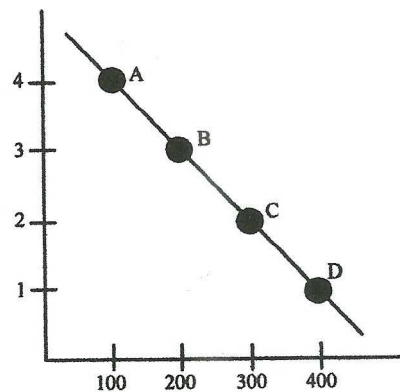
Peningkatan konsumen akan meningkatkan permintaan suatu barang di pasar.

c. Selera atau preferensi konsumen

Bila selera konsumen terhadap suatu barang naik, maka kurva permintaan akan bergeser ke kanan, yang berarti di setiap tingkat harga konsumen akan menambah konsumsinya.

Harga barang lain yang terkait, yaitu :

- Jika Barang lain yang merupakan barang substitusi. Jika harga barang substitusi, misal harga gandum turun, maka permintaan beras menurun (kurva permintaan bergeser ke kiri)
- Jika barang lain merupakan barang komplementer. Misal, jika harga gula naik, maka permintaan kopi akan turun (kurva permintaan bergeser ke kiri)



Sumber: Roger Le Roy Miller & Roger E
Meiners Intermediate Economics Theory, 1986.

Gambar 2.2 Kurva permintaan pasar

2.1.5. Analisis Elastisitas (sensitivitas) Permintaan

Elastisitas/sensitivitas merupakan suatu hubungan kuantitatif antar variabel-variabel, misal antara jumlah yang diminta dengan harga barang tersebut. Sesuai dengan hukum permintaan komoditi tersebut. Besar perubahan permintaan akibat perubahan harga tersebut akan berbeda dari satu keadaan ke keadaan lain. Secara teori ekonomi dikenal istilah elastisitas harga permintaan (price elasticity of demand) sebagai suatu konsep yang menghubungkan perubahan kuantitas pembelian/permintaan optimal atas suatu komoditi dengan perubahan harga relatifnya (Miller dan Meiner, 2000:111)

Menurut Sukirno (2003:102) pengukuran elastisitas permintaan sangat bermanfaat bagi pihak swasta dan pemerintah. Bagi pihak swasta pengukuran elastisitas permintaan dapat digunakan sebagai landasan untuk menyusun kebijakan perekonomian yang akan dilaksanakannya seperti misalnya kebijakan

impor komoditi yang akan mempengaruhi harga yang ditanggung rakyatnya.

Pengukuran elastisitas permintaan kerap dinyatakan dalam ukuran koefisien elastisitas permintaan. Koefisien permintaan merupakan ukuran perbandingan persentase perubahan harga atas barang tersebut (Sukirno, 2003:104). Koefisien elastisitas permintaan dapat di rumuskan sebagai berikut.:

1. Elastis

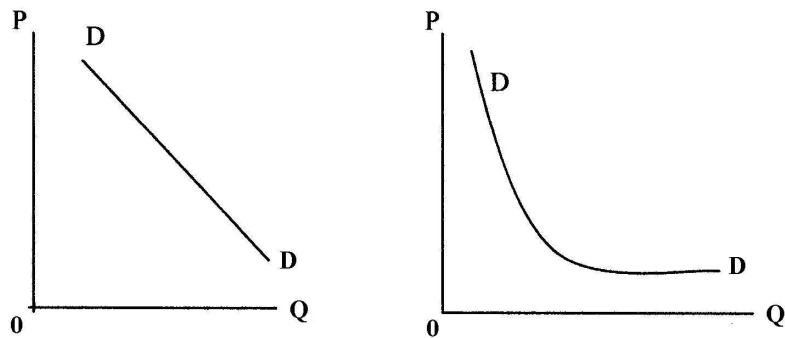
Barang dikatakan elastis sempurna bila kurva permintaan mempunyai koefisien elastisitas lebih besar daripada satu. Hal ini terjadi bila jumlah barang yang diminta lebih besar daripada persentase perubahan harga barang tersebut.

2. Elastisitas Uniter

Barang dikatakan elastic uniter bila kurva permintaan mempunyai koefisien elastisitas sebesar satu. Persentase perubahan harga direspon proporsional terhadap persentase jumlah barang yang diminta.

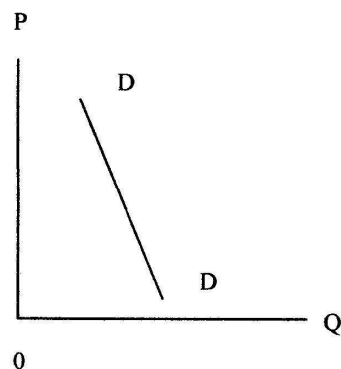
3. Tidak elastic

Barang dikatakan tidak elastis bila persentase perubahan jumlah yang diminta lebih kecil daripada persentase perubahan harga sehingga koefisien elastisitas permintaannya antara nol dan satu.



1. Elastis $E > 1$

2. Elastis Uniter $E = 1$



Gambar 2.3 Jenis-jenis Elastisitas Permintaan

Menurut Sukirno (2003: 111) terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi elastisitas permintaan suatu barang, yaitu :

1. Tingkat kemampuan barang – barang lain untuk menggantikan barang yang bersangkutan. Apabila suatu barang mempunyai banyak barang pengganti (barang substitusi), permintaan atas barang tersebut cenderung akan bersifat elastis. Perubahan harga yang kecil akan beralih ke barang lain sebagai penggantinya. Untuk barang yang tidak memiliki barang pengganti, permintaan atas barang tersebut bersifat tidak elastis. Karena konsumen sukar memperoleh barang pengganti apabila harga barang tersebut naik permintaan tidak banyak berkurang.

2. Persentase pendapatan yang akan dibelanjakan untuk membeli barang tersebut. Besar bagian pendapatan yang digunakan untuk membeli suatu barang dapat mempengaruhi elastisitas permintaan terhadap barang tersebut. Semakin besar bagian pendapatan yang diperlukan untuk membeli suatu barang, maka permintaan barang tersebut akan semakin elastis.
3. Jangka waktu pengamatan atas permintaan
Semakin lama jangka waktu permintaan dianalisis, permintaan atas barang tersebut semakin elastis. Jangka waktu yang singkat permintaan tidak bersifat elastis karena perubahan pasar belum diketahui oleh konsumen. Dalam jangka waktu lebih lama konsumen akan mencari barang alternatif untuk menggantikan barang yang mengalami kenaikan harga.

Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan konsumen terhadap suatu barang (perumahan) dapat di bedakan menjadi :

1. Faktor-faktor yang dapat dikontrol oleh perusahaan seperti harga barang itu sendiri dan biaya iklan
2. Faktor-faktor yang berada di luar kontrol perusahaan seperti pendapatan konsumen, harga pesaing, suku bunga kredit, dan lain-lain.

Pengukuran kuantitatif besarnya respon perubahan permintaan akibat adanya perubahan faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan konsumen terhadap suatu barang disebut dengan elastisitas.

Sehingga rumus elastisitas secara umum dapat dinyatakan dengan :

$$\text{Elastisitas} = \frac{\% \text{ Perubahan dalam variabel dependen (Y)}}{\% \text{ Perubahan dalam variabel independen (X)}} \dots\dots\dots (2.3)$$

Elastisitas : persentase perubahan variabel dependen (tidak bebas) akibat adanya

perubahan variabel independen (bebas) sebanyak 1%.

Sensitivitas/elasticitas dapat di ukur dengan dua cara yang berbeda yaitu disebut elasticitas titik (*point elasticity*) dan elasticitas busur (*arch elasticity*)

Konsep elasticitas titik digunakan untuk mengukur pengaruh perubahan yang sangat kecil (marginal) dalam variabel independen X terhadap perubahan variabel dependen Y. Konsep elasticitas titik ini dapat memberikan hasil pengukuran yang akurat bagi pengaruh perubahan dalam X yang sangat kecil ($\leq 5\%$) terhadap Y.

Rumus **Elastisitas titik** dapat dinyatakan :

$$e_y = \frac{\% \text{ Perubahan dalam } (Y)}{\% \text{ Perubahan dalam } (X)}$$

$$e_y = \frac{\Delta Y / Y}{\Delta X / X} = \frac{\Delta Y}{\Delta X} \times \frac{X}{Y}$$

$\frac{\Delta Y}{\Delta X}$ = Menunjukkan besarnya pengaruh perubahan 1 unit X terhadap perubahan Y

Jadi ini tidak lain adalah parameter (koefisien) dari fungsi permintaan. $\Delta Y / \Delta X$

Untuk perubahan X (ΔX) yang sangat kecil (**limit** $\Delta X \rightarrow 0$),

Maka $\frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{\partial Y}{\partial X}$ (**turunan parsial berkaitan dengan X**).

Dengan demikian "**Elastisitas Titik (ϵ_x)**" dapat dicari dengan mengalikan **turunan parsial dari suatu fungsi permintaan dititik tertentu dengan rasio X/Y dititik itu**, sehingga :

$$e_x = \frac{Y}{X} \times \frac{\partial Y}{\partial X}$$

Konsep elastisitas busur (*Arch Elasticity*), berdasarkan pada kenyataan yang ada bahwa elastisitas umumnya tidak konstan, melainkan berbeda-beda diberbagai titik disepanjang (kurva) fungsi permintaan tertentu. Untuk mengatasi masalah elastisitas yang berubah-ubah di sepanjang kurva permintaan, maka digunakan “elastisitas busur” yang menghitung elastisitas rata-rata, sebagai berikut :

$$Elastisitas\ Busur\ (E) = \frac{\Delta Q}{(Q_2 + Q_1)} : \frac{\Delta X}{(X_2 + X_1)} = \frac{\Delta Q}{(Q_2 + Q_1)} \times \frac{(X_1 + X_2)}{\Delta X}$$

$$E = \frac{\Delta Q}{\Delta X} \times \frac{(X_2 + X_1)}{(Q_2 + Q_1)}$$

Untuk mengetahui sampai sejauh mana respon (kepekaan) suatu permintaan terhadap perubahan harga, digunakan suatu pengukuran kuantitatif yang dinamakan “Elastisitas Harga Permintaan (*Price Elastisitas of Demand*)”

Elastisitas Harga Permintaan (*Price Elastisitas of Demand*) (E_p) : mengukur besarnya persentase perubahan jumlah (kuantitas) barang yang diminta per periode waktu akibat adanya suatu persentase perubahan harga, dengan menganggap variabel independen lainnya dalam fungsi permintaan konstan.

$$e_p = \frac{\% \text{ Perubahan dalam jumlah barang yang diminta}}{\% \text{ Perubahan harga barang yang diminta}}$$

$$e_p = \frac{\partial Q / Q}{\partial P / P} = \frac{\partial Q}{\partial P} \times \frac{P}{Q}$$

- Dimana e_p = elastisitas titik harga permintaan
 $\frac{\partial Q}{\partial P}$ = perubahan marginal jumlah barang yang diminta akibat adanya perubahan harga sebanyak 1 unit.
P = harga barang yang diminta dititik tertentu dalam kurva permintaan
Q = jumlah barang yang diminta dititik tertentu dalam kurva permintaan

2.1.6. Faktor Permintaan Lahan

Wolcott (1987) menyatakan bahwa barang dan jasa dikatakan mempunyai nilai bagi seseorang apabila barang dan jasa tersebut memiliki karakteristik sebagai berikut :

1. Kegunaan (*utility*), artinya memiliki kemampuan untuk memberikan kepuasan bagi keinginan dan kebutuhan manusia. Kegunaan suatu properti tergantung pada karakteristiknya, seperti lokasi, aksesibilitas, ukuran, desain dan bentuk lain dari kegunaan yang berpengaruh pada nilai properti.
2. Tersedia secara terbatas (*scarcity*), artinya ketersediaan/penawaran suatu komoditas relatif terhadap permintaannya. Kelangkaan tanah terkait dengan kegunaan dan kemampuannya dalam memberikan kepuasan.
3. Hasrat atau keinginan (*desire*), adalah harapan pembeli terhadap suatu komoditas untuk dapat memuaskan kebutuhan hidupnya atau keinginan individunya.
4. Daya beli efektif (*effective purchasing power*), adalah kemampuan seseorang secara individu atau kelompok untuk berpartisipasi di pasar untuk memperoleh suatu komoditas di tukar dengan sejumlah uang tertentu atau barang lain yang setara nilainya.

Interaksi faktor-faktor tersebut di atas menciptakan nilai yang tercermin dalam prinsip ekonomi permintaan dan penawaran. Permintaan suatu komoditas tercipta karena komoditas tersebut memiliki kegunaan dan keterbatasan di pasar. Permintaan juga dipengaruhi oleh keinginan untuk memuaskan kebutuhan tetap dibatasi oleh kemampuan oleh kegunaan dan keterbatasan di pasar. Suatu

komoditas akan tersedia di pasar apabila dapat memberikan kepuasan kepada pembelinya. Apabila daya beli masyarakat menurun maka penawaran suatu komoditas akan meningkat pula.

Wolcott (1987) juga menyebutkan bahwa nilai suatu properti seperti tanah dipengaruhi oleh faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi suatu kegiatan manusia. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tanah adalah :

1. Faktor sosial, ditunjukkan dengan karakteristik penduduk yang meliputi jumlah penduduk, jumlah keluarga, tingkat pendidikan, tingkat kejahatan dan lain-lain. Faktor ini membentuk pola penggunaan tanah pada suatu wilayah.
2. Faktor ekonomi, ditunjukkan dalam hubungan permintaan dan penawaran dengan kemampuan ekonomi suatu masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya. Variasi permintaan meliputi jumlah tenaga kerja, tingkat upah, tingkat pendapatan, dan daya beli, suku bunga dan biaya transaksi.

Variabel penawaran meliputi jumlah tanah yang tersedia, biaya perijinan, pajak, dan biaya *overhead* lainnya.

3. Faktor-faktor pemerintah, kebijakan pemerintah baik di bidang politik maupun hukum akan mempengaruhi nilai tanah, misalnya fasilitas keamanan, kesehatan, pendidikan, jaringan transportasi, peraturan perpajakan dan lain-lain.
4. Faktor lingkungan mempengaruhi nilai tanah meliputi kondisi internal, yaitu lokasi, ukuran, topografi, jenis tanah, dimensi. Kondisi eksternal meliputi keadaan lingkungan sekitar lokasi tersebut seperti keberadaan laut atau pelabuhan, sungai, gunung dan jaringan transportasi yang mempengaruhi

kemudahan atau aksesibilitas ke lokasi tanah.

2.1.7. Permintaan Perumahan

Permintaan perumahan memainkan peranan penting dalam mempengaruhi nilai pasar properti jenis perumahan. Hal ini di karenakan penawaran tanah untuk pembangunan terbatas dari segi keluasaan akan tetap dari segi permintaan selalu berubah dan bertambah.

Awang Firdaos (Valuestate, 1997 : 14) menjelaskan bahwa permintaan konsumen terhadap perumahan dipengaruhi oleh faktor-faktor sebagai berikut :

1. Lokasi

Keberadaan lokasi perumahan, apakah dipusat di pinggir kota sangat mempengaruhi minat konsumen dalam membeli rumah. Semakin strategis letak perumahan tersebut berarti semakin baik dan memiliki tingkat permintaan yang semakin tinggi. Faktor-faktor ekonomi dari keberadaan lokasi perumahan juga menjadi pertimbangan konsumen dalam memilih rumah yang dikehendakinya. Jarak menuju tempat kerja, tempat hiburan, dan fasilitas umum sebagai motif efisiensi waktu dan biaya transportasi merupakan faktor ekonomi yang menjadi pertimbangan konsumen di dalam memilih lokasi rumah yang dimaksud.

2. Pertambahan penduduk

Dengan alasan bahwa setiap orang memerlukan tempat tinggal sebagai tempat berlindung, maka setiap pertambahan penduduk baik secara alami maupun non alami (karena urbanisasi) akan meningkatkan permintaan akan rumah.

3. Pendapatan Konsumen

Kesanggupan seseorang di dalam memiliki rumah sangat dipengaruhi pendapatan yang diperolehnya. Apabila pendapatan seseorang meningkat dan kondisi perekonomian tidak terjadi resesi dan inflasi, kecenderungan untuk memiliki rumah akan meningkat baik secara kualitas maupun kuantitas.

4. Kemudahan Mendapatkan Pinjaman

Pada pasar properti perumahan, permintaan perumahan dipengaruhi juga oleh kebijakan pemerintah dan institusi keuangan seperti perbankan. Karakteristik pasar properti yaitu membutuhkan dana besar, menyebabkan konsumen sangat tergantung pada kemudahan pendanaan. Kemudahan pendanaan ini dapat berupa fasilitas kredit pinjaman, penurunan tingkat suku bunga pinjaman, dan jangka waktu pelunasan pinjaman. Apabila kemudahan tersebut dapat diperoleh konsumen, dipercaya permintaan akan rumah oleh konsumen akan bertambah. Sebaliknya jika syarat mendapatkan pinjaman sangat ketat, atau suku bunga pinjaman yang tinggi akan menurunkan permintaan rumah oleh masyarakat.

5. Fasilitas dan Sarana Umum

Fasilitas disini meliputi fasilitas umum dan fasilitas sosial, diantaranya infrastruktur, sarana pendidikan, kesehatan, keagamaan, sarana transportasi, dan lain-lain. Keberadaan fasilitas tersebut membangun serta menarik minat investor yang selanjutnya akan meningkatkan permintaan akan rumah di kawasan tersebut.

6. Harga Pasar Rumah

Seperti dalam hal teori permintaan dan penawaran, semakin tinggi harga barang akan mengakibatkan penurunan permintaan akan barang yang dimaksud. Apabila harga rumah menengah naik, sementara kecenderungan memiliki rumah dengan tingkat harga tersebut akan berkurang dan permintaan akan beralih ke rumah dengan harga yang lebih rendah.

7. Undang-undang

Peraturan tentang jenis hak penggunaan lahan/tanah yang membatasi hak atas tanah tersebut turut menjadi faktor yang mempengaruhi permintaan konsumen akan rumah. Demikian juga dengan peraturan lain seperti peraturan perpajakan (PBB dan BPHTB) turut menjadi faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli rumah.

2.1.8. Perumahan

Ada beberapa pengertian mengenai rumah dan perumahan. Menurut *The Dictionary of Real Estate Appraisal* (2002:313) pengertian properti perumahan adalah tanah kosong atau sebidang tanah yang dikembangkan, digunakan atau disediakan untuk tempat kediaman, seperti *single family houses*, apartemen, rumah susun.

Berdasarkan Undang-Undang No 4 Tahun 1992 tentang Perumahan dan Permukiman.

- a. Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan sarana pembinaan keluarga.
- b. Perumahan adalah kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan

tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan

- c. Permukiman adalah bagian dari lingkungan hidup di luar kawasan lindung, baik yang berupa kawasan perkotaan maupun perdesaan yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian dan tempat kegiatan yang mendukung perikehidupan dan penghidupan.

Menurut *American Institute Of Real Estate Appraisal* (2001), residential properti dibagi menjadi *single family residential* dan *multifamily residential*. Menurut Abd. Rahman (1992: 170) properti perumahan bisa dikategorikan kepada beberapa jenis, yaitu :

1. Rumah tinggal, dapat dibedakan menjadi rumah elit, rumah menengah, rumah sederhana dan rumah murah.
2. Flat, dapat dibedakan menjadi rumah susun, apartemen, dan kondominium.

Menurut Harvey (1989), rumah memiliki 2 arti penting, yaitu :

1. Rumah sebagai kata benda, menunjukkan bahwa tempat tinggal (rumah dan tanah) sebagai suatu komoditi.
2. Rumah sebagai kata kerja, menunjukkan suatu proses dan aktivitas manusia yang terjadi dalam pembangunan, pengembangan maupun sampai proses penghuninya.

Menurut SKB Menteri Dalam Negeri, Menteri PU, Menteri Perumahan Rakyat tahun 1992 Properti perumahan dapat dikategorikan menjadi beberapa jenis, yaitu :

1. Rumah sederhana adalah rumah yang dibangun di atas tanah dengan luas

kaveling antara 54 m² sampai 200 m² dan biaya pembangunan per m² tidak melebihi dari harga satuan per m² tertinggi untuk pembangunan perumahan dinas pemerintahan kelas C yang berlaku.

2. Rumah menengah adalah rumah yang dibangun di atas tanah dengan luas kaveling antara 200 m² sampai 600 m² dan/atau biaya pembangunan per m² antara harga satuan per m² tertinggi untuk pembangunan perumahan dinas pemerinah kelas C sampai A yang berlaku.
3. Rumah mewah adalah rumah yang dibangun di atas tanah dengan luas kaveling antara 600 m² sampai dengan 2000 m² dan/ atau biaya pembangunan per m² di atas harga satuan per m² tertinggi untuk pembangunan perumahan dinas kelas A yang berlaku.

Harga satuan per m² tertinggi untuk pembangunan rumah dinas pemerintah adalah harga satuan per m² tertinggi yang tercantum dalam Pedoman Harga Satuan per m² tertinggi untuk pembangunan gedung pemerintahan dari rumah dinas yang secara berkala ditetapkan oleh departemen Pekerjaan Umum dan Direktorat Jenderal Cipta Karya.

Menurut Burgess dalam Mulyo Hendarto (2002), penyebaran permukiman dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain :

1. Saingan (*Competition*)

Warga kota yang satu dengan yang lainnya saling bersaing mendapatkan perumahan sesuai dengan keinginannya. Keinginan untuk mendapatkan tempat yang baik tergantung kepada kemampuan ekonomi masing-masing. Jadi dengan demikian ada kemungkinan sukar diaturnya mengadakan

kompleks perumahan apabila faktor ekonomi perumahan ini menjadi faktor penentu.

2. Hak Milik Pribadi (*Private Ownership*)

Tanah-tanah yang sudah dimiliki dan direncanakan untuk membangun rumahnya, tidak mudah dimiliki oleh pihak lain. Terlebih jika letaknya strategis. Pemilikan seperti ini menyulitkan adanya perencanaan tata kota.

3. Perbedaan Keinginan (*Differential Desirability*)

Penilaian ini berkaitan dengan masalah pribadi, masalah prestise, masalah sosial, dan lainnya.

4. Topografi

Secara langsung maupun tidak langsung topografi ini berpengaruh terhadap kedudukan dari suatu bangunan, sehingga dapat mempengaruhi harga tanah ataupun bangunan di tempat-tempat tertentu, daya tarik untuk memiliki atau menolak tempat tersebut.

5. Transportasi

Berpengaruh terhadap waktu dan biaya perjalanan dikaitkan dengan ketersediaan dan kemampuan finansial, maka hal ini akan juga berpengaruh terhadap lokasi dan juga persebaran permukiman.

6. Struktur Asal (*Inertia of Early*)

Kota-kota dengan bangunan historis yang memiliki nilai budaya yang tinggi akan mempunyai kesulitan dalam rangka mengatur permukiman masa kini. Biasanya bangunan tersebut dipertahankan sebagai momentum bersejarah.

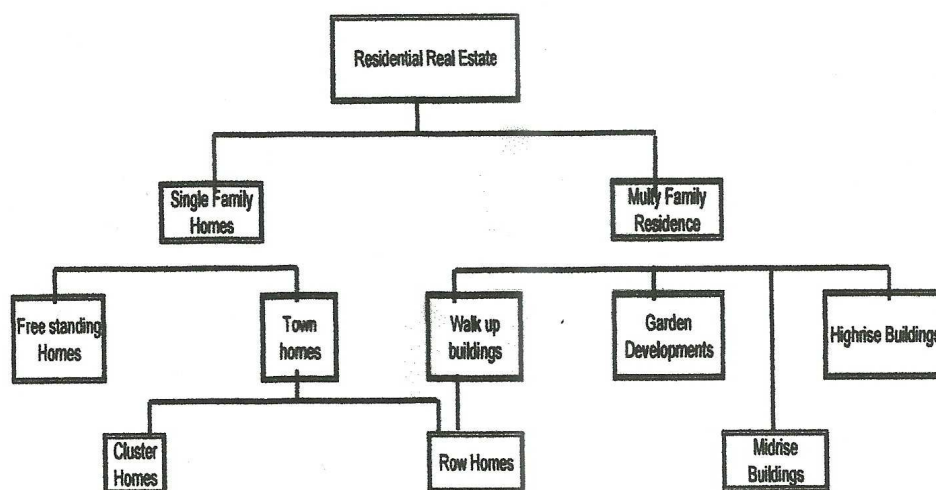
Selain faktor-faktor diatas yang dapat mempengaruhi lokasi permukiman ada pula satu faktor lain yang berpengaruh terhadap pergeseran lokasi permukiman, yaitu nilai tanah

2.1.8.1 Karakteristik Perumahan

Menurut Mahfud Sidik (2000), karakteristik perumahan yang bersifat unik terutama menyangkut hal- hal sebagai berikut :

1. Lokasinya yang tetap dan hampir tidak mungkin dipindah
2. Pemanfaatannya dalam jangka panjang.
3. Bersifat heterogen secara multidimensional, terutama dalam lokasi, sumber daya alam dan preferensinya.
4. Secara fisik dapat dimodifikasi.

Menurut Robert C Kyle properti perumahan (*residential property*) dapat diklasifikasikan menjadi seperti gambar dibawah ini :



Gambar 2.4 Penggolongan Properti Perumahan

Secara Spasial lokasinya tetap berarti bahwa lokasi perumahan memiliki atribut yang khusus tidak saja menyangkut aspek fisik, tetapi juga aspek

kenyamanan, strata sosial, akses pada fasilitas umum, pusat perbelanjaan dan kebutuhan sehari-hari lainnya. Jarak dengan tempat kerja, gaya hidup dan kenyamanan lingkungan sekelilingnya dan tujuan lainnya.

Pemanfaatan rumah tinggal dalam jangka panjang adalah ciri umum dari bangunan perumahan. Pada umumnya penghuni rumah melakukan modifikasi bentuk, interior, eksterior, dan ruangan bangunan perumahan dari bentuk aslinya. Dari sisi pasar perumahan, modifikasi hunian yang banyak dilakukan oleh individu-individu di suatu lingkungan perumahan tertentu akan mempengaruhi kondisi pasar perumahan di lingkungan tersebut.

2.1.8.2 Permukiman Kota

Permukiman merupakan usaha padat tanah (land intensive), dimana sekitar lima puluh persen tanah kota merupakan lahan untuk permukiman. Besarnya pengeluaran masyarakat untuk permukiman pada umumnya berkisar antara lima belas persen sampai dengan dua puluh persen dari penghasilannya (Sukanto, 2001: 73). Di negara dengan tingkat penghasilan warganya tinggi, elastisitas permintaan akan rumah relatif rendah, begitu pula sebaliknya.

Keinginan memiliki rumah dibatasi oleh tingkat penghasilan serta biaya pembangunan perumahan. Tingkat penghasilan rendah serta biaya pembangunan tinggi mengakibatkan orang tidak dapat membangun rumah yang memenuhi syarat, meski kebutuhan permukiman merupakan kebutuhan primer. Kondisi ini akan menyebabkan munculnya rumah yang tidak memenuhi persyaratan kelayakan sebuah rumah (Sukanto, 2001: 77). Faktor penting dalam menganalisis permintaan pasar perumahan (*Appraisal Institute*, 2001: 273) antara lain :

1. Jumlah populasi pada area pasar
2. Tingkat pendapatan perkapita
3. Jenis pekerjaan dan tingkat pengangguran
4. Jumlah pemilik dan penyewa
5. Pertimbangan keuangan
6. Pola penggunaan tanah
7. Pertumbuhan dan Perkembangan kota
8. Faktor fisik lingkungan properti (seperti topografi, cuaca)
9. Struktur pajak daerah
10. Ketersediaan fasilitas pendukung dan jasa publik.

2.1.8.3 Mobilitas Tempat Tinggal

Menurut teori mobilitas tempat tinggal yang dikemukakan Turner (1971), terdapat perilaku yang berbeda pada masyarakat dalam menentukan pilihan tempat tinggal. Berdasarkan perilaku menentukan tempat tinggal tersebut terdapat tiga golongan strata sosial masyarakat, yaitu :

1. *Bridgeheaders*, golongan masyarakat ekonomi rendah yang cenderung memilih tempat tinggal dekat dengan tempat kerja untuk menekan biaya.
2. *Consolidator*, golongan dengan kemampuan ekonomi yang mulai mapan dan mencari lingkungan yang lebih nyaman.
3. Status atau *Seekers*, golongan dengan kemampuan ekonomi yang sangat kuat dan berusaha mendapatkan pengakuan terkait dengan status sosialnya.

Pada golongan masyarakat dengan keterbatasan ekonomi umumnya memilih untuk bertempat tinggal dekat dengan tempat kerjanya dengan maksud

menghemat biaya transportasi. Masyarakat golongan ini biasanya adalah warga baru di kota tersebut yang masih belum memungkinkan untuk memiliki rumah sendiri. Pada golongan masyarakat yang telah mengalami peningkatan kesejahteraan mulai memikirkan untuk memiliki rumah sendiri di tempat lain dengan kondisi yang lebih baik, prioritas untuk dekat dengan tempat kerja. Pada golongan ini pilihan tempat tinggal diarahkan ke pinggiran yang menurut mereka menjanjikan kenyamanan dalam bertempat tinggal.

Pada masyarakat yang tingkat kesejahtraannya semakin meningkat, maka kemampuan ekonomi akan merubah perilaku masyarakat untuk mencapai suatu kondisi yang mengakibatkan statusnya diakui dalam strata sosial. Identitas pribadi menjadi prioritas yang sangat tinggi dalam kehidupannya, serta timbul keinginan untuk memiliki rumah modern.

2.1.8.4 Lokasi Perumahan

Pemilihan dan penentuan lokasi untuk properti perumahan bagi setiap orang berbeda-beda sesuai dengan pertimbangan masing-masing individunya. Beberapa ahli membuat kesimpulan mengenai pemilihan lokasi properti perumahan sebagai berikut (Harry W. Richardson, 1978: 280-281) :

1. Filter Down Theory

Teori ini muncul pada tahun 1920 oleh EW Burgess untuk menerangkan pola pemukiman di Chicago. Menurut EW. Burgess, perkembangan CBD yang pesat membuat pusat kota menjadi tidak menarik (tanah mahal, macet, polusi).

2. Hipotesis Tiebout (1956)

Tiebout mengemukakan bahwa seseorang memilih lokasi perumahan kota atau kabupaten yang pajaknya rendah atau pelayanan publiknya bagus.

3. Trade off Model oleh Alonso (1964) dan Solow (1972,1973)

Secara sederhana diartikan sebagai adanya trade off aksesibilitas terhadap ruang yang dipilih rumah tangga sebagai lokasi untuk properti perumahan. Model ini juga mengasumsikan bahwa kota melingkar dengan sebuah pusat tenaga kerja dan transportasi yang tersedia dimana-mana, semua lokasi dipertimbangkan secara homogen kecuali jarak ke pusat kota.

Rumah tangga akan bersedia membayar lebih untuk properti dengan lokasi yang lebih dekat dengan CBD karena biaya commuting lebih rendah.

4. Ellis (1967)

Ellis menekankan pentingnya preferensi lingkungan dan karakteristik sekitar dalam memilih lokasi perumahan.

5. Senior dan Wilson (1974)

Senior dan Wilson menyatakan bahwa untuk beberapa rumah tangga, kemudahan pencapaian ke tempat kerja tidak berarti sama sekali.

6. Little (1974) dan Kirwan & Ball (1974)

Mereka meneliti mengenai implikasi dari keinginan sebagian besar keluarga-keluarga untuk hidup dengan tetangga yang homogen.

7. Social Agglomeration Theory (1985)

Dikemukakan bahwa orang memilih rumah dengan pertimbangan utama bahwa dia akan nyaman bersama dengan kelompok sosial tertentu dimana kelompok ini bisa terbentuk berdasarkan ras, pendapatan, usia, dan lain sebagainya, yang kemudian timbul segregasi.

Pilihan lokasi untuk rumah tinggal menggambarkan suatu usaha individu untuk menyeimbangkan dua pilihan yang bertentangan, yaitu kemudahan ke pusat kota dan luas tanah yang bisa diperoleh. Menurut Synder dan Anthony (1991:153) ada beberapa kriteria yang harus diperhatikan dalam pemilihan lokasi perumahan:

1. Perwilayahan (*zoning*). Peraturan antara lain terkait dengan tipe dan ukuran bangunan, persyaratan ketinggian bangunan, garis sepadan bangunan.
2. Utilitas (*utilities*) Meliputi ketersediaan dan kondisi saluran pembuangan air hujan, sanitasi, pemasangan gas, listrik, dan telepon.
3. Faktor-faktor teknis (*technical factor*). Kondisi tanah, topografi, dan drainase, desain dan biaya.
4. Lokasi (*location*). Ketersediaan di pasar untuk penggunaan yang diusulkan, aksesibilitas, kondisi sekitar, dan kondisi lalu lintas.
5. Estetika (*eisthetics*). Meliputi pemandangan dan bentang alam yang ada.
6. Komunitas (*community*). Terutama terkait lingkungan termasuk di dalamnya kesehatan dan jasa-jasa yang diselenggarakan pemerintah.
7. Pelayanan kota (*city service*). Penyediaan pendidikan, layanan kesehatan, dan jasa-jasa yang diselenggarakan pemerintah.

8. Biaya (*cost*). Biaya dan keterjangkauan penyewa.

2.1.9. Konsep Kebutuhan, Keinginan, dan Permintaan

Kebutuhan manusia adalah keadaan merasa tidak memiliki kepuasan dasar. Kebutuhan ini tidak diciptakan oleh masyarakat, namun sudah ada terukir dalam hayati serta kondisi manusia. Sedangkan keinginan adalah hasrat akan pemuas tertentu dari kebutuhan tersebut. Bila seseorang berhasil dalam memuaskan suatu kebutuhan yang penting. Kebutuhan itu tidak lagi menjadi motivator, dia akan berusaha untuk memenuhi kebutuhan yang lebih rendah tingkat kepentingannya.

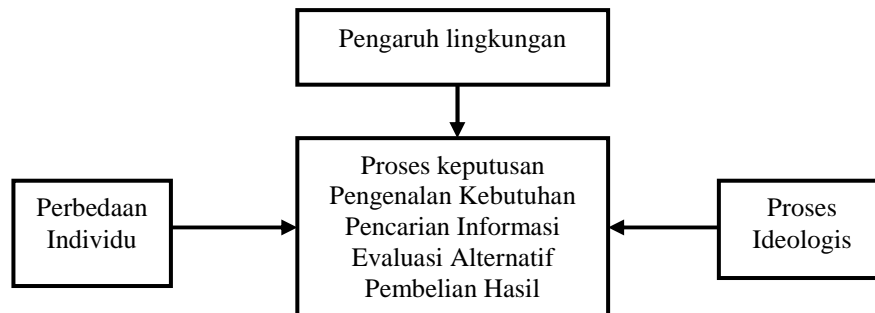
Permintaan adalah keinginan akan sesuatu produk yang didukung dengan kemampuan serta ketersediaan membelinya. Jadi, keinginan menjadi permintaan bila didukung oleh daya beli, Tingkatan kebutuhan manusia dapat dijabarkan dalam Gambar 2.5 sebagai berikut :



Gambar 2.5 Hirarki Kebutuhan Maslow

2.1.10. Proses Pengambilan Keputusan Konsumen

Pengaruh lingkungan, perbedaan dan pengaruh individu, serta proses psikologis dapat membentuk dan mempengaruhi keputusan konsumen mencakup semua jenis perilaku pemenuhan kebutuhan dan jajaran luas dari faktor yang memotivasi dan mempengaruhinya. Secara sistematis model dasar dari proses keputusan konsumen beserta faktor yang mempengaruhi dan membentuk perilaku tersebut dapat dijelaskan dalam gambar 2.6 sebagai berikut :



Sumber : Engel, et al (1994), bab 126

Gambar 2.6 Model perilaku pengambilan keputusan konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhinya

Secara umum keputusan konsumen mengambil bentuk dan mempunyai langkah- langkah sebagai berikut :

1. Pengenaln kebutuhan, yaitu konsumen mempresepsikan perbedaan antara keadaan yang diinginkan dengan kondisi aktual untuk membangkitkan dan mengaktifkan proses keputusan. Kebutuhan ini akan menjadi motivasi dalam membuat keputusan.
2. Pencarian informasi, yaitu konsumen mencari informasi yang disimpan

dalam ingatan atau mendapatkan informasi yang relevan dari lingkungan.

3. Evaluasi alternatif, yaitu konsumen mengevaluasi pilihan terkait dengan manfaat yang diharapkan dan menyempitkan pilihan. Konsumen menggunakan informasi yang tersimpan dalam ingatan ditambah informasi yang didapat dari luar untuk membangun kriteria tertentu. Ini membantu konsumen untuk mengevaluasi dan membandingkan alternatif tersebut.
4. Pembelian, yaitu konsumen memperoleh alternative yang dipilih atau pengganti yang dapat diterima bila perlu. Konsumen dapat memutuskan apakah produk yang akan dibeli atau diputuskan untuk tidak dibeli sama sekali.
5. Hasil, yaitu perilaku konsumen setelah pembelian dimana konsumen mengevaluasi alternatif setelah pembelian. Bukan tidak lazim pembeli akan mengalami periode yang seketika dan sementara berupa penyesalan atau keraguan setelah keputusan pembelian. Hal ini dapat menimbulkan dampak apakah pembeli terpuaskan atau tidak.

2.2 Penelitian Terdahulu

Hidayat (1996) melakukan penelitian atas faktor-faktor yang dijadikan pertimbangan dalam membeli rumah di sekitar Jabodetabek dengan objek penelitian kepala keluarga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa urutan yang dijadikan dasar konsumen dalam membeli rumah adalah : kondisi lingkungan, keamanan lingkungan, sarana belanja, sarana pelayanan kesehatan, sarana hiburan atau rekreasi, banyak saudara atau kerabat, dan kondisi lalu lintas.

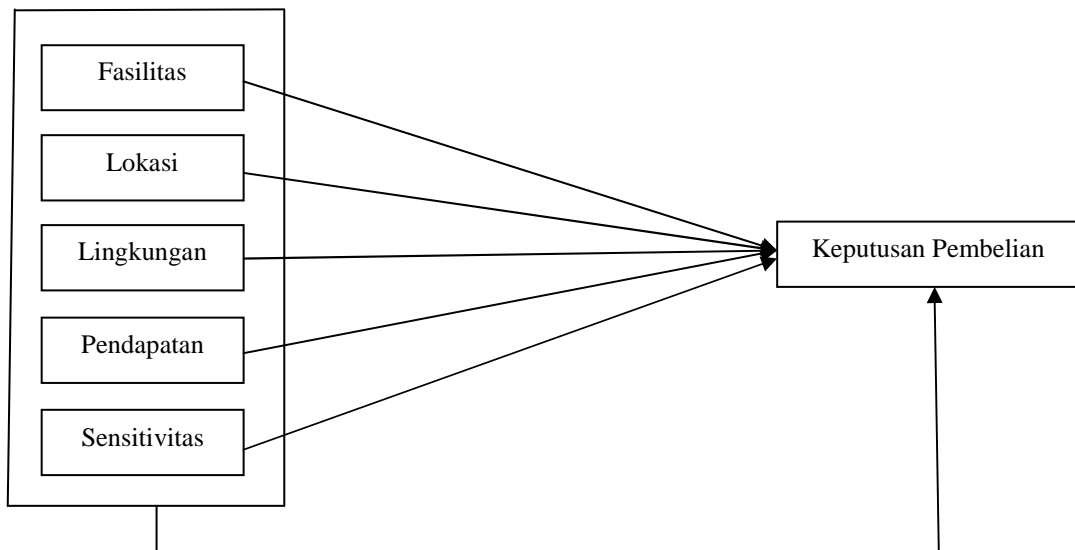
Utama (1997) melakukan penelitian dengan tujuan untuk melihat apakah ada perbedaan urutan preferensi konsumen untuk pembelian rumah kali pertama, kedua, dan seterusnya. Dengan menggunakan sampel karyawan, urutan preferensi konsumen dalam membeli rumah terhadap pilihan karakteristik properti sebagai berikut : kenyamanan lingkungan, besarnya cicilan per bulan, besar uang muka, kondisi lalu lintas, tempat ibadah, transportasi umum, dekat dengan tempat kerja, dekat dengan rumah sakit, dekat dengan puskesmas, dekat dengan pasar, baru kemudian beberapa faktor lain.

Sementara itu dalam penelitian keputusan pembelian rumah pada BLOK A di Perumahan Plamongan Indah Semarang yang dilakukan oleh Indriasti (2000) menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh lokasi, fasilitas, kualitas, dan harga terhadap keputusan pembelian rumah di Perumahan Plamongan Indah.

Dalam penelitian tentang preferensi konsumen dalam membeli rumah di Perumahan Candi Indah dan Puri Sewon Asri DIY yang dilakukan Heru (2005) dikemukakan bahwa keunggulan masing-masing kawasan dan fasilitas yang ditawarkan dijadikan faktor pertimbangan oleh konsumen. Kenyamanan adalah syarat utama sebuah rumah tinggal dan untuk seterusnya konsumen juga mempertimbangkan faktor internal, fasilitas, aksesibilitas dan faktor pendidikan.

2.3 Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pemikiran pada penelitian ini dapat dilihat pada skema berikut :



Gambar 2.7 Kerangka pemikiran teoritis

2.3.1 Pengaruh Kelengkapan Fasilitas Terhadap Permintaan Rumah

Dewasa ini banyak sekali jenis properti perumahan yang ditawarkan kepada masyarakat. Kalau dulu hanya mengenal Perumnas (Perumahan Umum Nasional) atau masyarakat hanya bisa membeli rumah berdasarkan kapling dan lokasi saja, tetapi seiring dengan perkembangan jaman dan kebutuhan masyarakat, Produsen mulai menawarkan keragaman tipe perumahan. Hal ini dilihat dengan keanekaragaman tipe – tipe perumahan yang ditawarkan. Ada yang menawarkan perumahan dengan fasilitas clubhouse, sarana olahraga, jogging track, arena bermain, waterboom sampai cluster dengan fasilitas pantai. Fenomena tersebut menginterpertrasikan bahwa masyarakat sudah jenuh dengan kehidupan yang statis dimana setiap hari selalu disibukan dengan kegiatan pekerjaan, kemacetan lalu lintas dan hiruk pikuk kota.

2.3.2. Pengaruh Lokasi Terhadap Permintaan Rumah

Salah satu faktor yang mempengaruhi pembeli untuk membeli perumahan adalah letak perumahan tersebut atau lokasi. Dengan kesibukan masyarakat dewasa ini tentu lokasi menjadi pertimbangan pembeli dalam membeli rumah. Akses jalan yang cepat dan mudah, dekat dengan pusat kota, transportasi mudah, bebas banjir adalah salah satu contoh mengapa lokasi perumahan penting.

2.3.3 Pengaruh Lingkungan Terhadap Permintaan Rumah

Untuk sebagian besar masyarakat, lingkungan memiliki peranan penting dalam menentukan keputusan terhadap pembelian perumahan. Apalagi untuk yang memiliki keluarga baru, karena lingkungan akan membentuk karakter anak dan keluarga, kenyamanan dan keamanan juga mempengaruhi pembeli dalam menentukan pembelian rumah. Apalagi ditambah kesibukan masyarakat modern dengan pekerjaan, tentu untuk menghilangkan kejenuhan dan rutinitas hanya bisa diwujudkan dalam lingkungan perumahan, karena rumah adalah tempat untuk beristirahat sekaligus menghabiskan waktu bersama keluarga.

2.3.4 Pengaruh Pendapatan Terhadap Permintaan Rumah

Besar kecilnya pendapatan seseorang berpengaruh kepada kemampuan daya beli seseorang, termasuk dalam membeli rumah. Semakin tinggi pendapatan semakin beragam pula keinginan konsumen.

Dalam Penelitian ini, cakupan wilayah bersifat khusus yaitu meneliti permintaan masyarakat atas rumah cluster eksklusif di perumahan menengah atas di Semarang Bagian Timur Kota Semarang, akan tetapi faktor-faktor umum (obyektif) yang berpengaruh lainnya seperti penambahan penduduk, PDRB perkapita, dan

suku bunga KPR tidak dimasukkan dalam penelitian ini. Penelitian ini hanya memfokuskan pada faktor-faktor khusus (mikro). Penelitian ini memfokuskan pada variabel mikro yang sekiranya berpengaruh terhadap permintaan rumah di permukiman masyarakat atas rumah cluster eksklusif di perumahan menengah atas di Bagian Timur Kota Semarang. Variabel yang dimaksud adalah Lokasi, fasilitas, lingkungan, pendapatan.

2.3.5 Pengaruh Sensitivitas/elastisitas Terhadap Permintaan Rumah

Faktor sensitivitas/elastisitas konsumen akan produk perumahan yang terjadi di dalam tingkat masyarakat tertentu tergantung kurva permintaan dan kebutuhan di bandingkan dengan harga penawaran serta di dukung oleh berbagai bentuk fasilitas lokasi yang di berikan kepada konsumen atas keputusan pembelian yang dilakukannya. Kecenderungan dari suatu grafik/kurva linier sensitivitas adalah suatu bukti bahwa banyak/sedikitnya peminat dari pemasaran suatu cluster perumahan terhadap daya beli dan kebutuhan masyarakat atas akan pemukiman bersetting cluster yang di pandang lebih elit, berkelas dan jauh dari urusan administrasi yang pelik di dalam kehidupan bermasyarakat. Kebanyakan penduduk/masyarakat dari kategori ini adalah tipe masyarakat yang memiliki citra/khas khusus dalam menentukan selera berkaitan dengan strata keluarga atau lingkungan yang di inginkan.

2.4 Hipotesis

Berdasarkan teori dan permasalahan yang ada, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

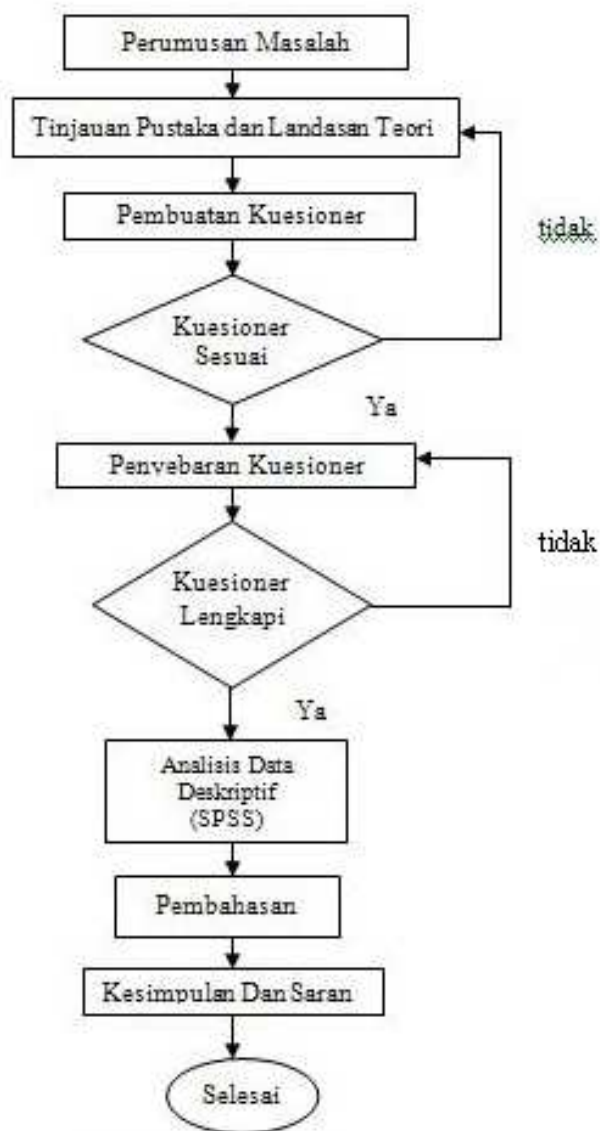
- H1 = Ada pengaruh signifikan antara faktor fasilitas terhadap keputusan pembelian rumah pada perumahan tipe Cluster.
- H2 = Ada pengaruh signifikan antara faktor lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah pada perumahan tipe Cluster.
- H3 = Ada pengaruh signifikan antara faktor lingkungan berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah pada perumahan tipe Cluster.
- H4 = Ada pengaruh signifikan antara faktor pendapatan berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah pada perumahan tipe Cluster.
- H5 = Ada pengaruh signifikan antara faktor sensitivitas berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah pada perumahan tipe Cluster.
- H6 = Ada pengaruh signifikan secara simultan faktor persepsi fasilitas, lokasi, pendapatan, lingkungan dan sensitivitas berpengaruh terhadap keputusan pembelian rumah pada perumahan tipe Cluster.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Bagan Alur Penelitian

Adapun tahapan-tahapan kegiatan yang akan dilakukan dalam penelitian ini, disajikan dalam bentuk bagan alir sebagai berikut ini:



Gambar 3.1 Diagram Alir Metode Penelitian

3.2. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Variabel terikat (*dependent variable*) adalah variabel yang menjadi perhatian utama dalam sebuah pengamatan. Pengamat akan dapat memprediksi ataupun menerangkan variabel dalam variabel terikat beserta perubahannya yang terjadi kemudian. Variabel terikat beserta perubahannya yang terjadi kemudian.

Variabel terikat yang digunakan dalam penelitian ini adalah keputusan pembelian. Sedangkan variabel bebas (*independent variable*) adalah variabel dapat mempengaruhi perubahan dalam variabel terikat dan mempunyai hubungan bagi variabel terikat nantinya (Effendi, 1989). Variabel bebas dalam penelitian ini adalah persepsi fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan. Definisi operasional merupakan definisi yang didasarkan pada sifat-sifat hal yang di definisikan yang dapat diamati dan diukur. Definisi operasional dari variabel yang akan diteliti dalam penelitian ini akan diuraikan sebagai berikut:

1. Variabel fasilitas

Variabel fasilitas dalam penelitian ini adalah penyesuaian perlengkapan fisik perumahan yang mampu memberikan kemudahan kepada penghuni perumahan dalam melakukan berbagai aktivitas sehingga kebutuhannya dapat terpenuhi. Termasuk dalam pengertian fasilitas dalam penelitian ini antara lain berupa jalan, saluran air, jaringan listrik, jaringan telepon, pembuangan sampah, fasilitas peribadatan, fasilitas rekreasi dan kebudayaan, fasilitas olahraga dan lapangan terbuka.

Indikator variabel fasilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Kelengkapan fasilitas yang disediakan pengembang

- b. Kesesuaian fasilitas dengan kebutuhan penghuni
- c. Kemampuan fasilitas dalam melayani seluruh penghuni

Untuk mengukur jawaban responden, dalam penelitian ini dipakai skala likert (Sugiyono, 2004 : 86). Pada skala fasilitas ini, subjek diminta untuk memilih jawaban ST (Sangat Terjangkau), T (Terjangkau), CT (Cukup Terjangkau), TT (Tidak Terjangkau) dan STT (Sangat Tidak Terjangkau) terhadap pernyataan yang tercantum dalam skala yang paling sesuai dengan dirinya. Nilai 5 diberikan bila subjek memilih jawaban “ST”, 4 diberikan bila subjek memilih jawaban “T”, nilai 3 untuk “CT”, nilai 2 untuk “TT”, dan nilai 1 bila subjek memilih jawaban ”STT”.

2. Variabel lokasi

Lokasi merupakan daerah atau tempat dimana sesuatu berada. Dalam penelitian ini, variabel lokasi mengacu pada letak perumahan dan dengan membandingkannya properti lainnya. Lokasi juga terkait dengan aksesibilitas, termasuk di dalamnya keterjangkauan dan kemudahan untuk menjangkau lokasi perumahan.

Indikator untuk variabel lokasi dalam penelitian ini adalah :

- a. Kemudahan dalam menuju lokasi perumahan
- b. Kelancaran lalulintas menuju lokasi perumahan
- c. Kedekatan dengan pusat kota
- d. Kedekatan dengan tempat kerja/ aktivitas

Untuk mengukur jawaban responden, dalam penelitian ini dipakai skala likert (Sugiyono, 2004 : 86). Pada skala lokasi ini, subjek diminta untuk

memilih jawaban ST (Sangat Terjangkau), T (Terjangkau), CT (Cukup Terjangkau), TT (Tidak Terjangkau) dan STT (Sangat Tidak Terjangkau) terhadap pernyataan yang tercantum dalam skala yang paling sesuai dengan dirinya. Nilai 5 diberikan bila subjek memilih jawaban “ST”, 4 diberikan bila subjek memilih jawaban “T”, nilai 3 untuk “CT”, nilai 2 untuk “TT”, dan nilai 1 bila subjek memilih jawaban ”STT”.

3. Faktor lingkungan

Lingkungan memiliki dua aspek dimensi yaitu lingkungan fisik dan lingkungan sosial. Yang termasuk dalam lingkungan sosial adalah semua interaksi sosial antara dan di antara masyarakat (J Paul Peter & Jerry C Olson, 1996:5). Konsumen dapat berinteraksi dengan orang lain baik secara langsung maupun secara mengamati. Sedangkan yang termasuk lingkungan fisik (*physical environment*) adalah semua aspek non manusia dalam lingkungan dimana perilaku konsumen terjadi (J. Paul Peter & Jerry C Olson, 1996:8). Setiap aspek lingkungan fisik dapat dibagi menjadi elemen ruang (*spatial*) dan non ruang (*non spatial*).

Indikator yang digunakan untuk menjelaskan variabel lingkungan dalam penelitian ini adalah :

- a. Kondisi udara di lingkungan perumahan
- b. Ketersediaan air bersih
- c. Lingkungan bebas banjir
- d. Keamanan lingkungan perumahan
- e. Kemampuan menjaga privasi penghuni

Untuk mengukur jawaban responden, dalam penelitian ini dipakai skala likert (Sugiyono, 2004 : 86). Pada skala lingkungan ini, subjek diminta untuk memilih jawaban ST (Sangat Terjangkau), T (Terjangkau), CT (Cukup Terjangkau), TT (Tidak Terjangkau) dan STT (Sangat Tidak Terjangkau) terhadap pernyataan yang tercantum dalam skala yang paling sesuai dengan dirinya. Nilai 5 diberikan bila subjek memilih jawaban “ST”, 4 diberikan bila subjek memilih jawaban “T”, nilai 3 untuk “CT”, nilai 2 untuk “TT”, dan nilai 1 bila subjek memilih jawaban ”STT”.

4. Pendapatan

Besar kecilnya pendapatan seseorang berpengaruh kepada kemampuan daya beli seseorang, termasuk dalam membeli rumah. Indikator yang digunakan untuk menjelaskan variabel pendapatan dalam penelitian ini adalah :

- a. Kesesuaian dengan pendapatan
- b. Daya beli
- c. Sumber pendapatan lain

Untuk mengukur jawaban responden, dalam penelitian ini dipakai skala likert (Sugiyono, 2004 : 86). Pada skala pendapatan ini, subjek diminta untuk memilih jawaban ST (Sangat Terjangkau), T (Terjangkau), CT (Cukup Terjangkau), TT (Tidak Terjangkau) dan STT (Sangat Tidak Terjangkau) terhadap pernyataan yang tercantum dalam skala yang paling sesuai dengan dirinya. Nilai 5 diberikan bila subjek memilih jawaban “ST”, 4 diberikan bila subjek memilih jawaban “T”, nilai 3 untuk “CT”, nilai 2 untuk “TT”, dan nilai 1 bila subjek memilih jawaban ”STT”.

5. Sensitivitas/Elastisitas Permintaan

Sensitivitas (elastisitas) merupakan perkiraan yang muncul akibat adanya pergerakan permintaan atas dua variabel yang berkaitan (kurva) dan mempengaruhi satu sama lain diantara keduanya. Dalam usaha mengungkap berbagai faktor yang berkaitan dengan sensitivitas masyarakat dalam melakukan permintaan pembelian, maka dalam penelitian ini, akan digunakan variabel indikator sebagai berikut :

- a. Perkiraan kebutuhan
- b. Perkiraan harga
- c. Fasilitas yang dibutuhkan
- d. Jarak tempuh dan kenyamanan sosialisasi

6. Keputusan pembelian

Preferensi konsumen dalam memilih dan membeli rumah merupakan suatu gambaran mengenai alasan-alasan konsumen memilih rumah yang lebih disukai atau diinginkannya. Proses pengambilan keputusan konsumen untuk memilih rumah dapat bersifat rasional sesuai manfaat obyektif yang diperoleh dari kepemilikan rumah, namun dapat juga bersifat tidak rasional, yakni memandang kepemilikan rumah secara simbolis dan berkenaan dengan respon emosi.

Keputusan pembelian rumah merupakan suatu keputusan konsumen yang diambil setelah dia memperhatikan semua aspek untuk kemudian melakukan pemilihan terhadap alternatif keputusan yang tersedia. Menurut teori perilaku konsumen yang diungkapkan Horward dan Shay (1988), ukuran yang

menentukan konsumen dalam membeli suatu produk antara lain adalah : keyakinan, ketertarikan, dan kepercayaan.

Apabila skor variabel keputusan pembelian yang diperoleh dengan perhitungan skala likert semakin tinggi, maka hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi pula tingkat keyakinan dan kepercayaan responden dalam melakukan pembelian rumah. Indikator variabel keputusan pemilihan rumah dalam penelitian ini adalah :

- a. Kemantapan ketika melakukan pembelian
- b. Merupakan keputusan yang tepat
- c. Penawaran yang mendorong pembelian

Untuk mengukur jawaban responden, dalam penelitian ini dipakai skala likert (Sugiyono, 2004 : 86). Pada skala keputusan pembelian ini, subjek diminta untuk memilih jawaban ST (Sangat Terjangkau), T (Terjangkau), CT (Cukup Terjangkau), TT (Tidak Terjangkau) dan STT (Sangat Tidak Terjangkau) terhadap pernyataan yang tercantum dalam skala yang paling sesuai dengan dirinya. Nilai 5 diberikan bila subjek memilih jawaban "ST", 4 diberikan bila subjek memilih jawaban "T", nilai 3 untuk "CT", nilai 2 untuk "TT", dan nilai 1 bila subjek memilih jawaban "STT".

Untuk mengukur jawaban responden, dalam penelitian ini dipakai skala likert. Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial (Sugiyono, 2004 : 86)

Dengan skala Likert, variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan titik tolak untuk menyusun item

instrumen yang dapat berupa pertanyaan-pertanyaan.

Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka jawaban-jawaban tersebut dapat diberi skor dan selanjutnya dijumlahkan untuk mendapatkan gambaran mengenai perilaku. Adapun skor yang diberikan terhadap jawaban atas pertanyaan adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2004: 87) :

Skor 5 : untuk jawaban sangat setuju

Skor 4 : untuk jawaban setuju

Skor 3 : untuk jawaban ragu – ragu

Skor 2 : untuk jawaban tidak setuju

Skor 1 : untuk jawaban sangat tidak setuju

3.3. Populasi dan Sampel Penelitian

3.3.1 Populasi Penelitian

Populasi adalah kelompok elemen yang lengkap, yang biasanya berupa orang, objek, transaksi atau kejadian di mana kita tertarik untuk mempelajarinya atau menjadi objek penelitian. Sedangkan elemen sendiri merupakan unit dimana data yang diperlukan akan dikumpulkan atau dapat dianalogikan sebagai unit analisis (Hadi, 2004).

Populasi dalam penelitian ini adalah warga atau kepala keluarga yang telah menjadi penghuni tetap (pembeli) dan bermukim di perumahan cluster eksklusif di perumahan menengah atas di 2 Kecamatan yang memiliki perumahan Cluster terbanyak yakni Kecamatan Pedurungan dan Tembalang, adapun perumahan cluster tersebut antara lain : Graha Wahid, Kampoeng Semawis, dan Tamansari

Majapahit.

Berdasarkan hasil observasi yang telah peneliti lakukan terlebih dahulu dengan mendatangi pihak pengembang dan pengelola untuk ketiga perumahan cluster elite tersebut, guna mendapatkan data jumlah peminat akan produk perumahan mereka dan telah menjadi penghuni tetap (bukan rumah kosong) produk perumahan cluster yang ditawarkan. Selengkapnya sebagai berikut :

Tabel 3.1 Populasi Penelitian

No.	Nama Perumahan	Jumlah Kep. Keluarga
1.	Graha Wahid, Sambiroto	315
2.	Tamansari, Pedurungan	174
3.	Kampoeng Semawis	361
	Jumlah	850

Sumber : Data Perumahan, Juni 2012

Jadi menurut table di atas, maka di ketahui bahwasannya jumlah populasi warga di ketiga perumahan cluster menengah keatas tersebut berjumlah 850 orang.

3.3.2 Sampel Penelitian

Berdasarkan luasnya populasi, perlu dipilih kelompok dari populasi tersebut yang menjadi wakil atau mencerminkan kondisi populasi yang disebut sampel. Hadi (2004) menyatakan bahwa “Sampel adalah sebagian individu yang diselidiki”. Ahli lain menyatakan bahwa “Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti” (Suharsimi Arikunto, 2002). Berdasarkan dua pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa sampel adalah sebagian dari populasi yang dikenai penyelidikan yang dapat mewakili populasi.

Besaran atau jumlah sampel ini sangat tergantung dari besaran tingkat ketelitian atau kesalahan yang diinginkan peneliti. Namun, dalam hal tingkat kesalahan, pada penelitian sosial maksimal tingkat kesalahannya adalah 5% (0,05). Makin besar tingkat kesalahan maka makin kecil jumlah sampel. Namun yang perlu diperhatikan adalah semakin besar jumlah sampel (semakin mendekati populasi) maka semakin kecil peluang kesalahan generalisasi dan sebaliknya, semakin kecil jumlah sampel (menjauhi jumlah populasi) maka semakin besar peluang kesalahan generalisasi. Untuk mendapatkan jumlah sampel yang memadai dalam penelitian ini, digunakan rumus Slovin sebagai dasar penghitungan jumlah sampel tersebut, yaitu :

$$n = \frac{N}{N(d)^2 + 1} \text{ (dalam Riduwan, 2005:65)}$$

n = sampel; N = populasi; d = nilai presisi 95% atau sig. = 0,05.

Apabila dilakukan penerapan dalam penghitungan adalah :

$$n = \frac{850}{850(0.05)^2 + 1}$$

$$n = \frac{850}{3.125}$$

$$n = 272$$

Jadi berdasarkan penghitungan menggunakan rumus slovin, di peroleh sampel sejumlah 272 orang.

3.3.3 Teknik Sampel Penelitian

Dalam membuat tesis ini, penulis hanya mengambil kuesioner yang diambil dengan menggunakan teknik pengambilan sampel berdasarkan teknik *probability sampling* dengan jenis tekniknya *Proportionate Stratified Random Sampling*. Alasan penggunaan teknik ini adalah disebabkan penelitian dilakukan pada tiga lokasi dengan sub-populasi tidak sama besar sehingga jumlah proporsi sampelnya sebagai berikut :

Perumahan Graha Wahid, $315/850 \times 272 = 101$ sampel.

Perumahan Taman Sari Majapahit, $174/850 \times 272 = 56$ sampel.

Perumahan Kampung Semawis, $361/850 \times 272 = 115$ sampel.

3.4. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder dengan rincian sebagai berikut :

1. Data Primer

Data Primer yang digunakan dalam penelitian ini meliputi profil responden, tanggapan responden terhadap pertanyaan yang diajukan terkait dengan indikator masing – masing variabel penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diolah oleh orang atau lembaga lain dan telah dipublikasikan. Data-data dimaksud diperoleh dari BPS, pengembang perumahan, majalah-majalah, publikasi di internet, laporan perusahaan dan brosur-brosur.

Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan antara lain meliputi data penghuni, jumlah penduduk, topografi, jumlah unit rumah, tipe-tipe perumahan, banyaknya perumahan, dan data lainnya yang diperlukan.

3.5. Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2004 : 129) untuk memperoleh data primer, teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan interview (wawancara), kuesioner (angket), observasi (pengamatan), dan gabungan ketiganya. Sedangkan untuk memperoleh data sekunder dapat dilakukan dengan penelitian arsip (archival research) dan studi kepustakaan. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Wawancara (Interview)

Dalam penelitian ini dilakukan wawancara secara tatap muka, terutama dengan penghuni perumahan untuk mengetahui secara lebih mendalam mengenai kondisi kehidupan sosial kemasyarakatan di lokasi perumahan dan berbagai permasalahan yang terjadi di sana.

2. Kuesioner

Dalam penelitian ini data diperoleh dengan cara mendatangi seluruh responden dan memberikan angket atau kuesioner untuk diisi responden, kemudian responden mengisi jawaban pertanyaan dalam angket, serta mengumpulkan kembali angket yang telah diisi.

3. Dokumentasi

Untuk mendapatkan data-data sekunder, seperti data-data perumahan, tipe rumah, dan data-data sekunder lainnya maka dilakukan penelitian terhadap dokumen atau arsip yang diperlukan.

3.6. Metode Analisis

Metode Analisis data dilakukan adalah analisis data kualitatif dan analisis data kuantitatif. Analisis kualitatif merupakan bentuk analisis data yang dinyatakan dalam bentuk uraian. Analisis ini bertujuan untuk memahami tanggapan dan pengetahuan responden terhadap pertanyaan yang diajukan. Sedangkan analisis data kuantitatif dimaksudkan untuk memperkirakan besarnya pengaruh secara kuantitatif suatu kejadian terhadap kejadian lainnya dengan menggunakan statistik. Dalam penelitian ini analisis kuantitatif yang dilakukan analisis regresi linear berganda.

3.6.1. Pengujian Kualitas Data

3.6.1.1. Uji Reabilitas

Uji reliabilitas mengukur tingkat kestabilan suatu alat pengukur dalam mengukur suatu gejala atau kejadian. Semakin tinggi reabilitas suatu alat pengukur, semakin stabil pula alat pengukur tersebut untuk mengukur suatu gejala dan sebaliknya jika reabilitas rendah maka alat tersebut tidak stabil dalam mengukur suatu gejala. Suatu alat ukur dikatakan memiliki reabilitas yang tinggi atau dapat dipercaya apabila alat ukur tersebut stabil sehingga dapat diandalkan (*dependability*) dan dapat digunakan untuk meramalkan (*predictability*).

Uji reabilitas dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu :

1. Pengukuran ulang.

Caranya, kepada responden diberikan pertanyaan yang sama namun pada waktu yang berbeda. Darinya akan dilihat apakah jawaban yang diberikan responden dapat konsisten atau tidak.

2. Pengukuran sekali.

Pada cara ini pengukuran yang dilakukan hanya sekali kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan-pertanyaan lain atau dilakukan dengan mengukur korelasi antar jawaban variabel. Uji ini dapat dilakukan dengan uji statistik Cornbach alpa. Suatu variabel dikatakan realibel jika nilai Cronbach Alpa lebih besar dari 0,60.

3.6.1.2. Uji Validitas

Uji validitas mengukur apakah data yang diperoleh dari pengumpulan data melalui metode kuisisioner dapat dipercaya atau tidak serta apakah dapat mewakili apa yang hendak diteliti. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner tersebut.

Menurut Ghozali (2006 : 45) beberapa cara untuk mengukur validitas antara lain :

1. Melakukan korelasi antar skor butir pertanyaan dengan total skor variabel

Hipotesis yang diajukan adalah :

Ho : skor butir pertanyaan berkorelasi positif dengan total skor konstruk

Ha : skor butir pertanyaan tidak berkorelasi positif dengan total skor konstruk

Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel. Jika r hitung lebih besar dibandingkan r tabel dan nilai positif maka butir pertanyaan atau indikator tersebut valid.

Selain dengan cara diatas, untuk menguji signifikansi dapat juga dengan membandingkan t hitung dengan t tabel. Jika t hitung lebih besar daripada t tabel, maka r memang memiliki korelasi positif.

2. Melakukan korelasi bivariate antara masing-masing skor indikator dengan total skor konstruk

Jika korelasi antara masing-masing indikator terhadap total skor konstruk menunjukkan hasil signifikan, maka dapat disimpulkan bahwa masing-masing indikator adalah valid.

3.6.2. Pengujian Terhadap Penyimpangan Asumsi Klasik

Penggunaan kriteria ini dalam pengujian hipotesis adalah untuk memutuskan sejauh mana model estimasi mempunyai sifat- sifat yang tidak biasa, efisien, dan konsisten. Sifat-sifat ini akan terpenuhi apabila model estimasi memenuhi asumsi-asumsi yang diisyaratkan dalam model regresi linier klasik, dimana antara lain tidak ada gejala multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan normalitas.

3.6.2.1. Uji Multikolinearitas

Pada mulanya multikolinearitas berarti adanya hubungan linier yang sempurna atau pasti di antara beberapa atau semua variabel yang menjelaskan model regresi. Istilah multikolinearitas berkenaan dengan terdapatnya lebih dari satu hubungan linier pasti, dan istilah kolinearitas dengan derajatnya satu

hubungan linier.

Uji ini sendiri bertujuan untuk menguji apakah terdapat korelasi antar variabel bebas dalam suatu model regresi. Multikolinearitas pada suatu model regresi dapat dideteksi dengan (Ghozali, 2006: 91):

- a. Nilai R^2 yang dihasilkan dalam model regresi sangat tinggi, akan tetapi secara individu variabel bebas banyak yang tidak signifikan dalam mempengaruhi variabel terikat.
- b. Menganalisis matrik korelasi variabel bebas. Jika antar variabel bebas memiliki korelasi yang tinggi (di atas 0,90), namun jika suatu model regresi tidak memiliki korelasi antar variabel bebas yang tinggi bukan berarti model tersebut bebas dari melihat besaran VIF (*Variance Inflation Factor*) dan tolerance. Jika suatu model mempunyai nilai tolerance kurang dari 0,10 atau nilai VIF lebih besar dari 10 maka mengindikasikan pada model tersebut terdapat multikolinearitas.
- c. Mendeteksi multikolinearitas dengan menggunakan cara regresi parsial. Jika R^2 pada persamaan regresi parsial antar variabel bebas lebih besar daripada R^2 model utama maka di dalam regresi parsial tersebut terdapat multikolinearitas.
- d. Deteksi adanya multikolinearitas dapat pula dilakukan dengan mencari F hitung. Apabila F hitung lebih besar daripada F tabel, maka variabel bebas berkorelasi dengan variabel bebas lainnya (terjadi multikolinearitas) Cara lain yang dapat digunakan untuk mendeteksi adanya multikolinearitas adalah dengan menggunakan cara regresi parsial. Cara ini diperoleh

dibandingkan dengan nilai R^2 pada regresi model utama. Jika R^2 lebih besar daripada nilai R^2 pada model utama maka dalam regresi parsial tersebut terdapat multikolinearitas.

3.6.2.2. Heteroskedastisitas

Penyimpangan yang selanjutnya adalah heteroskedastisitas, artinya varian variabel dalam model tidak sama. Konsekuensi adanya heteroskedastisitas dalam model regresi adalah penaksir yang diperoleh tidak efisien, baik dalam sampel kecil maupun sampel besar, walaupun penaksir yang diperoleh menggambarkan populasinya (tidak bias) dan bertambahnya sampel yang digunakan akan mendekati nilai sebenarnya.

Cara memprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat dari pola gambar scatter plot model tersebut. Analisis pada gambar scatter plot yang menyatakan model regresi linier berganda tidak terdapat heteroskedastisitas adalah jika :

- a. Titik – titik data menyebar di atas dan di bawah atau sekitar angka nol.
- b. Titik – titik data tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.
- c. Penyebaran titik – titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebar kembali.
- b. Penyebaran titik- titik data sebaiknya tidak berpola.

Selain dilihat dari scatter plot heteroskedastisitas juga dapat dideteksi menggunakan Uji Glesjer. Uji Glesjer ini dilakukan dengan melakukan regresi nilai absolut dari residual sebagai variabel terikat, dan variabel bebas yang digunakan adalah sama dengan regresi utama (Ghozali, 2006).

Jika variabel bebas signifikan secara statistik mempengaruhi variabel terikat atau tingkat signifikansinya dibawah tingkat kepercayaan 5 %, maka ada indikasi terjadi heterokedastisitas.

3.6.2.3. Uji Normalitas

Uji kenormalan distribusi dilakukan untuk mengetahui apakah sampel yang dianalisis telah mewakili populasi atau belum. Dengan diketahuinya kenormalan distribusi akan dapat dilakukan analisis lebih lanjut. Pada penelitian dimana data yang tersedia memiliki distribusi normal, akan mampu menghasilkan persamaan regresi yang dapat menjelaskan variabel terikat secara lebih tepat.

Model regresi baik jika memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Untuk menguji apakah distribusi data normal atau tidak, salah satu caranya adalah dengan melihat histogram yang membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati normal.

Menurut Ghozali (2006 : 27) screening terhadap normalitas data merupakan langkah awal yang harus dilakukan untuk setiap analisis multivariate, khususnya jika tujuannya adalah inferensi. Jika terdapat normalitas, maka residual akan terdistribusi secara normal dan independen. Jika salah satu cara mendeteksi normalitas adalah lewat pengamatan nilai residual. Normalitas data dapat dilihat dengan cara, yaitu :

3.6.2.4. Histogram Display Normal Curve

Normalitas data dapat juga dideteksi dengan melihat plot grafik histogram yang membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati normal. Akan tetapi jika dilakukan dengan hanya melihat histogram kadang-

kadang dapat menyesatkan, karena kelihatan distribusinya normal padahal jika diukur dengan statistik sebenarnya tidak normal. Hal ini khususnya pada jumlah sampel kecil. Metode yang lebih terpercaya dalam mengetahui normalitas data adalah dengan melihat normal probability plot yang membandingkan distribusi kumulatif dari distribusi normal. Pada data yang memiliki distribusi normal akan terbentuk garis lurus diagonal, selanjutnya plotting data residual dibandingkan dengan garis diagonal. Jika distribusi data residual normal, maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonal (Ghozali, 2006).

3.6.2.5. Kolmogorov Smirnov (K – S)

Untuk mendeteksi normalitas data dapat juga dilakukan dengan Kolmogorov- Smirnov. Uji K – S dilakukan dengan membuat hipotesis :

Ho : data residual berdistribusi normal

Ha : data residual tidak berdistribusi normal

Jika nilai K-S signifikan dan nilainya dibawah $\alpha = 0,05$ hal ini berarti hipotesis nol ditolak atau variabel tidak terdistribusi secara normal, dan sebaliknya jika nilai K-S signifikan dan nilainya diatas $\alpha = 0,05$ berarti hipotesis nol diterima atau variabel terdistribusi secara normal

3.6.3. Uji Statistik

3.6.3.1. Uji Koefisien Determinasi

Koefisien Determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui seberapa besar presentase variasi dalam variabel terikat pada model dapat diterangkan oleh variabel bebas. Nilai R^2 dikatakan baik jika diatas 0,5 karena nilai R^2

berkisar antara 0 sampai 1. Kelemahan mendasar penggunaan koefisien determinasi adalah bias terhadap jumlah variabel independen yang dimasukkan ke dalam model. Setiap tambahan satu variabel tersebut berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen. Oleh karena itu banyak peneliti menganjurkan untuk menggunakan nilai adjusted R^2 pada saat mengevaluasi mana model regresi terbaik. Tidak seperti R^2 , nilai adjusted R^2 dapat naik atau turun apabila satu variabel independen ditambahkan ke dalam model (Ghozali, 2006).

3.6.3.2. Uji Signifikansi Simultan

Uji F digunakan untuk menguji tingkat signifikansi parameter secara bersama-sama dari variabel yang diukur terhadap variabel terikat, apakah dapat diterima secara statistik dengan membandingkan F hitung dan F tabel. Hipotesis yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Ho : $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5 = 0$, variabel bebas (X) secara simultan tidak ada pengaruh secara nyata terhadap variabel terikat (Y).

Ha : $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5 \neq 0$, variabel bebas (X) secara simultan ada pengaruh secara nyata terhadap variabel terikat (Y).

Pengambilan keputusan :

1. Jika F statistik $>$ F tabel maka Ho ditolak dan Ha diterima, berarti bahwa secara bersama - sama variabel X berpengaruh terhadap variabel Y.
2. Jika F statistik $<$ F tabel maka Ho diterima dan Ha ditolak, berarti bahwa secara bersama- sama variabel X tidak berpengaruh terhadap variabel Y.

3.6.3.3. Uji Signifikansi Parameter Individu

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel bebas secara individu berpengaruh terhadap variabel terikat. Uji t merupakan metode pengujian hipotesis secara parsial terhadap koefisien regresi yaitu dengan membandingkan nilai statistik masing-masing koefisien regresi dengan nilai t tabel sesuai dengan tingkat signifikansi yang digunakan.

Uji t dapat juga dilakukan dengan menggunakan besarnya nilai probabilitas (p - value) masing-masing koefisien regresi variabel bebas. Nilai probabilitas (p - value) adalah besarnya probabilitas menerima hipotesis nol. Pengujian koefisien regresi dengan menggunakan nilai probabilitas dilakukan dengan membandingkan antara nilai probabilitas (p - value) dengan tingkat signifikansi (α) yang digunakan (Ghozali, 2006).

3.6.3.4. Alat Analisis

Analisis regresi yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi berganda (multiple regression analysis) dengan model linear. Analisis regresi berganda adalah analisis hubungan antara dua atau lebih variabel bebas (X) terhadap satu variabel terikat (Y) dengan asumsi Y merupakan fungsi dari X. Hasil analisis regresi adalah berupa koefisien untuk masing-masing variabel bebas. Koefisien ini diperoleh dengan cara memprediksi nilai variabel terikat dengan suatu persamaan. Koefisien regresi dihitung dengan dua tujuan sekaligus. Pertama meminimumkan penyimpangan antara nilai aktual dan nilai estimasi variabel terikat berdasarkan data yang ada. (Ghozali, 2006). Dalam analisis regresi, selain mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih, juga

melanjutkan arah hubungan antara variabel terikat dengan variabel bebas.

(Ghozali, 2006)

Secara matematis, hubungan variabel tersebut dapat dinyatakan dalam bentuk sebagai berikut :

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e$$

Dimana :

Y = Keputusan pembelian rumah

b₀ = konstansta

X₁ = variabel fasilitas

X₂ = variabel lokasi

X₃ = Variabel lingkungan

X₄ = Variabel pendapatan

X₅ = Variabel Sensitivitas (elastisitas)

i = koefisien parameter variabel bebas, i = 1,2,3,4,5

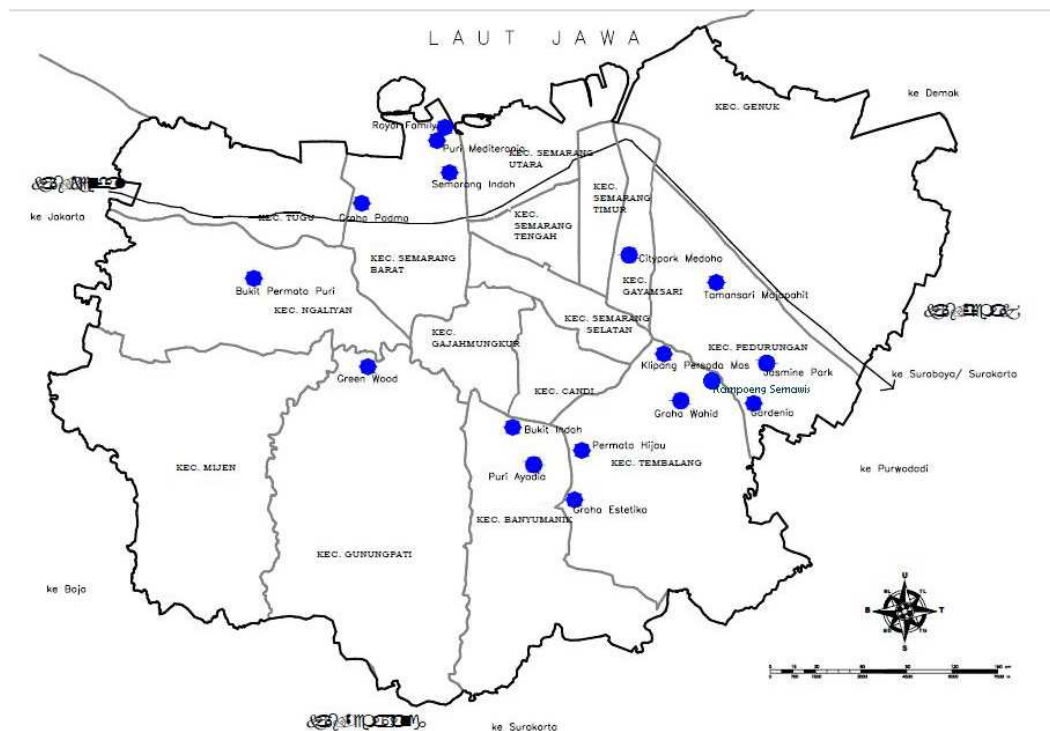
e = Disturbance Error

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum

4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

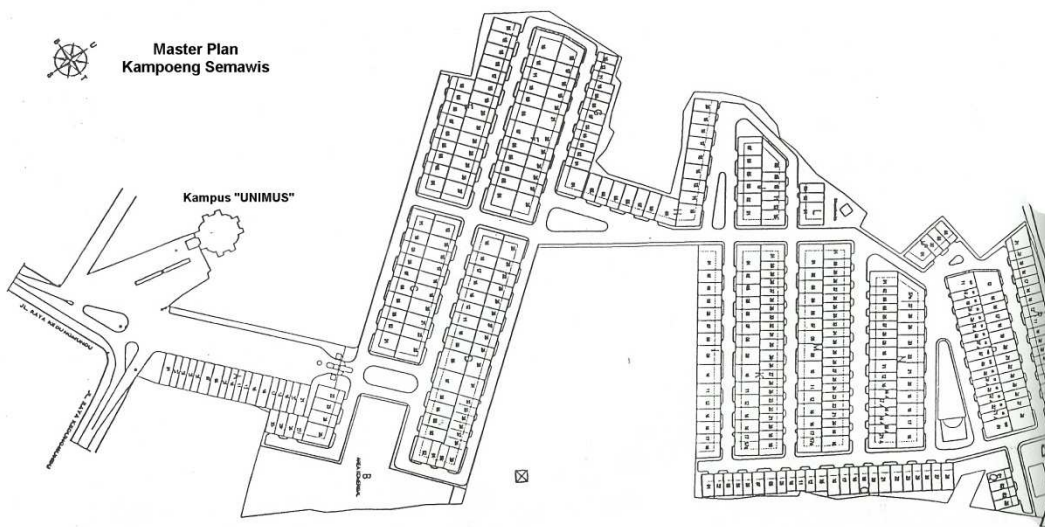


Gambar 4.1
Mapping Perumahan cluster di Kota Semarang

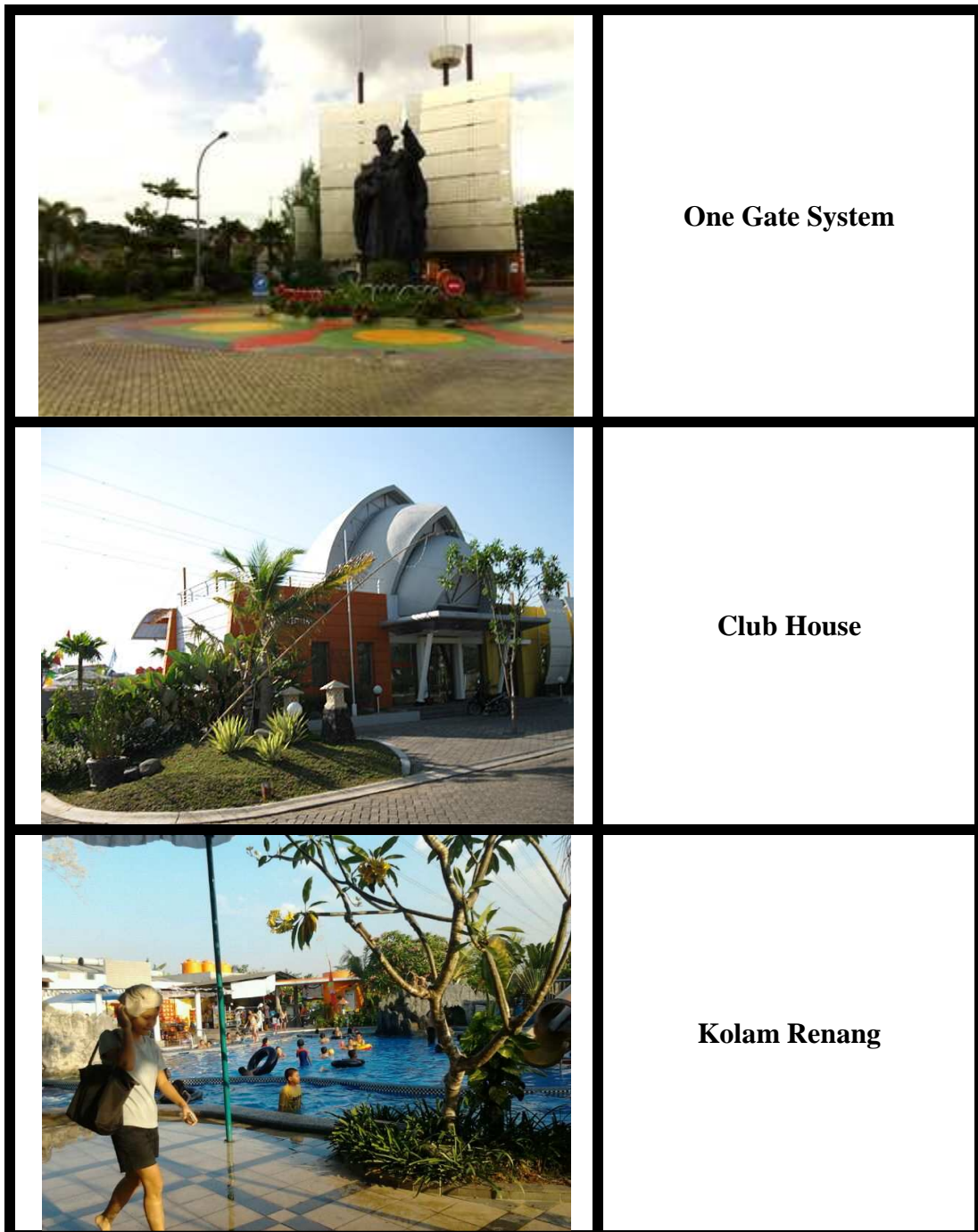
Perumahan Kampoeng Semawis Semarang Kedung Mundu ini merupakan Perumahan yang dilengkapi dengan club house dengan fasilitas lengkap, mulai dari kolam renang, serta café Hore. Jalan di dalam lingkungan perumahannya dibuat sangat lega minimal ROW 9 m, dengan taman lingkungan yang indah. Fasilitas lain dari Perumahan Kampoeng Semawis adalah Water Park yang menjadi kebanggaan bagi penghuni dan warga Semarang. Water Park dari

Perumahan Kampoeng Semawis ini dilengkapi dengan kolam arus, yaitu sebuah kolam air yang dilengkapi dengan arus buatan, water boom unit, playing pool, kolam mangkok putar, dan kolam luncur.

Adapun Tipe rumah yang dikembangkan Perumahan Kampoeng Semawis ini mulai dari Tipe 35/93, 50/120, 65/116, 80/136 hingga type 125/136. Dari perumahan ini bersebelahan dengan Universitas Muhammadiyah Semarang UNIMUS, di seberangnya terdapat SMA Negeri 15 Semarang, sedangkan untuk belanja tidak jauh dari Ada Swalayan di jalan Fatmawati ataupun Central City Mall di jalan Majapahit.



Gambar 4.2
Denah Perumahan Kampoeng Semawis



Gambar 4.3
Fasilitas Perumahan Kampong Semawis

Sedangkan Perumahan Tamansari Majapahit Semarang merupakan perumahan dengan nuansa taman yang rindang, bercitarasa artistik yang kental dengan nuansa budaya Jawa. Perumahan ini hasil pengembangan PT. WIKA

REALTY. Tamansari Majapahit berlokasi di salah satu jalan utama Kota Semarang yaitu Jl. Majapahit, tepatnya berada di sebelah GOR Manunggal Jati. Menempati lahan seluas 10 Ha, Perumahan Tamansari Majapahit direncanakan akan membangun 450 unit rumah yang terdiri dari : TIPE 36, TIPE 45, TIPE 55, TIPE 70 serta TIPE 100.

Infrastruktur dari perumahan ini berupa Jaringan Kabel Listrik & Telepon Bawah Tanah, Jalan lingkungan Paving Blok (ROW min. 8 m), Jaringan Air Bersih PDAM, Saluran drainase berupa Saluran Tertutup dengan Keamanan Petugas keamanan 24 Jam. Perumahan Tamansari Majapahit ini didukung dengan fasilitas berupa Sport Club yang dilengkapi dengan Kolam Renang, dan Area bermain anak-anak, Club House yang dilengkapi dengan Minimarket, Restaurant, dan Salon, dan juga terdapat taman bermain dan Bale-bale di setiap lingkungan cluster. Fasilitas perbelanjaan di dekat perumahan ini terdapat Central City Mall di jalan Majapahit ataupun Ada Swalayan di Fatmawati.



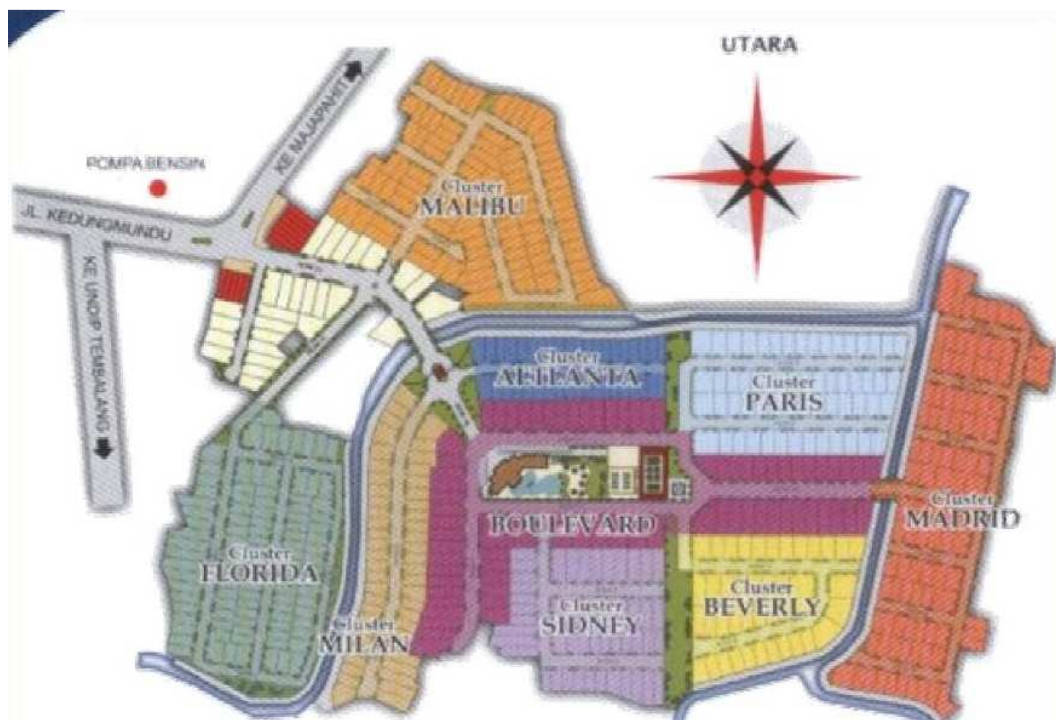
Gambar 4.4
Denah Perumahan Tamansari



Gambar 4.5
Fasilitas Perumahan Tamansari

Perumahan Graha Wahid, kompleks perumahan ini di bagi dalam sistem cluster yang dilengkapi pula dengan sistem cctv 24 jam di berbagai titik serta

keamanan yang sangat terjamin dengan fasilitas yang sangat nyaman untuk anak2. Karena di setiap sudut jalan ada tempat bermain untuk anak-anak serta memiliki Club House yang lengkap di antaranya : kolam renang, lapangan tennis, lapangan badminton, tempat fitness, tempat pingpong serta jogging track yang menyenangkan. Terletak di daerah kelurahan Sambiroto Tembalang Semarang, sehingga suasana pagi hari terasa lebih segar dibandingkan di daerah yang lainnya.



Gambar 4.6
Denah Perumahan Graha Wahid



Gambar 4.7
Fasilitas Perumahan Graha Wahid

4.1.2 Gambaran Umum Responden

4.1.2.1 Responden Menurut Alamat

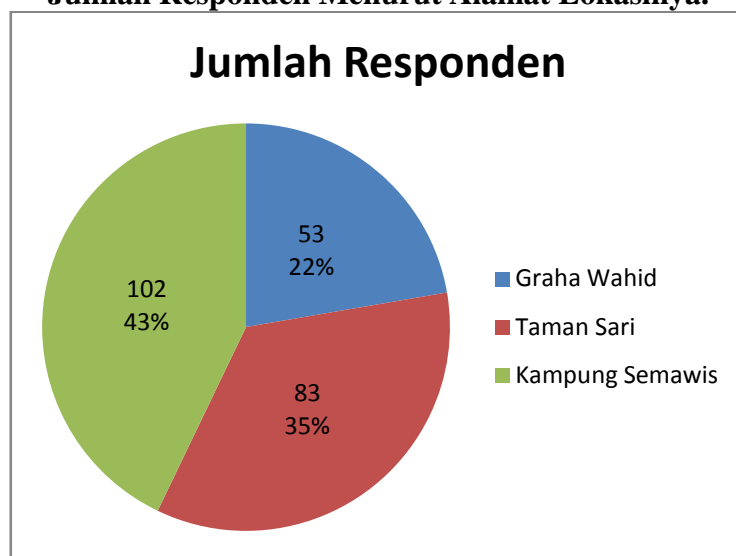
Perbedaan alamat dalam kuesioner ini dibedakan berdasarkan lokasi pengambilan responden, responden dalam penelitian ini memiliki tempat tinggal di tiga lokasi perumahan berbeda yaitu Graha Wahid, Kampung Semawis yang berlokasi di Kedungmundu, dan Taman Sari yang berlokasi di Pedurungan. Adapun laporan jumlah responden dengan alamat ketiga perumahan tersebut selengkapnya dalam tabel 4.1 dan gambar 4.8 berikut ini.

Tabel 4.1
Jumlah Responden Menurut Alamat Lokasinya.

Alamat	Jumlah Responden	Prosentase
Graha Wahid	53	22.3%
Taman Sari	83	34.9%
Kampung Semawis	102	42.9%
Jumlah	238	100%

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Gambar 4.8
Jumlah Responden Menurut Alamat Lokasinya.



Berdasarkan tabel dan gambar di atas, diketahui bahwasannya responden yang menjadi narasumber di kegiatan penelitian ini berasal dari perumahan Kampung Semawis yang berlokasi di Kedungmundu Semarang, sejumlah 102 orang responden dengan prosentase senilai 42.9%. Sedangkan responden dari perumahan Taman Sari, sejumlah 83 orang responden dengan prosentase senilai 34.9%. sedangkan responden dari perumahan Graha Wahid hanya sebesar 53 orang responden atau sejumlah 22.3% saja.

4.1.2.2 Responden Menurut Jenis Kelamin

Perbedaan jenis kelamin dapat menjadi pembeda bagi seseorang dalam melakukan pembelian perumahan, maka jenis kelamin responden

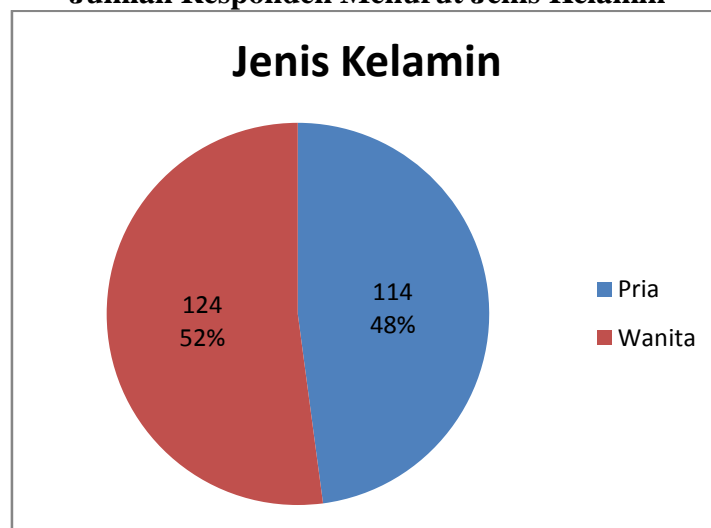
memungkinkan untuk memiliki perbedaan antara Pria dan Wanita. Komposisi responden menurut jenis kelamin disajikan pada Tabel 4.2 dan Gambar 4.9 berikut ini.

Tabel 4.2
Jumlah Responden Menurut Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Pria	114	47.9%
Wanita	124	52.1%
Jumlah	238	100%

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Gambar 4.9
Jumlah Responden Menurut Jenis Kelamin



Berdasarkan Tabel 4.2 dan Gambar 4.9 dapat diketahui bahwa responden terbanyak adalah wanita yaitu 124 orang (52.1%) sedangkan pria hanya 114 orang (47.9%). Hal ini menunjukkan bahwa saat dilakukan penelitian langsung ini responden yang bersedia mengisi kuesioner ini adalah berjenis kelamin Wanita, sedangkan kepala Keluarga sebagian besar belum berada di rumah atau sedang melakukan kegiatan di lain tempat.

4.1.2.3 Responden Menurut Usia

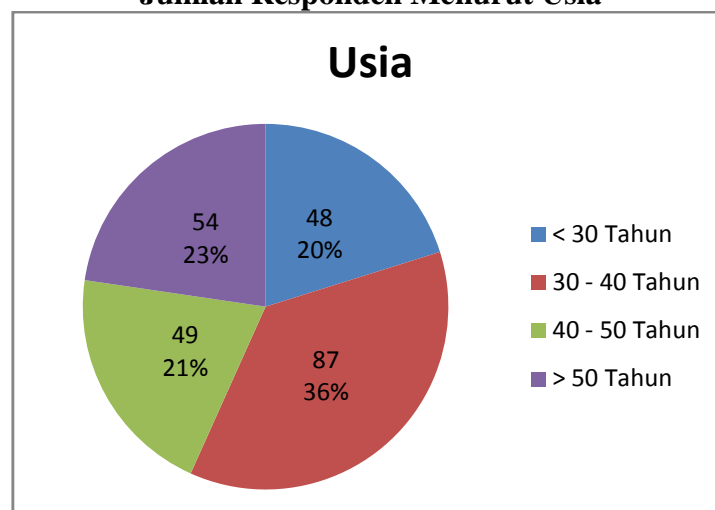
Perbedaan Usia dapat menjadi pembeda bagi seseorang dalam melakukan pembelian Perumahan jenis Cluster, karena pada umumnya seseorang memilih perumahan yang berjenis cluster ini adalah sesuai dengan tingkatan usia dan jenis yang mendominasinya, maka perbedaan usia responden memungkinkan untuk melakukan keputusan pembelian. Komposisi responden menurut usia disajikan pada Tabel 4.3 berikut ini.

Tabel 4.3
Jumlah Responden Menurut Usia

Usia	Jumlah Responden	Prosentase (%)
< 30 Th	48	20.2
30 – 40 Th	87	36.6
40 – 50 Th	49	20.6
> 50 Th	54	22.7
Jumlah	238	100%

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Gambar 4.10
Jumlah Responden Menurut Usia



Berdasarkan Tabel 4.3 dan Gambar 4.10 dapat diketahui bahwa jumlah terbesar responden memiliki range usia 30 – 40 Th, sebanyak 87 orang atau 36.6%. Range usia ini merupakan usia produktif yang sangat menginginkan letak

yang sarat dengan fasilitas berkaitan dengan aktivitas bisnis dan aman serta nyaman akan safety bagi keluarganya. Sehingga lebih memilih perumahan cluster dalam menentukan tempat tinggalnya.

4.1.2.4 Responden Menurut Status Marital

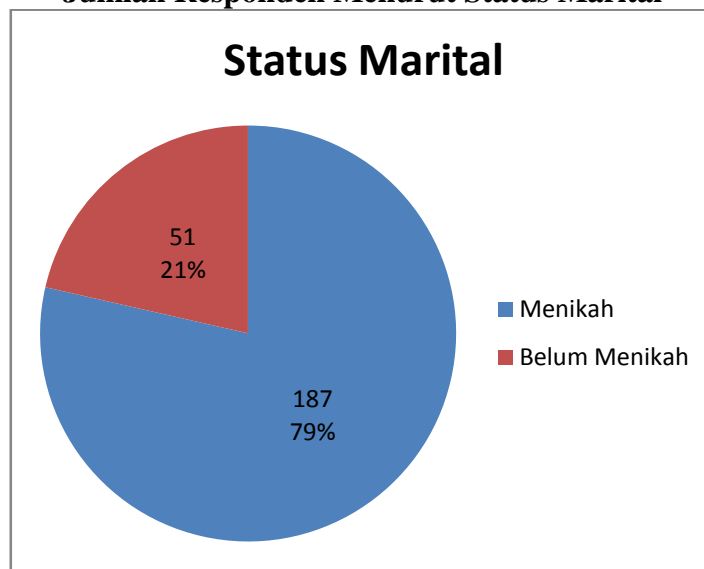
Status marital dari responden juga sangat berpengaruh dalam pengambilan keputusan pembelian perumahan berjenis Cluaster, selengkapnya dalam tabel 4.4 berikut ini.

Tabel 4.4
Jumlah Responden Menurut Status Marital

Status Marital	Jumlah Responden	Prosentase (%)
Menikah	187	78.6
Belum Menikah	51	21.4
Jumlah	238	100.0

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Gambar 4.11
Jumlah Responden Menurut Status Marital



Berdasarkan Tabel 4.4 dan Gambar 4.11 dapat diketahui bahwa sebagian besar responden telah menikah yaitu 187 orang responden atau sebanyak 78.6%, dan yang menyatakan belum menikah hanya sebesar 51 orang saja atau 21.4%

4.1.2.5 Responden Menurut Pendidikan Terakhir

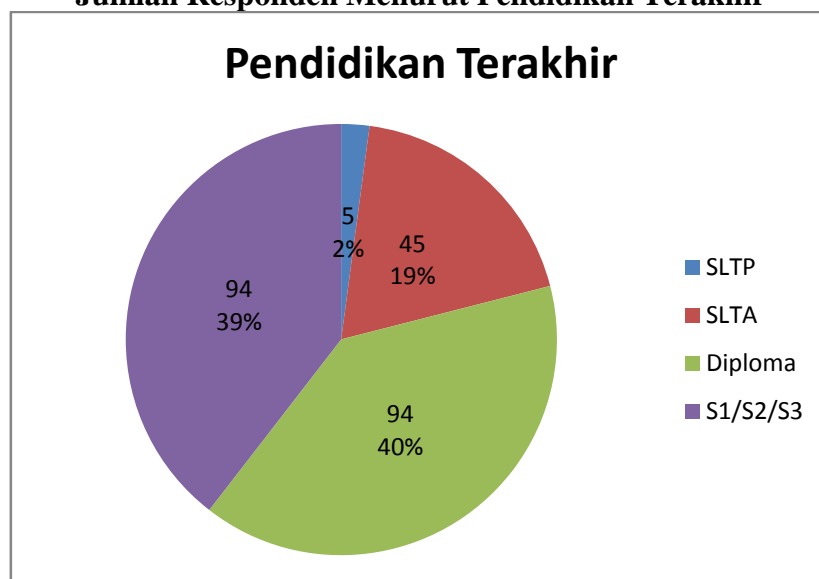
Pendidikan juga akan menunjukkan status sosial yang akan mempengaruhi seseorang dalam pengambilan keputusan. Komposisi responden menurut Pendidikan yang telah diambil sehingga mempengaruhi kemampuan daya beli responden selengkapnya dalam Tabel 4.5 berikut ini.

Tabel 4.5
Jumlah Responden Menurut Pendidikan Terakhir

Pendidikan	Jumlah	Persentase (%)
SLTP	5	2.1
SLTA	45	18.9
Diploma	94	39.5
S1/S2/S3	94	39.5
Jumlah	238	100.0

Sumber : Data yang diolah, 2012

Gambar 4.12
Jumlah Responden Menurut Pendidikan Terakhir



Tabel 4.5 dan Gambar 4.12 menunjukkan data bahwa jumlah responden yang terbanyak adalah dari kelompok responden berpendidikan Diploma dan S1/S2/S3 yaitu sama-sama memiliki jumlah 94 orang atau 39.5%. Sedangkan yang hanya berpendidikan SLTA hanya 45 orang (18.9%) saja.

4.1.2.6 Responden Menurut Pekerjaan

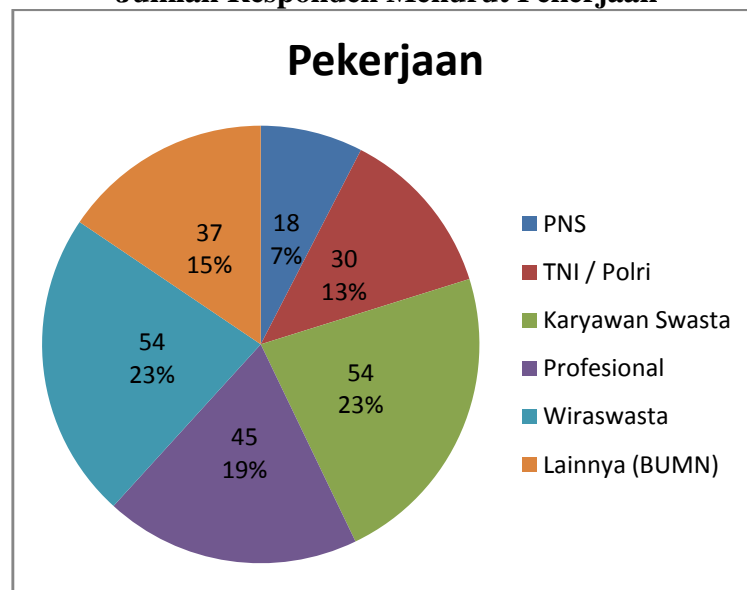
Pekerjaan juga akan menunjukkan status sosial yang akan mempengaruhi seseorang dalam pengambilan keputusan. Komposisi responden menurut jenis pekerjaan yang ditekuninya disajikan pada Tabel 4.6 berikut ini.

Tabel 4.6
Jumlah Responden Menurut Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah	Persentase (%)
PNS	18	7.6
TNI / Polri	30	12.6
Karyawan Swasta	54	22.7
Profesional	45	18.9
Wiraswasta	54	22.7
Lainnya (BUMN)	37	15.5
Jumlah	238	100.0

Sumber : Data yang diolah, 2012

Gambar 4.13
Jumlah Responden Menurut Pekerjaan



Tabel 4.6 dan Gambar 4.13 menunjukkan bahwa data jumlah responden yang terbanyak adalah dari kelompok responden dengan pekerjaan Karyawan Swasta dan Wiraswasta yaitu masing-masing sebanyak 54 orang atau 22.7 % dari jumlah responden, diikuti oleh responden dengan pekerjaan Profesional

yaitu sebanyak 45 orang atau 18.9% responden. Data di atas menunjukkan karyawan swasta dan wiraswasta yang lebih banyak memiliki melakukan pembelian perumahan berjenis Cluster ini. Dominasi etnis Tionghoa yang banyak dilokasi penelitian inilah yang berprofesi sebagai karyawan swasta dan wiraswasta di Kota Semarang.

4.1.2.7 Responden Menurut Penghasilan

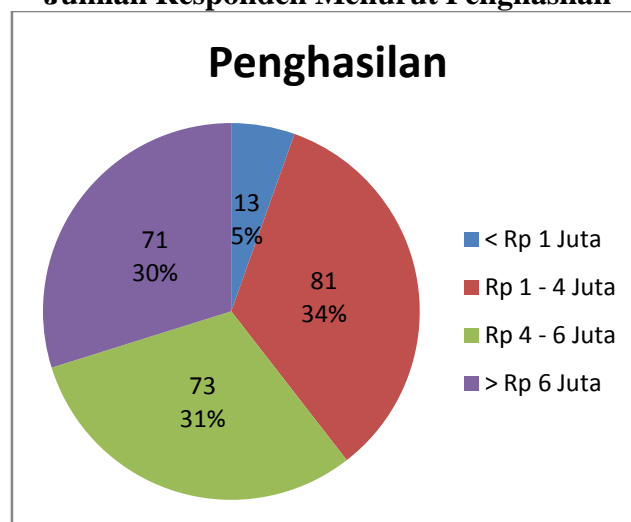
Besarnya Penghasilan dalam sebulannya yang mampu di miliki oleh responden dalam perumahan jenis Cluster ini, adalah salah syarat mutlak yang diwajibkan dalam pembelian perumahan. Selengkapnya dalam tabel 4.7 berikut ini :

Tabel 4.7
Jumlah Responden Menurut Penghasilan

Kriteria Penghasilan	Jumlah	Persentase (%)
< Rp 1 juta	13	5.5
Rp. 1- 4 Juta	81	34.0
Rp. 4 - 6 Juta	73	30.7
Rp. > 6 Juta	71	29.8
Jumlah	238	100.0

Sumber : Data yang diolah, 2012

Gambar 4.14
Jumlah Responden Menurut Penghasilan



Tabel 4.7 dan Gambar 4.14 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki penghasilan bersih terbanyak dari kelompok kriteria Rp 1-4 Juta sebanyak 81 orang atau 34.0%, disusul oleh kelompok kedua sebesar Rp. 4 - 6 Juta sebanyak 73 orang atau sebesar 30.7%, kelompok kriteria yang memiliki penghasilan > 6 juta sebanyak 71 orang responden. Dari data di atas dapat dijelaskan bahwa rata-rata responden yang memiliki rumah di ketiga perumahan cluster ini memiliki penghasilan bersih sebanyak minimal 4 juta per bulan.

4.1.2.8 Responden Menurut Tipe Rumah

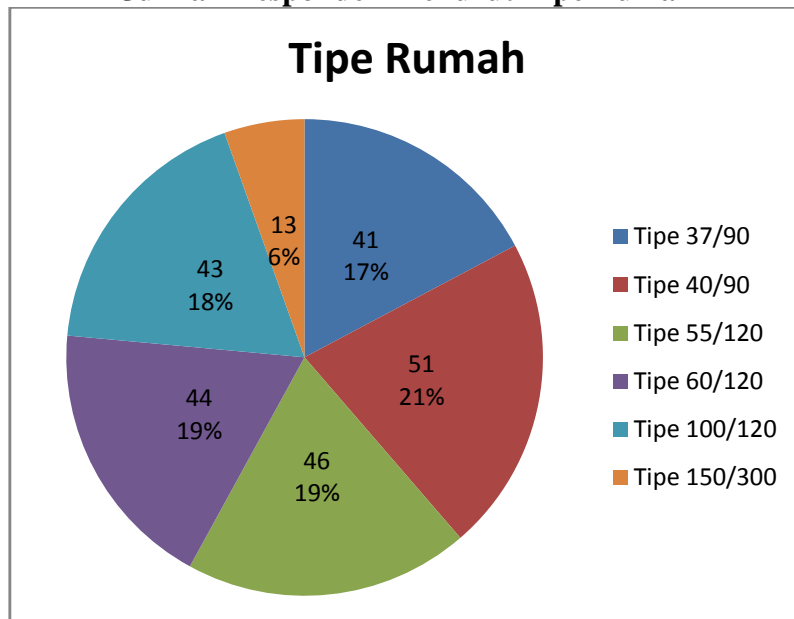
Pemilihan Tipe Rumah yang dimiliki oleh responden juga berpengaruh pada keputusan pembelian rumah yang tersedia, selengkapnya dalam tabel 4.8 berikut ini :

Tabel 4.8
Jumlah Responden Menurut Tipe Rumah

Tipe Rumah	Jumlah	Prosentase (%)
Tipe 37/90	41	17.2
Tipe 46/90	51	21.4
Tipe 55/120	46	19.3
Tipe 60/120	44	18.5
Tipe 100/150	43	18.1
Tipe 150/300	13	5.5
Total	238	100.0

Sumber : Data yang diolah, 2012

Gambar 4.15
Jumlah Responden Menurut Tipe Rumah



Dalam Tabel 4.8 dan Gambar 4.15 di atas menunjukkan bahwa tipe rumah yang menjadi favorite milik dan ditempati oleh responden adalah bervariasi dengan jumlah terkecil hanya yang menempati tipe 150/300 sebanyak 13 orang (5.5%), hal ini dirasakan wajar, sebab tipe ini sangat jarang di jumpai dan dimiliki oleh responden, jumlah rumah dari tipe 150/300 ini dalam perumahan cluster mewah tidak lebih dari 20 unit dengan harga per unit minimal Rp. 3,5 Milyar, sedangkan pemilik dari tipe-tipe lain memiliki jumlah responden yang tidak jauh beda.

4.1.2.9 Responden Menurut Status Kepemilikan Rumah

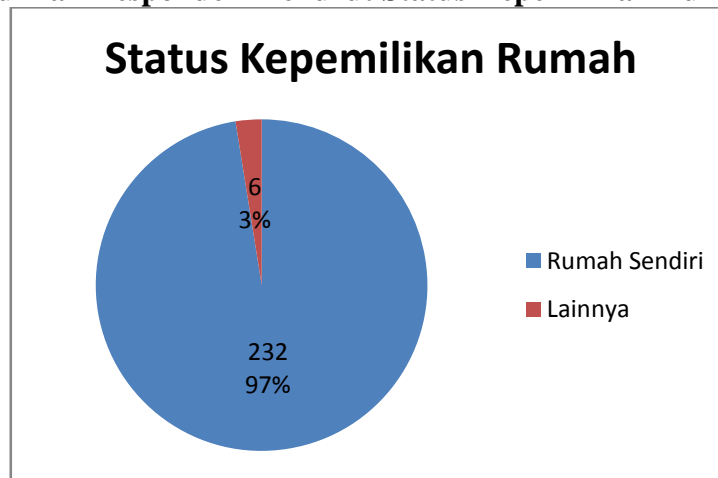
Status Kepemilikan Rumah yang menjadi responden dalam penelitian ini sudah digariskan yaitu minimal Hak Milik dan bukan Sewa ataupun Kontrak, adapun hasilnya selengkapnya dalam tabel berikut :

Tabel 4.9
Jumlah Responden Menurut Status Kepemilikan Rumah

Tipe Rumah	Jumlah	Prosentase (%)
Rumah Sendiri	232	97.5
Lainnya, Sebutkan Perusahaan	6	2.5
Total	238	100.0

Sumber : Data yang diolah, 2012

Gambar 4.16
Jumlah Responden Menurut Status Kepemilikan Rumah



Dalam Tabel 4.9 dan Gambar 4.16 di atas menunjukkan bahwa status kepemilikan di dalam lokasi perumahan berjenis cluster ini, yang menjadi target penelitian adalah responden yang memang menjadi penghuni tetap dan pemilik dari bangunan yang di tempatinya yaitu sebanyak 232 orang (97.5%) sedangkan sebanyak 6 responden (2.5%) yang menempati di wilayah perumahan ini merupakan karyawan dari instansi/Perusahaan yang menjadikan tempat tinggal mereka dari asset perusahaan tersebut. Tercatat ada 3 Perusahaan yang lain yang memiliki asset property di dalam 3 perusahaan tersebut selain dari pengembang perumahan itu sendiri.

4.2. Deskripsi Variabel

4.2.1. Deskripsi Variabel Fasilitas

Fasilitas menunjukkan nilai tambah dalam proses pembelian yang dilakukan pembeli dan merupakan juga asset yang dijadikan pengembang dalam memasarkan produknya. Hasil tanggapan terhadap fasilitas dapat dijelaskan pada tabel 4.10 berikut ini :

Tabel 4.10
Tanggapan Responden Mengenai Fasilitas

No	Indikator	Skor (%)				
		1	2	3	4	5
1	Fasilitas perumahan yang disediakan oleh pengembang cukup lengkap	4	33.2	21.4	39.5	5.5
2	Fasilitas perumahan sesuai dengan kebutuhan.	1.7	29.0	27.3	36.1	5.9
3	Fasilitas perumahan mampu melayani seluruh penghuni perumahan	9.2	27.3	11.3	44.1	8.0
	Jumlah	14.9	89.5	60.0	119.7	19.4
	Rata-rata (%)	4.97	29.83	20.0	39.9	6.47

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Tanggapan responden sebagaimana pada tabel 4.10 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan tanggapan yang tinggi terhadap fasilitas yang disajikan pengembang dalam memenuhi kebutuhan penghuninya. Hasil pada tabel di atas menunjukkan pula bahwasannya jawaban berskor 4 yaitu pilihan (lengkap, sesuai, setuju) adalah pilihan yang banyak di ambil oleh responden dalam menyikapi pertanyaan yang disampaikan dalam kuesioner. Hal ini menandakan bahwa sebagian besar responden memilih melakukan keputusan pembelian terhadap rumah dikawasan Cluster adalah dikarenakan tersedianya berbagai fasilitas pendukung yang banyak di butuhkan oleh keluarga modern yang serba simple ini.

4.2.2. Deskripsi Variabel Lokasi

Lokasi merupakan salah satu penentu dalam masyarakat melakukan keputusan pembelian untuk mengambil produk perumahan yang dijual oleh pengembang perumahan tipe Cluster. Hasil tanggapan responden terhadap harga dapat dijelaskan pada Tabel 4.11 berikut ini :

Tabel 4.11
Tanggapan Responden Mengenai Lokasi

No	Indikator	Skor (%)				
		1	2	3	4	5
1	Lokasi perumahan mudah dijangkau.	14.3	27.3	5.5	49.6	3.4
2	Akses menuju lokasi perumahan lancar.	8.4	31.1	15.5	37.8	7.1
3	Lokasi perumahan dekat dengan pusat kota.	7.6	25.2	3.8	58.4	5.0
4	Lokasi perumahan dekat dengan tempat kerja/aktifitas	7.1	22.7	2.5	62.2	5.5
	Jumlah	37.4	106.3	27.3	208.0	21
	Rata-rata (%)	9.35	26.6	6.8	52.0	5.25

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Tanggapan responden sebagaimana pada Tabel 4.11 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan tanggapan yang berskor 4 (setuju) terhadap variabel lokasi perumahan, artinya tanggapan responden menunjukkan bahwa lokasi perumahan berada menjadi salah satu alasan yang utama dalam melakukan keputusan pembelian perumahan tipe cluster. Letak atau lokasi perumahan yang berdekatan dengan berbagai fasilitas umum, pusat kota, tempat kerja dan sekolah bagi anak-anak mereka yang mendukung terjadinya keputusan pembelian warga di perumahan tipe cluster.

4.2.3. Deskripsi Variabel Lingkungan

Iklan merupakan kegiatan berkomunikasi yang bersifat persuasif yang dilakukan distributor dan penyalurnya kepada calon konsumennya. Hasil tanggapan terhadap iklan dapat dijelaskan pada tabel 4.12 berikut ini :

Tabel 4.12
Tanggapan Responden Mengenai Lingkungan

No	Indikator	Skor				
		1	2	3	4	5
1	Lingkungan perumahan mempunyai udara yang bersih dan segar.	16	35.3	14.7	29.4	4.6
2	Persediaan air bersih di lingkungan perumahan memadai.	16.4	32.8	14.3	30.3	6.3
3	Lingkungan perumahan di kawasan bebas banjir.	12.6	48.7	16.4	21.4	0.8
4	Kondisi lingkungan di perumahan cukup aman.	16	24.8	17.2	39.9	2.1
5	Lingkungan perumahan cukup tenang sehingga privasi penghuni terjaga.	16	36.6	4.2	40.8	2.5
	Jumlah	77	178.2	66.8	161.8	16.3
	Rata-rata (%)	15.4	35.64	13.36	32.36	3.26

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar menjawab skor 2 yaitu tidak setuju sebesar 35.64% dan skor 4 (setuju) sebesar 32.36%. Kedua hal yang paling mencolok ini disebabkan karena adanya tidak tersedianya jaminan air bersih dan kenyamanan yang diberikan oleh pengembang. Ketersediaan air bersih berupa aliran pipa PDAM tidak bisa dirasakan oleh seluruh penghuni perumahan dikawasan cluster ini. Sebab rata-rata penghuni hanya menerima air bersih dari pengembang berupa air artesis yang memasuk selama 24 jam di kawasan mereka, sehingga menyebabkan sebagian responden banyak mengeluhkan hal tersebut.

4.2.4. Deskripsi Variabel Pendapatan

Faktor pendapatan yang dimiliki oleh konsumen juga menjadi penentu terjadinya keputusan pembelian perumahan tipe Cluster. Hanya konsumen yang memiliki kategori cukup dan besar saja yang mampu memiliki perumahan dengan system Cluster ini. Hasil tanggapan terhadap iklan dapat dijelaskan pada tabel 4.13 berikut ini :

Tabel 4.13
Tanggapan Responden Mengenai Pendapatan

No	Indikator	Skor (%)				
		1	2	3	4	5
1	Penawaran yang diberikan oleh perumahan tipe cluster di Kota Semarang sesuai dengan kemampuan pendapatan saya.	3.8	31.5	5.0	50.8	8.8
2	Saya memiliki daya beli untuk perumahan tipe cluster di Kota Semarang.	2.9	31.5	13.9	48.3	3.4
3	Saya memiliki sumber pendapatan lain untuk melakukan pembelian perumahan tipe cluster di Kota Semarang.	2.5	29.4	14.3	49.2	4.6
	Jumlah	9.2	92.4	33.2	148.3	16.8
	Rata-rata (%)	3.07	30.8	11.07	49.43	5.6

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar menjawab skor 4 yaitu setuju sebesar 49.43%. Hal yang paling mencolok ini dirasakan wajar sebab untuk melaksanakan keputusan pembelian terhadap pengambilan perumahan tipe cluster dibutuhkan cadangan pemasukan atau pendapatan yang tidak kecil sehingga perlu pertimbangan yang mendalam bagi dalam segi pendanaan maupun kapasitas pemenuhannya.

4.2.5. Deskripsi Variabel Sensitivitas Pembelian

Sensitivitas Permintaan adalah indikator. Hasil tanggapan terhadap iklan dapat dijelaskan pada tabel 4.14 berikut ini :

Tabel 4.14
Tanggapan Responden Mengenai Sensitivitas Permintaan

No	Indikator	Skor (%)				
		1	2	3	4	5
1	Perumahan cluster di kota Semarang memenuhi perkiraan kebutuhan Anda.	5.5	34.9	12.6	41.6	5.5
2	Harga yang ditawarkan perumahan cluster di kota Semarang sesuai dengan perkiraan harga Anda.	1.7	42.4	17.6	37.6	0.4
3	Fasilitas perumahan cluster di kota Semarang sesuai dengan fasilitas yang Anda butuhkan.	4.6	30.3	18.9	42.4	3.8
4	Perkiraan jarak tempuh dan kenyamanan sosialisasi pada perumahan cluster di kota Semarang cukup baik.	6.7	31.9	12.6	44.1	4.6
5	Karakteristik perumahan cluster di kota Semarang menjadikan keputusan pembelian Anda.	4.6	37	5.5	39.9	13.0
	Jumlah	23.1	176.5	67.2	205.6	27.3
	Rata-rata (%)	4.62	35.3	13.44	41.12	5.46

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar menjawab skor 4 yaitu setuju sebesar 41.12%. Hal ini disebabkan perumahan cluster di Kota Semarang secara seragam menawarkan berbagai fasilitas dan jarak tempuh ke kota maupun ke pusat keramaian kota juga tidak jauh beda. Yang membedakan di antara ketiga perumahan cluster ini adalah bentuk tampilan rumah saja yang bergaya romawi, mesiko atau ada juga yang bercorak bali, dan sebagainya.

Hal yang paling mencolok ini dirasakan wajar sebab untuk melaksanakan keputusan pembelian terhadap pengambilan perumahan tipe cluster dibutuhkan cadangan pemasukan atau pendapatan yang tidak kecil sehingga perlu

pertimbangan yang mendalam bagi dalam segi pendanaan maupun kapasitas pemenuhannya.

4.2.6. Deskripsi Variabel Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian merupakan kegiatan yang dilakukan seseorang untuk membeli suatu produk tertentu. Hasil tanggapan terhadap keputusan pembelian dapat dijelaskan pada tabel 4.15 berikut ini :

Tabel 4.15
Tanggapan Responden Mengenai Keputusan Pembelian

No	Indikator	Skor (%)				
		1	2	3	4	5
1	Ketika anda membeli perumahan cluster di Kota Semarang, Anda benar-benar telah merasa mantap/yakin.	6.7	34.9	8.4	41.6	8.4
2	Setelah memutuskan membeli perumahan cluster di Kota Semarang, Anda merasa bahwa keputusan tersebut tepat bagi Anda	5.5	36.1	16.0	40.3	2.1
3	Penawaran yang diberikan oleh perumahan tipe cluster di Kota Semarang mendorong Saya untuk melakukan pembelian.	8.0	31.9	7.6	39.9	12.6
	Jumlah	20.2	102.9	32	121.8	23.1
	Rata-rata (%)	6.7	34.3	10.7	40.6	7.7

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar menjawab skor 4 yaitu setuju sebesar 40.6%. Pola jawaban yang diberikan responden mengenai hal tersebut adalah beragam, namun sebagian besar menyatakan bahwa mereka membeli berbagai tipe perumahan di kawasan cluster dengan tujuan ingin mendapatkan kenyamanan dan kelengkapan berbagai fasilitas pendukung serta merasakan kedekatan dengan berbagai lokasi aktifitas/kerja mereka. Ditambah lagi sebagian besar mereka menyatakan bahwa keamanan juga menjadi faktor

utama disamping tentunya keawatiran mengalami musibah banjir tidak akan di alami.

Hal ini disebabkan perumahan cluster di Kota Semarang secara seragam menawarkan berbagai fasilitas dan jarak tempuh ke kota maupun ke pusat keramaian kota juga tidak jauh beda. Yang membedakan di antara ketiga perumahan cluster ini adalah bentuk tampilan rumah saja yang bergaya romawi, mesiko atau ada juga yang bercorak bali, dan sebagainya

Hal yang paling mencolok ini dirasakan wajar sebab untuk melaksanakan keputusan pembelian terhadap pengambilan perumahan tipe cluster dibutuhkan cadangan pemasukan atau pendapatan yang tidak kecil sehingga perlu pertimbangan yang mendalam bagi dalam segi pendanaan maupun kapasitas pemenuhannya.

4.3. Analisis Data

4.3.1 Uji Validitas dan Reliabilitas

4.3.1.1 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut (Ghozali, 2001). Pengujian validitas dilakukan dengan menggunakan rumus korelasi product moment. r hitung diperoleh dari hasil output, nilai tersebut selanjutnya dibandingkan dengan nilai r tabel dari buku statistik. Pengujian validitas selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 4.16 berikut ini.

Tabel 4.16
Hasil Pengujian Validitas

No	Indikator	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Fasilitas			
	- Indikator 1	0.634	0.138	Valid
	- Indikator 2	0.744	0.138	Valid
	- Indikator 3	0.619	0.138	Valid
2	Lokasi			
	- Indikator 1	0.605	0.138	Valid
	- Indikator 2	0.660	0.138	Valid
	- Indikator 3	0.610	0.138	Valid
	- Indikator 4	0.688	0.138	Valid
3	Lingkungan			
	- Indikator 1	0.635	0.138	Valid
	- Indikator 2	0.629	0.138	Valid
	- Indikator 3	0.614	0.138	Valid
	- Indikator 4	0.691	0.138	Valid
	- Indikator 5	0.645	0.138	Valid
4	Pendapatan			
	- Indikator 1	0.627	0.138	Valid
	- Indikator 2	0.716	0.138	Valid
	- Indikator 3	0.638	0.138	Valid
5	Sensitivitas Permintaan	0.677	0.138	Valid
	- Indikator 1	0.606	0.138	Valid
	- Indikator 2	0.647	0.138	Valid
	- Indikator 3	0.628	0.138	Valid
	- Indikator 4	0.737	0.138	Valid
	- Indikator 5			
6	Keputusan Pembelian			
	- Indikator 1	0.921	0.138	Valid
	- Indikator 2	0.869	0.138	Valid
	- Indikator 3	0.910	0.138	Valid

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Tabel 4.16 menunjukkan bahwa semua indikator yang digunakan untuk mengukur variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai koefisien korelasi yang lebih besar dari r tabel. Untuk sampel sebanyak 238 orang yaitu 0,138. Nilai r hitung disajikan pada Tabel 4.16. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa semua indikator tersebut adalah valid.

4.3.1.2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan rumus Cronbach Alpha. Hasil pengujian reliabilitas untuk masing-masing variabel yang diringkas pada tabel 4.17 berikut ini:

Tabel 4.17
Hasil Pengujian Reliabilitas

Variabel	Alpha	Keterangan
Fasilitas	0,751	Reliabel
Lokasi	0,745	Reliabel
Lingkungan	0,751	Reliabel
Pendapatan	0,733	Reliabel
Sensitivitas Permintaan	0,762	Reliabel
Keputusan Pembelian	0,862	Reliabel

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Hasil uji reliabilitas tersebut menunjukkan bahwa semua variabel mempunyai koefisien Alpha yang cukup besar yaitu diatas 0,6 sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukur masing-masing variabel dari kuesioner adalah reliabel yang berarti bahwa kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini merupakan kuesioner yang handal.

4.3.2. Uji Asumsi Klasik

Suatu model regresi yang baik harus bebas dari masalah penyimpangan terhadap asumsi klasik. Berikut ini adalah pengujian terhadap asumsi klasik dalam model regresi.

4.3.2.1. Uji Multikolinieritas

Suatu variabel menunjukkan gejala multikolinieritas bisa dilihat dari nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) yang tinggi pada variabel-variabel bebas suatu model regresi. Nilai VIF yang lebih besar dari 10 menunjukkan adanya gejala multikolinieritas dalam model regresi. Hasil pengujian multikolinieritas dengan nilai VIF adalah sebagai berikut :

Tabel 4.18
Hasil Pengujian Multikolinieritas

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
Fasilitas	0.372	2.686	Bebas Multikolinier
Lokasi	0.227	4.414	Bebas Multikolinier
Lingkungan	0.222	4.505	Bebas Multikolinier
Pendapatan	0.204	4.895	Bebas Multikolinier
Sensitivitas Permintaan	0.211	4.741	Bebas Multikolinier

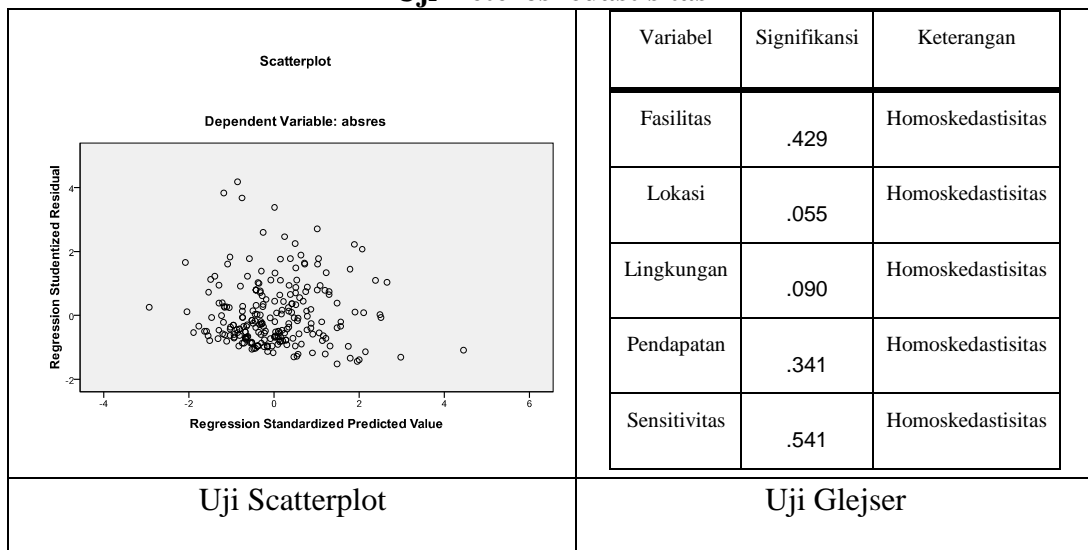
Sumber: Data sekunder yang diolah, 2012

Hasil pengujian menunjukkan bahwa semua variabel yang digunakan sebagai prediktor model regresi menunjukkan nilai VIF yang cukup kecil, dimana semuanya berada di bawah 10 dan nilai tolerance lebih dari 0,1. Hal ini berarti bahwa variabel-variabel bebas yang digunakan dalam penelitian tidak menunjukkan adanya gejala multikolinieritas, yang berarti bahwa semua variabel tersebut dapat digunakan sebagai variabel yang saling independen.

4.3.2.2. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan scatterplot dan uji glejser. Dari tampilan scatterplot terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y.

Gambar 4.17
Uji Heteroskedastisitas

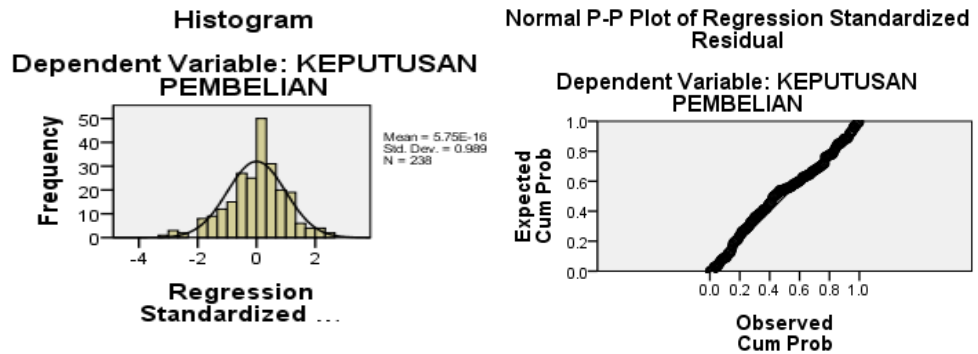


Hasil ini didukung dengan pengujian menggunakan uji glejser, yang diketahui bahwa variabel fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan, dan sensitivitas memiliki nilai signifikansi lebih dari 5%, hal ini menunjukkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

4.3.2.3. Uji Normalitas

Pengujian normalitas dilakukan terhadap residual regresi. Pengujian dilakukan dengan menggunakan grafik P-P Plot. Data yang normal adalah data yang membentuk titik-titik yang menyebar tidak jauh dari garis diagonal. Hasil analisis regresi linier dengan grafik normal P-P Plot terhadap residual error model regresi diperoleh sudah menunjukkan adanya pola grafik yang normal, yaitu adanya sebaran titik yang berada tidak jauh dari garis diagonal.

Gambar 4.18
Pengujian Normalitas



Hasil pengujian tersebut menunjukkan bahwa titik-titik berada tidak jauh dari garis diagonal. Hal ini berarti bahwa model regresi tersebut sudah berdistribusi normal. Hal ini di dukung dengan pengujian menggunakan Uji Kolmogorov-Smirnov yang terlihat bahwa nilai K-S sebesar 1,175 dengan signifikansi sebesar 0,126 yang jauh di atas 0,05 yang berarti nilai residual terdistribusi secara normal atau memenuhi asumsi klasik normalitas residual.

Tabel 4.19
Uji Kolmogorov Smirnov
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		238
Normal Parameters ^{a, b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.39382626
Most Extreme Differences	Absolute	.076
	Positive	.048
	Negative	-.076
Kolmogorov-Smirnov Z		1.175
Asymp. Sig. (2-tailed)		.126

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

4.3.3. Uji Regresi Berganda

4.3.3.1. Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh secara parsial variabel independen (fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan sensitivitas permintaan) terhadap variabel dependen (keputusan pembelian). Berikut akan dijelaskan pengujian masing-masing variabel secara parsial.

Tabel 4.20
Hasil Uji t

		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.126	.373		-.337	.737		
	FASILITAS	-.079	.056	-.068	-1.417	.158	.372	2.686
	LOKASI	.330	.046	.441	7.145	.000	.227	4.414
	LINGKUNGAN	.044	.040	.068	1.084	.279	.222	4.505
	PENDAPATAN	.265	.070	.245	3.766	.000	.204	4.895
	SENSITIVITAS	.180	.045	.258	4.036	.000	.211	4.741

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN

Sumber : Data primer yang diolah 2012

4.3.3.1.1. Variabel Fasilitas

Ho : $b_1 \leq 0$: Fasilitas tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian

Ha : $b_1 > 0$: Fasilitas berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian

Hasil uji t untuk variabel X₁ (fasilitas) diperoleh nilai t hitung = (-1.417) dengan tingkat signifikansi 0,158. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, didapat t tabel sebesar 1,970. Ini berarti t hitung < t tabel, yang berarti Ho

diterima dan H_a ditolak. Dengan demikian maka, hipotesis pertama dapat ditolak. Arah koefisien regresi negatif berarti bahwa fasilitas memiliki pengaruh negatif yang tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Dengan kata lain dapat disimpulkan bahwa fasilitas yang diberikan oleh pengembang tidak sesuai dengan kenyataan yang diterima oleh konsumen saat melakukan keputusan pembelian.

4.3.3.1.2. Variabel Lokasi

$H_0 : b_2 \leq 0$: Lokasi tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian

$H_a : b_2 > 0$: Lokasi berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian

Hasil uji t variabel X_2 (Lokasi) diperoleh nilai t hitung = 7.145 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, didapat t tabel sebesar 1,970. Ini berarti t hitung > t tabel, yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian maka, hipotesis kedua dapat diterima. Arah koefisien regresi positif berarti bahwa Lokasi memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Dengan kata lain dapat disimpulkan bahwa Lokasi yang semakin sesuai, akan mempercepat keputusan pembelian konsumen.

4.3.3.1.3. Variabel Lingkungan

$H_0 : b_3 \leq 0$: Lingkungan tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian

$H_a : b_3 > 0$: Lingkungan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian

Hasil uji t variabel X3 (Lingkungan) diperoleh nilai t hitung = 1.084 dengan tingkat signifikansi 0,279. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, didapat t tabel sebesar 1,970. Ini berarti t hitung < t tabel, yang berarti Ho diterima dan Ha ditolak. Dengan demikian maka hipotesis ketiga dapat ditolak. Arah koefisien regresi positif berarti bahwa Lingkungan memiliki pengaruh negatif yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Dengan kata lain dapat disimpulkan bahwa Lingkungan yang ditawarkan oleh pengembang tidak sesuai dengan kenyataan yang diterima oleh konsumen saat melakukan keputusan pembelian.

4.3.3.1.4. Variabel Pendapatan

Ho : $b_4 \leq 0$: Pendapatan tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian

Ha : $b_4 > 0$: Pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian

Hasil uji t variabel X4 (Pendapatan) diperoleh nilai t hitung = 3.766 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, didapat t tabel sebesar 1,970. Ini berarti t hitung > t tabel, yang berarti Ho ditolak dan Ha diterima. Dengan demikian maka, hipotesis ke empat dapat diterima. Arah koefisien regresi positif berarti bahwa Pendapatan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Dengan kata lain dapat disimpulkan bahwa Pendapatan yang besar sesuai dengan yang didapat oleh responden di setiap bulannya mampu mendukung responden dalam melakukan pembelian perumahan tipe Cluster.

4.3.3.1.5. Variabel Sensitivitas Permintaan

Ho : $b_5 \leq 0$: Sensitivitas Permintaan tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian

Ha : $b_5 > 0$: Sensitivitas Permintaan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian

Hasil uji t variabel X5 (Sensitivitas Permintaan) diperoleh nilai t hitung = 4.036 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, didapat t tabel sebesar 1,970. Ini berarti t hitung > t tabel, yang berarti Ho ditolak dan Ha diterima. Dengan demikian maka hipotesis kelima dapat diterima. Arah koefisien regresi positif berarti bahwa Sensitivitas Permintaan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Dengan kata lain dapat disimpulkan bahwa Sensitivitas Permintaan semakin bagus apabila dibarengi terpenuhinya minat masyarakat dalam menyukai dan memberikan respon positif terhadap penawaran yang diberikan pengembang perumahan tipe cluster.

4.3.3.2. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh secara simultan variabel independen (fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan sensitivitas permintaan) secara serentak berpengaruh terhadap variabel dependen (keputusan pembelian). Berikut di jelaskan dalam tabel 4.21

Tabel 4.21
Hasil Uji F

Change Statistics				
R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
.799	185.017	5	232	.000

Sumber : Data primer yang diolah 2012

Ho : $b_t \leq 0$: Secara simultan faktor fasilitas, lokasi, pendapatan, lingkungan, sensitivitas tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan cluster.

Ha : $b_t > 0$: Secara simultan faktor fasilitas, lokasi, pendapatan, lingkungan, sensitivitas berpengaruh terhadap keputusan pembelian perumahan cluster.

Hasil uji F variabel independen (fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan Sensitivitas Permintaan) secara simultan menghasilkan nilai f hitung = 185.017 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, didapat F tabel sebesar 2.26. Ini berarti F hitung > F tabel, yang berarti Ho ditolak dan Ha diterima. Dengan demikian maka hipotesis keenam dapat diterima. Arah koefisien regresi signifikan, berarti dapat disimpulkan bahwa variabel independen (fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan Sensitivitas Permintaan) berpengaruh secara simultan dan mendukung terjadinya keputusan pembelian perumahan tipe cluster di kota Semarang.

4.3.3.3. Perumusan Persamaan Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan sensitivitas

permintaan secara parsial maupun secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian perumahan di kawasan cluster. Perhitungan statistik dalam analisis regresi linier berganda selengkapnya ada pada lampiran dan selanjutnya dijelaskan pada Tabel 4.22 berikut ini.

Tabel 4.22
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-.126	.373		-.337	.737		
FASILITAS	-.079	.056	-.068	-1.417	.158	.372	2.686
LOKASI	.330	.046	.441	7.145	.000	.227	4.414
LINGKUNGAN	.044	.040	.068	1.084	.279	.222	4.505
PENDAPATAN	.265	.070	.245	3.766	.000	.204	4.895
SENSITIVITAS	.180	.045	.258	4.036	.000	.211	4.741

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Model persamaan regresi yang dapat dituliskan dari hasil tersebut dalam bentuk persamaan regresi *standardized* adalah sebagai berikut :

$$Y = -0,126 - 0,079 X_1 + 0,330X_2 + 0,044X_3 + 0,265X_4 + 0,180 X_5$$

Dari persamaan tersebut diatas variabel indikator untuk fasilitas ($X_1 = 3$), Lokasi ($X_2 = 4$), Lingkungan ($X_3 = 5$), Pendapatan ($X_4 = 3$), Sensitivitas ($X_5 = 5$) dan Keputusan Pembelian ($Y = 3$). Kita masukkan pada persamaan maka harga Y akan didapatkan

$$3Y = -0,126 - 0,079 (3) + 0,330(4) + 0,044(5) + 0,265(3) + 0,180 (5).$$

$$Y = \frac{2,872}{3} \times 100\% = 95,733\%$$

Misal angka koefisien regresi untuk fasilitas $\beta_1 = 0$, sehingga

$$Y = \frac{3,109}{3} \times 100\% = 103,633\%, \text{ maka } \Delta Y = 95,733\% - 103,633\% = -7,9\%$$

Maka dari koefisien regresi $-7,9\%$ ke 0% , berarti naik $7,9\%$ sehingga dapat disimpulkan setiap kenaikan $7,9\%$ faktor fasilitas akan menurunkan permintaan pembangunan perumahan cluster sebesar $7,9\%$ dengan kata lain setiap kenaikan 1% faktor fasilitas akan menurunkan permintaan pembangunan perumahan cluster sebesar 1% . Dengan cara yang sama kita masukkan koefisien regresi lokasi $\beta_2 = 0$, maka Y didapatkan :

$$Y = \frac{1,552}{3} \times 100\% = 51,733\%, \text{ maka } \Delta Y = 95,733\% - 51,733\% = 44\%, \text{ maka dapat}$$

disimpulkan setiap kenaikan 33% faktor lokasi akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster sebesar 44% dengan kata lain setiap kenaikan 1% faktor lokasi akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster sebesar $1,333\%$. Dengan cara yang sama seperti hitungan diatas maka untuk ΔY faktor lingkungan diperoleh nilai $= 7,333\%$, maka dapat disimpulkan setiap kenaikan $4,4\%$ faktor lingkungan akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster sebesar $7,33\%$. dengan kata lain setiap kenaikan 1% faktor lingkungan akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster sebesar $1,667\%$.

Untuk ΔY faktor pendapatan diperoleh nilai $= 26,5\%$, maka dapat disimpulkan setiap kenaikan $26,5\%$ faktor pendapatan akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster sebesar $26,5\%$. dengan kata lain setiap kenaikan 1% faktor pendapatan akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster sebesar 1% .

Untuk ΔY faktor sensitivitas permintaan diperoleh nilai $= 30\%$, maka dapat

disimpulkan setiap kenaikan 18% faktor sensitivitas permintaan akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster sebesar 30%. dengan kata lain setiap kenaikan 1% faktor sensitivitas permintaan akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster sebesar 1,667%.

Kenaikan tiap-tiap variabel fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan sensitivitas permintaan sebesar 1% akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster sebesar 4,667% (-1% + 1,333% + 1,667% + 1% + 1,667%).

4.3.3.4. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel-variabel bebas memiliki pengaruh terhadap variabel terikatnya. Nilai koefisien determinasi untuk variabel bebas lebih dari 2 digunakan *adjusted R square*, sebagai berikut :

Tabel 4.23
Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.894 ^a	.799	.795	1.409

a. Predictors: (Constant), fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan , sensitivitas

b. Dependent Variabel: Keputusan Pembelian

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Dari hasil perhitungan dengan menggunakan program SPSS versi 19 dapat diketahui bahwa koefisien determinasi (*adjusted R²*) yang diperoleh sebesar 0,795. Hal ini berarti 79,5% keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan sensitivitas permintaan, sedangkan

sisanya yaitu 20,5% keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

4.4. Pembahasan

Secara umum penelitian ini menunjukkan hasil analisis deskriptif bahwa kondisi penilaian responden terhadap variabel-variabel penelitian ini secara umum sudah baik. Hal ini dapat ditunjukkan dari banyaknya tanggapan kesetujuan yang tinggi dari responden terhadap kondisi dari masing- masing variabel penelitian. Dari hasil tersebut selanjutnya diperoleh hanya tiga variabel independen yaitu lokasi, pendapatan dan sensitivitas permintaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap permintaan pembangunan perumahan tipe cluster di Kota Semarang. Sedangkan variabel fasilitas dan lingkungan tidak berpebgaruh secara signifikan terhadap permintaan pembangunan perumahan tipe cluster di Kota Semarang. Penjelasan dari masing-masing variabel dijelaskan sebagai berikut:

4.4.1. Pengaruh Fasilitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian

Pengujian hipotesis 1 menunjukkan adanya pengaruh yang negatif dan tidak signifikan variabel fasilitas terhadap keputusan pembelian terhadap Permintaan Pembangunan Perumahan Tipe Cluster Di Kota Semarang. Fasilitas yang diharapkan konsumen pada perumahan cluster adalah tersedia cukup lengkap, sesuai dengan kebutuhan dan mampu melayani seluruh penghuni perumahan. Tanggapan responden mengenai fasilitas menunjukkan nilai rata-rata 46% lengkap dan sangat lengkap, lengkap sebesar 20% sedang tidak setuju dan sangat tidak setuju sebesar 34%. Hasil ini menunjukkan bahwa penilaian yang

baik mengenai fasilitas yang lengkap dengan tingkat keinginan konsumen akan mendorong konsumen untuk melakukan pembelian produk tersebut, namun pada kenyataannya setelah konsumen melakukan pembelian, fasilitas yang disediakan oleh pengembang tersebut jarang dinikmati secara sepenuhnya oleh warga. Hal ini disebabkan karena munculnya faktor kejenuhan warga yang merasakan kurangnya inovasi terhadap fasilitas yang ada tersebut.

Hasil ini menjelaskan bahwa pengalaman konsumen dalam memakai produk akan menghasilkan penilaian konsumen terhadap produk tersebut. Apabila produk tersebut kurang memuaskan keinginan konsumen maka konsumen akan memberikan penilaian negatif terhadap produk tersebut. Dengan penilaian tersebut maka konsumen memberikan respon terhadap faktor fasilitas seperti yang dirasakan kepada konsumen lain saat akan melakukan keputusan pembelian Perumahan Tipe Cluster di wilayah tersebut. Hasil ini menjelaskan bahwa pada umumnya konsumen dalam membelanjakan uangnya akan memperhitungkan fasilitas yang dapat diperoleh dari uang yang akan dikeluarkannya. Dengan demikian maka konsumen akan mempertimbangkan fasilitas yang selalu didapatkannya sebagai pertukaran pengorbanan uang yang digunakan konsumen untuk membeli sebuah produk termasuk untuk Permintaan Pembangunan Perumahan Tipe Cluster. Data empiris penelitian ini menunjukkan bahwa Perumahan Tipe Cluster dinilai oleh konsumen memiliki kemampuan untuk mendapatkan fasilitas yang kontinuitas dan selalu bisa dinikmati hingga dimasa yang akan datang dan tidak perlu membeli di tempat lain, namun apabila kurangnya inovasi pengembangan sarana prasarana fasilitas tersebut akan

menyebabkan kurang nyamannya yang dirasakan oleh penghuni sebagai konsumen dan penikmat sarana fasilitas tersebut di wilayah perumahan tipe Cluster, misalnya fasilitas kolam renang di Perumahan Graha Wahid yang banyak di keluhkan oleh warganya hal ini disebabkan karena sering tidak berganti air, sehingga air terlihat keruh, sehingga membuat enggan warga di dalam perumahan tersebut menggunakan fasilitas tersebut.

4.4.2. Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian

Lokasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Permintaan Pembangunan Perumahan Tipe Cluster Di Kota Semarang. Lokasi yang diharapkan konsumen pada perumahan cluster adalah mudah terjangkau, akses menuju perumahan lancar, dekat dengan pusat kota dan dekat dengan tempat kerja. Tanggapan responden mengenai lokasi menunjukkan nilai rata-rata 57,2% setuju dan sangat setuju, sedang ragu-ragu 6,8%, tidak setuju dan sangat tidak setuju sebesar 36%. Hal ini berarti bahwa konsumen akan memilih perumahan tipe Cluster dengan lokasi terbaik. Dalam penelitian ini konsumen yang menilai bahwa Perumahan Graha Wahid, Taman Sari dan Kampung Semawis sebagai wujud perumahan tipe cluster yang diminati oleh pembeli yang bercitra dan keinginan yang tinggi. Produk berupa perumahan tipe cluster yang ditawarkan oleh pengembang selalu bisa terjual habis di setiap sesi pembukaan cluster (tahap pengembangan) yang dilakukan. Hipotesis 2 menunjukkan adanya pengaruh yang positif dan signifikan lokasi terhadap Permintaan Pembangunan Perumahan Tipe Cluster Di Kota Semarang. Hasil ini menunjukkan bahwa dalam lokasi yang ditentukan dalam proses pembelian akan membantu konsumen dalam

memutuskan pembelian produk tersebut. Pada saat transaksi atau kunjungan calon konsumen, konsumen akan membandingkan lokasi dari ketiga perumahan tipe cluster yang saling berdekatan dengan titik lokasi mereka melakukan aktifitas/kerja setiap harinya.

4.4.3. Pengaruh Lingkungan Terhadap Keputusan Pembelian

Hasil pengujian hipotesis 3 mendapatkan bahwa lingkungan memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap Permintaan Pembangunan Perumahan Tipe Cluster Di Kota Semarang. Harapan konsumen terhadap lingkungan pada perumahan cluster adalah suatu lingkungan perumahan yang mempunyai udara yang bersih dan segar, persediaan air bersih yang memadai, kawasan bebas banjir, aman dan cukup tenang. Tanggapan responden mengenai lingkungan menunjukkan nilai rata-rata 35,6% setuju dan sangat setuju, sedang ragu-ragu 13,36%, tidak setuju dan sangat tidak setuju sebesar 51,04%. Namun pada saat penelitian ini dilakukan proses pembangunan perumahan masih berlangsung terutama pada perumahan Kampoeng Semawis dan Tamansari Majapahit, sehingga udara yang bersih dan segar kurang terpenuhi karena adanya polusi akibat berlangsungnya pembangunan tersebut. Ini terbukti dari hasil persentase rata-rata kuesioner untuk faktor lingkungan masih didominasi tidak setuju sebesar 35,64%, sedangkan yang setuju hanya 32,36%. Persediaan air bersih cukup memadai dari ketiga tempat penelitian baik di Kampoeng Semawis, Tamansari Majapahit dan Graha Wahid, karena fasilitas air PDAM dan air artesis. Untuk kawasan bebas banjir dari ketiga lokasi cukup baik karena kawasan perumahan cukup tinggi dari kawasan sekitarnya, tetapi di depan SMA 15

Semarang yang notabene jalur masuk perumahan Kampoeng Semawis jika musim hujan sering terjadi banjir.

Lingkungan yang cukup tenang belum terpenuhi akibat banyaknya keluar masuk kendaraan material dan sibuknya pekerja proyek khususnya di perumahan Kampoeng Semawis, akibat masih berlangsungnya proses pembangunan perumahan tersebut. Penjelasan diatas inilah yang menyebabkan faktor lingkungan belum memberikan kontribusi secara signifikan terhadap permintaan perumahan cluster dan peneliti berpendapat nanti setelah proses pembangunan, faktor lingkungan ini akan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap permintaan perumahan cluster khususnya di perumahan Kampoeng Semawis.

4.4.3. Pengaruh Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian

Hasil pengujian hipotesis 4 mendapatkan bahwa pendapatan memiliki pengaruh positif terhadap Permintaan Pembangunan Perumahan Tipe Cluster Di Kota Semarang. Tanggapan responden mengenai pendapatan menunjukkan nilai rata-rata 55,03% setuju dan sangat setuju, sedang ragu-ragu 11,07%, tidak setuju dan sangat tidak setuju sebesar 33,9%. Hal ini berarti bahwa pendapatan adalah salah satu faktor yang dominan untuk terciptanya keputusan dalam permintaan pembangunan Perumahan Tipe Cluster. Tingginya pendapatan yang dimiliki oleh konsumen akan membawa dampak akan keinginan untuk memiliki perumahan tipe cluster yang mampu mendukung gensi dan kepentingan pribadi mereka di masa sekarang maupun yang akan datang. Disamping itu kemampuan dalam segi pendapatan juga merupakan salah satu faktor utama yang bisa menjadikan konsumen mengambil perumahan tipe cluster baik secara tunai maupun kredit.

4.4.3. Pengaruh Sensitivitas Permintaan Terhadap Keputusan Pembelian

Hasil pengujian hipotesis 5 mendapatkan bahwa sensitivitas permintaan memiliki pengaruh positif terhadap Permintaan Pembangunan Perumahan Tipe Cluster Di Kota Semarang. Tanggapan responden mengenai sensitivitas permintaan menunjukkan nilai rata-rata 46,6% setuju dan sangat setuju sedang ragu-ragu 13,4%, tidak setuju dan sangat tidak setuju sebesar 40%. Hal ini berarti bahwa sensitivitas permintaan merupakan faktor yang digunakan untuk mengukur tingkat terjadinya proses permintaan. Semakin tingginya besar sensitivitas maka akan berpengaruh pada segera dibuatkannya berbagai keperluan kebutuhan untuk mendukung keinginan tersebut. Faktor terjadinya tingkat sensitivitas ini diantaranya adalah harga, fasilitas yang diberikan, perkiraan jarak tempuh dari/ ke lokasi kerja/beraktivitas atau ke/dari tempat tinggal mereka beserta keluarganya. Apabila lokasinya bagus namun memakan jarak tempuh yang jauh maka kemungkinan terjadi daya dukung rendah, kecuali didalam lokasi perumahan tersebut disediakan berbagai keperluan yang membuat para warganya menjadi nyaman, keperluan tersebut misalnya: mini market, sekolah, pasar modern, jogging track, swimming pool, club horse, arena bermain, taman, atau mall.

4.4.3. Pengaruh secara simultan variabel fasilitas, lokasi, lingkungan pendapatan dan sensitivitas permintaan Terhadap Keputusan Pembelian

Hasil pengujian hipotesis 6 mendapatkan bahwa fasilitas, lokasi, lingkungan pendapatan dan sensitivitas permintaan, memiliki pengaruh simultan positif terhadap Permintaan Pembangunan Perumahan Tipe Cluster Di Kota Semarang. Hal ini berarti bahwa variabel fasilitas, lokasi, lingkungan pendapatan

dan sensitivitas permintaan secara bersama-sama ini mendukung terciptanya suatu permintaan pembangunan perumahan tipe cluster. Tanpa adanya dukungan dari kelima variabel tersebut, meskipun diberikan harga yang murah, dengan dukungan promosi/iklan yang menarikpun tetaplah tidak akan menuai hasil yang maksimal. Atau dapat dikatakan bahwa signifikansi dukungan oleh kelima variabel bebas (fasilitas, lokasi, lingkungan pendapatan dan sensitivitas permintaan) ini proses terjadinya permintaan pembangunan perumahan tipe cluster ini tidak akan mengalami perkembangan pesat dalam kurun 5 tahun belakangan ini.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan sensitivitas permintaan terhadap permintaan pembangunan perumahan tipe cluster di Kota Semarang, dan untuk mengetahui pengaruh terbesar dari kelima variabel independen tersebut. Dari rumusan masalah penelitian yang diajukan, maka analisis data yang telah dilakukan dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, dapat ditarik beberapa kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis secara parsial, ternyata hasil penelitian membuktikan bahwa tidak semua variabel independen memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian perumahan tipe cluster di Kota Semarang, hanya variabel (lokasi, lingkungan, pendapatan dan sensitivitas permintaan) saja yang mempunyai pengaruh positif, sedangkan variabel fasilitas memiliki pengaruh negatif terhadap keputusan pembelian perumahan tipe cluster di Kota Semarang. Artinya menurut konsumen variabel fasilitas dianggap tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen saat penawaran yang diberikan oleh pihak pengembang.
2. Berdasarkan pengujian secara simultan, ternyata hasil penelitian membuktikan bahwa semua variabel independen (fasilitas, lokasi, lingkungan pendapatan dan sensitivitas permintaan) secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen yaitu keputusan pembelian.

3. Hasil pengujian regresi berganda menghasilkan persamaan sebagai berikut :

$$Y = -0,126 - 0,079 X_1 + 0,330X_2 + 0,044X_3 + 0,265X_4 + 0,180 X_5.$$

Ini menunjukkan bahwa tidak semua variabel independen berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Pengaruh positif terbesar terhadap keputusan pembelian perumahan tipe cluster di Kota Semarang adalah variabel lokasi dengan koefisien 0,330 sesuai hitungan analisis setiap kenaikan 1% faktor lokasi akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster dikota semarang sebesar 1,333%, diikuti oleh variabel pendapatan dengan koefisien 0,265 sesuai hitungan analisis setiap kenaikan 1% faktor pendapatan akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster dikota semarang sebesar 1%, kemudian disusul variabel sensitivitas permintaan dengan koefisien 0,180 sesuai hitungan analisis setiap kenaikan 1% faktor sensitivitas permintaan akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster dikota semarang sebesar 1,667%, selanjutnya diikuti dengan variabel lingkungan dengan koefisien 0,044 sesuai hitungan analisis setiap kenaikan 1% faktor lingkungan akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster dikota semarang sebesar 1,667%. Sedangkan variabel yang tidak berpengaruh yaitu variabel fasilitas dengan nilai koefisien (-0.079) sesuai hitungan analisis setiap kenaikan 1% faktor fasilitas akan menurunkan permintaan pembangunan perumahan cluster dikota semarang sebesar 1%. Kenaikan tiap-tiap variabel fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan sensitivitas permintaan sebesar 1% akan menaikkan permintaan pembangunan perumahan cluster sebesar 4,667% (-1% + 1,333% +1,667% + 1% + 1,667%).

4. Nilai koefisien determinasi (*Adjusted R Square*) yang diperoleh sebesar 0,795. Hal

ini berarti 79,5% keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel fasilitas, lokasi, lingkungan, pendapatan dan sensitivitas permintaan, sedangkan sisanya yaitu 20,5% keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka diajukan saran-saran sebagai pelengkap terhadap hasil penelitian yang dapat diberikan sebagai berikut :

1. Fasilitas yang diharapkan konsumen pada perumahan cluster adalah tersedianya cukup lengkap, sesuai dengan kebutuhan dan mampu melayani seluruh penghuni perumahan, oleh karenanya pengembang sebaiknya selalu dan senantiasa melakukan inovasi dan menanggapi berbagai keluhan warganya dan merespon dalam bentuk peningkatan fasilitas pendukung yang ada, misalnya :
 - a. Selalu menjaga fasilitas jalan lingkungan serta jalan akses masuk dengan baik.
 - b. Melengkapi sarana olahraga dan tempat rekreasi dengan berbagai inovasi.
 - c. Menjaga kebersihan air kolam renang dan lingkungan sekitarnya.
2. Harapan konsumen terhadap lingkungan perumahan cluster adalah sebuah suatu lingkungan perumahan yang mempunyai udara yang bersih, segar, persediaan air bersih yang memadai, kawasan bebas banjir, aman dan cukup tenang, oleh karenanya pengembang sebaiknya menjaga itu semua dengan cara :
 - a. Merawat taman dan tanaman dengan baik.

- b. Meningkatkan dan menjaga keamanan secara terus menerus.
 - c. Mengatur lalu lintas masuk dan keluar menuju perumahan.
3. Untuk meningkatkan faktor sensitivitas permintaan, ada baiknya pihak pengembang melakukan kegiatan pemetaan terhadap konsumennya sehingga akan mudah ditemukan berbagai faktor pendukung lainnya yang sangat berguna bagi peningkatan penjualan perumahan tipe cluster di masyarakat kota Semarang.
 4. Perusahaan pengembang perlu memahami secara benar apa yang dibutuhkan tentang fasilitas yang ada sesuai dengan kebutuhan dan dapat dimanfaatkan secara maksimal oleh penghuninya.
 5. Bagi pemerintah daerah perlu adanya peraturan dan pengawasan yang lebih operasional bagi pelaksanaan pembangunan perumahan khususnya pembangunan perumahan cluster di Kota Semarang.
 6. Perlu dilakukukan penelitian lanjutan untuk memperoleh hasil yang lebih akurat hubungan antara faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembangunan perumahan cluster dikota semarang dengan cara teknik *proportionate stratified random sampling*.

DAFTAR PUSTAKA

- AIREA, 2001. *The Appraisal of Real Estate 12th edition*, Chicago USA.
- Appraisal Institute, 1993. *The Dictionary of Real Estate Appraisal*. Illinois : Appraisal Institute.
- Anonim, UU No. 4 tahun 1992 tentang Perumahan dan Permukiman.
- Awang Firdaos. 1997. *Permintaan dan Penawaran Perumahan*. Jakarta : Valuestate, Vol. 007.
- Budihardjo, E. 1997, *Tata Ruang Perkotaan*. Bandung : Alumni.
- Departemen Permukiman dan Prasarana Wilayah, Direktorat Jenderal Perumahan dan Permukiman (2004), *Pedoman Pelaksanaan Pengelolaan Rumah Susun Sederhana Sewa Pola Unit Pelaksana Teknis*, Jakarta.
- Effendi, Sofian. 1989. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta : LP3ES.
- Hadi, Sutrisno. 2004. *Statistik Jilid 2*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Hardjono,S.2008. *Mudah Memiliki Rumah Idaman Lewat KPR*. Yogyakarta : Pustaka Grhatama.
- Harry W. Richardson. 1978. *Urban Economics*. Illinois: The Dryden Press Hinadale
- Hidayat, 1996. *Faktor Faktor Yang Dijadikan Pertimbangan Dalam Membeli Rumah Di Sekitar Jabotabek*.
- Howard , Jhon A., Robert P. Shay dan Christopher A. Green, 1988, “*Measuring The Effect of Marketing Information on Buying Intentions*”, *Journal of Servise Marketing* Vol. 2 No. 4 Fall, P : 27-36
- Gujarati, Damodar. 1997. *Ekonometrika Dasar*. Jakarta. Erlangga. Terjemahan : Sumarno Zain.
- Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Ismail, 2004. ”*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Rumah yang diminta di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta,*” *Jurnal Survey dan Penilaian*, Vol. 028, Jakarta.

- J. Paul Peter dan Jerry C. Olson. 1996, *Consumer Behavior*, PT Gelora Aksara Pratama
- Komarudin. 1997. *Menelusuri Pembangunan Perumahan dan Permukiman*. Jakarta : Yayasan REI – PT. Rakasindo.
- Miller, Roger Le Roy dan Meiners, Roger E. 2000. *Teori Ekonomi Intermediate*. Jakarta : PT. Raja Grafindo.
- Panangian, S. 2004. *karakter fisik perumahan cluster yang terdapat di Indonesia*. Jakarta.
- Robert, C, Kyle. 1993. *Property Management*.
- Sadono Sukirno, 2003. *Pengantar Teori Mikroekonomi*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Sarwono, S. W., 1992. *Psikologi Lingkungan*. Jakarta : Gramedia.
- Sidik, Machfud. 2000. *Model Penelitian Properti dari berbagai Penggunaan Tanah di Indonesia*. Jakarta: Yayasan Bina Umat Sejahtera.
- Snyder, James C. dan Anthony J. Catanese. 1991. *Pengantar Arsitektur*. Jakarta : Erlangga.
- Soerjono, Soekanto. 2001. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta:PT. Grafinda.
- Soemardjan, S,. 1991. *Perubahan Sosial di Yogyakarta*. Yogyakarta : Gajah Mada Press.
- Sugiyono (2004), *Statistika Untuk Penelitian*, Penerbit CV Alfabeta, Bandung.
- Supardi, I. 1994. *Lingkungan Hidup dan Kelestariannya*. Bandung : Alumni.
- Suryawati. 2005. *Teori Ekonomi Mikro*. Yogyakarta : (UPP) AMP YKPN.
- Surat Keputusan Bersama Menteri Dalam Negeri, Menteri Pekerjaan Umum, dan Menteri Negara Perumahan Rakyat No. 634-384 Tahun 1992, No. 739/KPTA/1992 tentang *Pedoman Pembangunan Perumahan dan Permukiman dengan Lingkungan Hunian yang Berimbang*.
- Tito Soetalaksana. 2000. *Aspek Pembiayaan Rumah, Khususnya RS/RSS, Usahawan*. No.03 Tahun XXIX, Maret 2000, hlm 8.
- Turner J Housing. 1971. *Towards Autonomy In Building Environments*. London : Marion Boyards Publisher Ltd.

Wolcott, Richard C, 1987, The Appraisal of Real Estate American Institute of Real Estate Appraiser. North Michigan, Chicago Illinois.

Yudohusodo, S., Salam, S., Djoekardi, D., Sardjono, Suyono, Subagio, W., Wirwhono, Purbokusumo, W., Nazar, F., Wiramihardja, S., Muhyanto, Sasmitadihardja, A. A., Soemadi, Soedarmadi, (1991), Rumah Untuk Seluruh Rakyat. Jakarta : INKOPPOL.

Lampiran A Daftar Kuesioner Responden

No Resp	Alamat	JK	Usia	SM	Pend Trk	PKJ	Penghsln	TR	SM
1	3	1	1	1	4	5	4	3	1
2	2	1	1	2	2	3	2	1	1
3	2	1	1	1	3	5	2	1	1
4	1	2	3	1	3	6	1	4	1
5	1	2	1	1	4	6	4	5	1
6	2	1	2	1	3	5	2	2	1
7	3	2	3	1	4	3	3	4	1
8	3	2	4	1	1	6	1	1	1
9	1	2	1	1	2	1	2	5	1
10	2	2	1	1	4	3	2	2	1
11	3	2	2	1	4	6	1	1	1
12	1	1	1	1	3	3	4	2	1
13	3	1	3	1	4	3	4	3	1
14	3	2	1	1	3	3	2	1	1
15	2	2	3	1	3	1	3	1	1
16	3	1	2	1	2	4	2	2	1
17	3	2	1	2	4	4	3	1	1
18	1	1	3	1	4	1	2	1	1
19	2	1	1	1	3	2	2	1	1
20	1	1	2	1	4	5	4	2	1
21	2	2	2	2	3	3	2	1	1
22	3	2	1	1	4	5	3	4	1
23	3	2	1	2	2	6	1	4	1
24	3	1	1	1	2	5	2	4	1
25	3	1	2	1	4	3	4	3	1
26	3	2	1	1	4	3	3	5	1
27	1	2	1	2	2	3	1	1	1
28	3	1	2	1	2	5	3	4	1
29	2	1	2	1	4	5	3	3	1
30	2	1	1	2	2	6	1	2	1
31	3	1	2	1	4	3	4	4	1
32	3	2	2	1	4	3	4	5	1
33	3	2	3	1	2	6	3	3	1
34	3	2	1	1	4	5	4	5	1
35	1	1	4	1	2	5	4	5	1

36	3	1	2	1	4	3	4	5	1
37	2	2	1	1	2	6	4	2	1
38	3	1	4	1	4	5	4	4	1
39	3	2	1	1	2	5	4	3	1
40	3	1	1	2	3	6	2	2	1
41	2	1	1	2	2	6	1	3	1
42	1	2	3	1	3	5	1	1	1
43	3	2	3	1	1	6	4	3	1
44	3	1	2	1	4	5	4	5	1
45	1	2	3	1	2	6	1	5	1
46	3	2	2	1	4	4	2	3	1
47	3	1	2	1	4	3	3	1	1
48	2	2	1	2	2	6	1	1	1
49	1	1	2	1	4	5	3	2	1
50	3	1	2	1	4	1	4	4	1
51	2	1	3	1	4	1	2	4	1
52	3	1	3	1	4	1	4	6	1
53	3	1	1	1	4	3	3	5	1
54	3	2	2	1	4	6	4	5	1
55	1	2	1	1	3	3	2	1	1
56	3	2	1	1	4	6	2	5	1
57	3	1	2	1	4	5	2	2	1
58	3	1	2	1	4	1	4	4	1
59	3	1	2	1	4	3	4	4	1
60	3	1	2	1	3	4	4	1	1
61	1	1	2	1	2	2	3	4	1
62	2	1	2	1	4	3	4	5	1
63	3	2	2	1	4	1	2	4	1
64	3	2	2	1	2	5	2	3	1
65	1	1	3	1	1	6	1	4	1
66	1	2	1	2	2	6	3	5	1
67	2	1	3	1	4	3	3	1	1
68	2	1	1	1	2	5	2	2	1
69	2	1	4	1	4	1	1	5	1
70	1	2	2	1	4	5	2	2	1
71	3	1	2	1	4	3	2	1	1
72	1	1	3	1	3	5	3	4	1
73	2	1	2	1	2	3	4	2	1

74	3	2	2	1	3	6	2	1	1
75	2	1	2	1	3	5	4	1	1
76	2	2	2	1	3	3	2	5	1
77	3	1	3	2	4	6	4	3	1
78	2	2	3	2	4	5	3	5	1
79	1	2	3	2	4	5	2	5	1
80	3	1	2	1	2	3	4	1	1
81	3	1	2	1	2	3	2	1	1
82	1	1	3	1	4	1	2	2	1
83	2	1	1	1	2	5	2	2	1
84	3	2	3	1	4	3	3	3	1
85	3	1	2	1	4	1	2	1	1
86	2	2	1	1	4	6	2	5	1
87	2	2	2	1	4	1	3	1	1
88	1	2	1	2	4	1	2	5	1
89	1	2	2	1	3	6	4	4	1
90	3	1	2	2	2	5	2	1	1
91	3	1	2	1	4	3	4	2	1
92	1	2	1	2	4	5	2	4	1
93	2	2	2	1	3	1	4	1	1
94	2	1	1	2	2	4	1	1	1
95	1	1	2	1	2	3	2	2	1
96	2	1	2	1	3	5	2	1	1
97	2	1	4	1	3	5	2	1	1
98	3	1	2	1	2	3	2	1	1
99	3	1	2	2	3	1	2	1	1
100	3	1	3	1	4	2	3	2	1
101	3	1	4	1	2	3	4	3	1
102	2	2	1	1	3	4	4	4	1
103	1	1	1	2	4	4	4	5	1
104	1	2	2	1	2	2	4	3	3
105	1	2	3	1	3	3	2	6	1
106	2	1	4	1	4	5	3	6	3
107	2	2	4	2	4	3	2	6	1
108	3	2	1	1	2	4	4	3	1
109	2	1	2	1	3	5	4	2	1
110	2	2	1	2	4	6	2	4	1
111	1	2	1	2	3	3	3	5	1

112	3	1	4	1	3	1	4	2	1
113	2	2	2	1	3	5	4	3	1
114	1	2	3	1	3	3	2	2	1
115	1	2	1	2	2	5	3	6	1
116	2	2	4	1	4	4	4	4	3
117	3	1	4	1	3	5	2	6	3
118	3	1	2	2	3	5	3	1	1
119	3	2	3	1	4	5	2	2	1
120	2	2	2	1	4	6	4	3	1
121	1	1	4	1	3	6	2	4	1
122	2	2	4	2	3	4	3	5	1
123	3	2	2	1	3	2	2	2	1
124	2	1	3	1	4	3	2	3	1
125	1	2	2	1	4	4	3	1	1
126	3	2	4	2	3	4	4	6	1
127	2	1	4	1	3	5	4	3	1
128	1	2	2	2	4	6	2	2	1
129	1	2	1	2	4	3	3	3	1
130	1	2	4	1	4	1	2	4	1
131	3	1	4	1	3	4	4	5	1
132	3	2	2	1	3	4	2	6	1
133	2	2	4	1	4	2	3	3	1
134	1	2	1	2	4	3	4	1	1
135	2	1	4	1	4	4	2	3	1
136	3	2	2	1	3	4	3	6	1
137	2	2	1	2	3	5	4	4	1
138	1	1	3	1	4	6	2	2	1
139	2	2	4	2	4	3	3	3	1
140	3	1	4	1	3	2	4	2	1
141	3	2	2	1	3	1	2	6	1
142	2	2	2	1	2	4	3	3	1
143	1	1	3	1	4	4	2	4	1
144	3	2	4	1	3	2	4	2	1
145	3	2	2	1	3	3	2	3	1
146	2	1	3	2	4	4	3	1	1
147	1	2	2	1	3	4	4	4	1
148	2	2	4	1	3	5	4	4	1
149	3	1	4	1	4	2	2	6	1

150	2	2	2	1	3	4	3	3	1
151	1	2	3	2	3	2	2	1	1
152	3	2	2	1	1	2	3	4	1
153	2	1	1	1	3	5	4	5	1
154	1	1	2	1	4	3	2	2	1
155	2	2	1	2	4	6	3	4	1
156	3	1	2	1	3	5	4	4	1
157	2	1	3	1	4	2	4	1	1
158	1	1	2	1	2	4	2	2	1
159	2	2	4	2	3	3	3	3	1
160	3	2	4	1	4	2	2	5	1
161	2	1	2	1	4	4	3	4	1
162	1	2	3	1	3	5	2	5	1
163	2	2	2	1	3	5	3	3	1
164	3	1	1	1	4	6	4	6	1
165	3	2	4	2	3	3	3	5	1
166	2	2	2	1	4	6	2	4	1
167	1	1	3	1	3	3	3	2	1
168	2	1	2	2	3	2	2	3	1
169	3	2	1	1	3	4	3	2	1
170	2	2	4	1	2	5	2	1	1
171	3	1	2	1	4	3	4	2	1
172	2	2	3	2	4	2	3	3	1
173	1	1	2	1	3	4	3	4	1
174	2	1	1	1	3	5	3	5	1
175	3	1	4	2	2	5	3	2	1
176	2	2	4	1	4	6	2	3	1
177	1	1	2	2	3	4	4	3	1
178	3	2	3	1	3	3	3	6	1
179	2	2	2	1	4	3	3	2	1
180	3	1	4	1	3	5	2	4	1
181	2	2	1	2	3	5	3	5	1
182	3	1	2	1	4	3	4	2	1
183	2	1	3	1	3	6	2	5	1
184	3	1	2	1	3	6	3	5	1
185	2	2	4	2	2	4	3	5	1
186	1	2	4	1	3	3	2	2	1
187	2	1	3	1	4	2	4	4	1

188	3	2	2	1	4	4	3	2	1
189	2	1	4	1	3	6	2	3	1
190	3	1	4	2	3	3	3	2	1
191	2	1	3	1	3	2	2	4	1
192	1	2	2	1	1	4	4	2	3
193	2	2	4	1	3	4	3	3	1
194	3	2	2	1	3	2	4	2	1
195	2	1	3	2	4	3	4	1	1
196	3	1	2	1	3	2	3	4	1
197	3	2	4	1	3	4	3	4	1
198	2	2	4	1	4	4	2	5	1
199	3	1	2	1	3	2	4	2	1
200	2	2	3	2	3	4	3	3	1
201	3	2	4	1	4	2	2	5	1
202	2	1	4	1	3	4	4	2	1
203	3	1	2	1	3	5	2	3	1
204	3	2	3	1	2	2	2	2	1
205	2	1	4	1	3	4	3	4	1
206	3	2	2	1	4	4	3	5	1
207	2	2	3	2	3	4	2	2	1
208	3	1	4	1	2	2	4	3	1
209	3	1	4	1	3	5	2	5	1
210	2	1	2	1	4	2	3	3	1
211	3	2	3	1	3	4	2	3	1
212	2	2	4	1	2	5	2	5	1
213	3	2	4	2	3	6	3	3	1
214	3	1	2	1	4	3	3	2	1
215	3	1	3	1	3	2	4	1	1
216	2	1	3	1	2	4	3	4	1
217	3	2	2	2	4	4	3	5	1
218	3	2	1	1	3	4	3	2	1
219	3	2	4	1	3	2	4	3	1
220	3	1	2	1	2	3	3	3	3
221	2	2	3	1	4	2	3	4	1
222	1	2	2	1	3	4	2	5	1
223	1	1	4	2	3	4	4	2	1
224	2	2	4	1	3	5	3	3	1
225	3	2	3	1	2	6	3	2	1

226	2	2	3	1	3	3	4	4	1
227	1	1	2	1	4	4	3	5	1
228	2	2	4	2	3	5	3	5	1
229	3	2	4	1	2	2	2	2	1
230	1	2	3	1	3	6	4	3	1
231	1	1	2	2	4	3	3	3	1
232	2	2	4	1	3	2	2	2	1
233	3	2	4	1	3	4	4	1	1
234	2	1	3	1	2	5	4	4	1
235	3	2	2	1	4	5	3	4	1
236	3	2	4	1	3	6	4	5	1
237	2	2	4	1	3	3	3	2	1
238	1	1	3	1	2	2	3	3	1

Lampiran A

No Responden	Fasilitas				Lokasi				
	F1	F2	F3		LO1	LO2	LO3	LO4	
1	2	2	2	6	1	2	2	2	7
2	3	1	2	6	2	1	2	1	6
3	4	4	4	12	4	2	4	4	14
4	2	1	2	5	2	2	4	4	12
5	2	2	2	6	1	1	1	3	6
6	4	4	4	12	2	2	2	2	8
7	2	2	2	6	1	1	1	4	7
8	2	3	2	7	2	2	2	3	9
9	2	3	1	6	2	2	2	2	8
10	3	2	2	7	1	2	2	2	7
11	3	2	1	6	1	1	2	1	5
12	2	2	1	5	1	2	2	1	6
13	4	2	2	8	1	1	1	1	4
14	2	2	3	7	2	3	2	2	9
15	2	2	2	6	1	1	1	2	5
16	2	2	2	6	1	1	1	1	4
17	5	3	4	12	2	2	2	2	8
18	3	3	1	7	2	2	2	2	8
19	3	3	2	8	2	2	2	2	8
20	3	3	2	8	2	2	2	2	8
21	2	2	3	7	1	2	4	2	9
22	2	2	2	6	2	2	2	2	8
23	3	3	3	9	1	2	2	2	7
24	3	3	2	8	2	2	2	2	8
25	2	2	2	6	2	2	2	2	8
26	2	2	2	6	2	2	2	2	8
27	4	4	3	11	2	2	2	2	8
28	4	4	4	12	1	2	3	5	11
29	3	2	3	8	2	2	3	2	9
30	4	2	3	9	1	1	2	4	8
31	2	2	2	6	2	2	2	2	8
32	3	2	2	7	2	2	2	2	8
33	4	3	2	9	1	2	1	2	6
34	2	2	2	6	2	2	2	2	8
35	3	2	1	6	2	2	2	2	8
36	4	4	4	12	2	2	4	4	12

37	3	3	2	8	2	3	2	4	11
38	2	2	2	6	2	4	4	2	12
39	2	2	2	6	2	2	4	4	12
40	3	2	3	8	2	2	2	2	8
41	2	2	2	6	2	2	2	2	8
42	2	2	2	6	2	2	2	2	8
43	2	2	2	6	2	2	2	2	8
44	3	2	2	7	1	1	2	2	6
45	4	4	4	12	1	2	2	2	7
46	3	3	2	8	2	2	2	4	10
47	2	3	2	7	2	2	3	4	11
48	3	2	1	6	1	2	1	2	6
49	3	3	2	8	2	2	2	2	8
50	4	4	3	11	1	1	4	1	7
51	2	2	2	6	1	1	1	1	4
52	3	3	4	10	1	1	2	2	6
53	4	3	3	10	2	2	4	3	11
54	2	1	1	4	1	1	1	2	5
55	4	3	3	10	2	2	2	2	8
56	3	3	2	8	2	2	2	2	8
57	3	2	2	7	2	2	2	4	10
58	3	2	2	7	2	2	2	5	11
59	2	2	2	6	2	2	3	4	11
60	2	2	2	6	2	2	2	4	10
61	3	4	3	10	1	2	2	4	9
62	3	3	4	10	2	2	4	4	12
63	3	2	2	7	2	2	2	2	8
64	3	2	2	7	2	2	2	4	10
65	2	2	2	6	2	2	2	2	8
66	4	2	3	9	2	2	1	4	9
67	2	2	2	6	2	2	2	2	8
68	2	2	2	6	1	1	1	1	4
69	2	2	2	6	2	2	2	2	8
70	3	2	2	7	2	2	4	2	10
71	2	2	2	6	1	2	2	2	7
72	3	3	3	9	2	2	4	1	9
73	3	2	2	7	2	2	2	4	10
74	4	4	4	12	2	2	2	4	10
75	3	3	2	8	3	2	4	2	11
76	3	3	2	8	2	2	3	4	11

77	1	1	1	3	1	1	1	1	4
78	2	2	2	6	2	2	2	2	8
79	4	4	4	12	2	2	3	3	10
80	3	3	2	8	2	2	1	1	6
81	2	2	2	6	2	4	4	4	14
82	2	2	2	6	2	2	2	2	8
83	3	2	2	7	2	2	2	2	8
84	2	2	2	6	1	1	1	1	4
85	3	3	4	10	2	2	4	4	12
86	2	2	2	6	2	2	2	2	8
87	3	3	2	8	2	2	2	2	8
88	2	2	2	6	2	2	4	2	10
89	2	2	3	7	1	1	1	1	4
90	3	3	4	10	3	3	4	5	15
91	3	3	3	9	2	2	2	3	9
92	3	3	2	8	2	2	2	2	8
93	2	2	2	6	2	2	2	2	8
94	2	2	2	6	1	2	2	2	7
95	3	3	2	8	1	2	2	2	7
96	3	2	2	7	2	1	4	1	8
97	2	2	2	6	1	1	1	1	4
98	2	2	2	6	1	1	1	1	4
99	2	3	5	10	4	3	4	4	15
100	5	5	3	13	5	5	4	4	18
101	4	4	4	12	4	4	4	4	16
102	4	4	5	13	4	4	4	4	16
103	4	4	4	12	4	4	5	4	17
104	2	3	4	9	4	4	4	4	16
105	4	3	4	11	4	3	4	4	15
106	4	4	4	12	5	5	5	5	20
107	4	4	4	12	4	4	4	4	16
108	5	5	4	14	4	4	4	4	16
109	4	4	4	12	4	4	4	4	16
110	5	4	4	13	4	4	2	4	14
111	4	4	4	12	4	3	4	4	15
112	4	4	4	12	4	3	4	4	15
113	2	4	4	10	4	3	4	4	15
114	4	4	3	11	4	4	4	4	16
115	4	3	4	11	3	4	4	4	15
116	2	2	4	8	4	3	4	4	15

117	3	4	4	11	5	3	4	4	16
118	4	4	4	12	4	4	4	4	16
119	5	5	3	13	4	3	4	4	15
120	5	5	4	14	4	4	4	5	17
121	4	4	4	12	5	4	5	4	18
122	4	4	4	12	4	4	4	4	16
123	4	4	4	12	4	4	4	4	16
124	4	4	4	12	4	4	4	4	16
125	5	2	5	12	4	4	4	4	16
126	5	5	5	15	4	3	4	4	15
127	5	4	4	13	4	5	4	4	17
128	4	4	5	13	4	4	4	4	16
129	4	4	4	12	4	3	4	4	15
130	5	5	4	14	4	3	4	4	15
131	3	5	2	10	3	4	4	4	15
132	4	4	3	11	4	3	4	4	15
133	4	4	4	12	4	4	4	4	16
134	4	4	4	12	4	3	4	4	15
135	2	3	4	9	4	3	4	4	15
136	2	3	4	9	4	4	4	4	16
137	2	3	4	9	4	4	4	5	17
138	4	4	4	12	4	4	4	4	16
139	4	5	4	13	4	3	4	4	15
140	4	4	3	11	4	4	4	4	16
141	4	4	4	12	4	4	4	4	16
142	4	4	4	12	4	4	4	4	16
143	4	5	4	13	4	4	4	4	16
144	3	4	3	10	4	4	4	5	17
145	4	4	4	12	3	3	4	2	12
146	4	5	4	13	2	5	3	3	13
147	4	4	4	12	4	3	4	4	15
148	4	4	5	13	4	5	4	4	17
149	4	4	4	12	4	5	4	5	18
150	4	4	4	12	4	4	5	4	17
151	4	4	5	13	4	3	4	4	15
152	4	4	4	12	4	3	4	4	15
153	4	4	4	12	3	4	4	4	15
154	4	4	4	12	4	5	4	4	17
155	2	2	4	8	4	4	4	4	16
156	4	4	4	12	4	2	2	4	12

157	2	2	4	8	4	4	4	4	16
158	2	3	4	9	4	3	4	4	15
159	4	4	4	12	3	4	4	4	15
160	4	5	4	13	4	4	4	4	16
161	2	3	4	9	4	4	4	4	16
162	4	3	3	10	4	4	4	4	16
163	4	4	4	12	4	4	4	4	16
164	2	2	3	7	4	5	4	4	17
165	2	3	4	9	4	4	4	4	16
166	4	4	4	12	4	4	4	4	16
167	4	4	4	12	4	4	4	4	16
168	4	3	4	11	4	4	4	4	16
169	2	2	4	8	4	4	4	4	16
170	2	3	4	9	3	3	3	4	13
171	2	2	4	8	4	4	4	4	16
172	4	4	4	12	4	4	4	4	16
173	2	4	5	11	4	4	4	4	16
174	4	4	4	12	4	4	4	4	16
175	4	4	4	12	4	4	4	4	16
176	4	3	4	11	4	4	4	4	16
177	4	4	4	12	4	4	4	4	16
178	4	3	4	11	4	4	4	4	16
179	3	4	4	11	4	4	4	4	16
180	5	5	4	14	4	4	4	4	16
181	3	3	4	10	4	4	4	5	17
182	3	4	3	10	3	4	4	4	15
183	4	4	4	12	4	4	4	4	16
184	2	2	4	8	4	5	5	4	18
185	4	4	3	11	3	4	5	4	16
186	4	4	4	12	5	4	4	4	17
187	4	3	4	11	4	4	5	4	17
188	2	3	4	9	4	4	4	4	16
189	2	3	4	9	3	4	5	4	16
190	4	3	4	11	4	3	4	4	15
191	3	4	5	12	4	3	4	4	15
192	4	4	4	12	5	5	5	4	19
193	4	4	3	11	3	4	4	4	15
194	4	4	4	12	4	5	4	4	17
195	4	4	5	13	4	4	4	4	16
196	4	4	5	13	4	4	4	4	16

197	4	4	5	13	4	4	4	4	16
198	3	3	1	7	4	5	5	5	19
199	4	5	5	14	4	4	4	4	16
200	2	3	1	6	4	4	4	4	16
201	3	4	1	8	1	4	1	1	7
202	4	4	5	13	5	5	4	5	19
203	4	4	4	12	4	5	4	4	17
204	2	2	1	5	1	4	4	4	13
205	2	3	1	6	5	4	4	5	18
206	2	3	1	6	1	3	5	4	13
207	2	3	1	6	4	5	4	4	17
208	2	3	1	6	4	4	4	4	16
209	4	4	4	12	4	4	4	4	16
210	4	4	4	12	4	4	4	4	16
211	2	3	1	6	4	3	4	4	15
212	4	3	1	8	4	4	4	4	16
213	4	4	5	13	4	4	5	4	17
214	4	3	1	8	4	4	4	4	16
215	3	4	2	9	4	4	4	4	16
216	5	4	5	14	4	4	4	4	16
217	3	3	1	7	4	4	4	4	16
218	4	4	5	13	4	4	3	4	15
219	2	2	1	5	4	3	4	4	15
220	4	4	5	13	4	4	4	4	16
221	2	3	1	6	4	4	4	4	16
222	4	4	4	12	4	4	4	4	16
223	4	4	4	12	4	3	4	4	15
224	5	4	5	14	4	5	4	4	17
225	2	2	4	8	4	4	4	4	16
226	2	3	4	9	4	3	4	4	15
227	2	3	4	9	4	3	4	4	15
228	4	4	4	12	4	4	4	4	16
229	2	2	4	8	4	4	4	4	16
230	3	4	4	11	4	3	4	4	15
231	4	5	4	13	3	5	4	5	17
232	2	3	4	9	4	3	4	4	15
233	4	4	3	11	4	4	4	4	16
234	2	3	4	9	4	3	4	4	15
235	2	2	4	8	4	4	4	4	16
236	4	4	4	12	4	4	4	4	16

237	2	3	4	9	4	3	4	4	15
238	4	3	4	11	4	3	4	4	15

Lanjutan 2 Lampiran A

No Responden	Lingkungan						Pendapatan			
	LI1	LI2	LI3	LI4	LI5		PE1	PE2	PE3	
1	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
2	1	1	1	1	1	5	1	1	2	4
3	1	4	2	2	2	11	3	2	2	7
4	2	4	1	1	1	9	4	2	2	8
5	2	2	1	2	2	9	1	1	4	6
6	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
7	1	1	1	1	1	5	2	2	2	6
8	2	2	2	3	2	11	3	3	4	10
9	1	1	1	1	1	5	2	2	2	6
10	2	3	2	2	2	11	4	2	2	8
11	1	2	2	2	1	8	2	2	2	6
12	2	2	2	1	1	8	1	1	1	3
13	1	1	1	1	1	5	2	2	2	6
14	2	4	3	1	3	13	2	2	1	5
15	1	2	2	2	2	9	2	2	2	6
16	1	1	1	1	1	5	2	2	2	6
17	1	4	2	1	1	9	2	3	3	8
18	1	1	1	1	1	5	1	1	1	3
19	1	1	1	1	1	5	2	2	2	6
20	3	2	2	2	2	11	2	2	2	6
21	1	1	1	2	2	7	4	4	4	12
22	2	2	2	2	2	10	2	3	2	7
23	2	2	2	2	3	11	4	3	2	9
24	2	2	2	2	2	10	2	2	3	7
25	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
26	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
27	2	2	2	3	2	11	2	2	2	6
28	1	5	4	1	1	12	2	2	2	6
29	1	4	2	1	1	9	3	3	2	8
30	3	2	1	1	1	8	1	1	1	3
31	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
32	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
33	1	2	2	2	2	9	2	2	2	6
34	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
35	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
36	2	2	2	2	2	10	2	2	4	8

37	2	2	2	2	2	10	3	3	3	9
38	2	4	2	2	2	12	2	2	2	6
39	1	1	1	2	1	6	2	3	3	8
40	1	4	2	1	1	9	2	2	2	6
41	1	2	2	2	2	9	2	2	2	6
42	2	1	2	2	2	9	2	2	2	6
43	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
44	2	1	1	2	1	7	2	2	2	6
45	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
46	2	2	2	2	2	10	2	2	4	8
47	3	3	2	1	4	13	3	3	3	9
48	1	1	2	1	3	8	2	2	1	5
49	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
50	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
51	1	1	2	1	1	6	2	2	2	6
52	2	2	2	2	2	10	2	3	2	7
53	2	2	3	2	1	10	2	2	3	7
54	1	1	1	1	2	6	1	2	2	5
55	2	2	1	2	2	9	2	2	3	7
56	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
57	1	1	1	1	1	5	4	4	4	12
58	2	2	2	2	2	10	2	2	4	8
59	1	1	1	2	2	7	2	2	2	6
60	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
61	1	3	2	2	2	10	2	2	2	6
62	2	2	2	2	2	10	4	4	2	10
63	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
64	2	2	2	2	2	10	2	3	4	9
65	2	3	2	3	2	12	2	2	2	6
66	2	3	2	1	1	9	2	4	2	8
67	2	2	2	2	2	10	2	4	4	10
68	1	1	1	1	1	5	2	2	2	6
69	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
70	2	2	2	2	2	10	4	4	2	10
71	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
72	2	2	2	1	1	8	2	2	2	6
73	2	2	2	2	2	10	2	3	3	8
74	2	4	2	2	2	12	2	2	2	6
75	1	1	1	1	1	5	2	2	2	6
76	2	2	1	2	1	8	2	2	3	7

77	3	4	2	1	1	11	1	1	1	3
78	2	1	1	1	1	6	1	2	2	5
79	3	3	2	2	2	12	3	2	2	7
80	1	1	1	1	2	6	2	2	2	6
81	2	3	2	2	2	11	2	3	4	9
82	2	2	2	2	2	10	2	4	4	10
83	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
84	1	1	1	1	1	5	2	2	2	6
85	2	4	2	2	2	12	2	2	4	8
86	2	2	2	1	1	8	2	2	4	8
87	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
88	2	2	1	1	1	7	2	2	2	6
89	1	2	1	1	1	6	2	2	2	6
90	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
91	3	2	2	3	3	13	2	2	2	6
92	2	2	2	2	2	10	2	2	3	7
93	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
94	2	2	1	1	2	8	1	2	2	5
95	2	2	1	1	1	7	2	2	2	6
96	1	3	2	1	1	8	4	4	4	12
97	1	1	1	1	1	5	2	2	2	6
98	1	2	1	1	1	6	2	2	2	6
99	2	4	2	2	4	14	5	1	5	11
100	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
101	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
102	4	4	3	4	4	19	4	5	4	13
103	4	4	4	4	4	20	4	4	5	13
104	4	4	2	3	2	15	4	3	3	10
105	4	4	2	3	2	15	4	3	4	11
106	5	5	5	4	4	23	4	4	4	12
107	3	3	3	4	4	17	4	4	4	12
108	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
109	4	2	4	3	4	17	4	4	4	12
110	5	4	5	4	4	22	4	3	4	11
111	2	2	2	4	4	14	4	4	4	12
112	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
113	2	3	3	4	4	16	4	4	4	12
114	2	3	4	4	4	17	4	4	4	12
115	4	4	2	3	2	15	4	4	4	12
116	2	2	2	4	4	14	4	4	4	12

117	3	4	3	4	3	17	4	4	4	12
118	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
119	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
120	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
121	3	3	4	4	4	18	4	4	4	12
122	4	4	3	4	4	19	4	4	4	12
123	3	4	3	4	4	18	4	4	4	12
124	4	4	3	4	4	19	4	4	4	12
125	5	2	4	5	5	21	4	2	5	11
126	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
127	4	2	4	4	4	18	4	4	4	12
128	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
129	4	4	4	4	4	20	3	4	3	10
130	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
131	4	2	4	4	4	18	4	5	4	13
132	3	4	4	4	4	19	4	4	4	12
133	2	3	3	4	4	16	4	4	3	11
134	2	3	3	4	4	16	5	4	5	14
135	4	4	2	3	2	15	4	4	3	11
136	4	4	2	3	2	15	4	2	3	9
137	4	4	2	3	2	15	4	3	3	10
138	5	4	3	4	4	20	4	5	4	13
139	4	3	3	4	4	18	5	4	4	13
140	3	4	3	4	4	18	4	4	4	12
141	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
142	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
143	5	5	4	4	4	22	5	3	5	13
144	5	3	1	4	3	16	4	4	4	12
145	5	5	4	5	5	24	4	5	4	13
146	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
147	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
148	4	4	4	4	4	20	4	5	3	12
149	4	4	3	4	4	19	4	4	4	12
150	3	3	3	4	4	17	3	4	4	11
151	4	4	3	4	4	19	4	5	3	12
152	4	4	3	4	4	19	4	4	4	12
153	3	3	3	4	4	17	3	4	4	11
154	4	4	4	4	3	19	4	4	4	12
155	2	2	2	4	4	14	5	4	4	13
156	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12

157	2	2	2	4	4	14	5	4	4	13
158	4	4	2	3	2	15	4	4	4	12
159	3	3	3	4	4	17	4	4	4	12
160	4	2	3	4	4	17	5	4	4	13
161	4	4	2	3	2	15	4	3	3	10
162	3	3	3	4	4	17	4	4	4	12
163	3	4	3	3	4	17	4	4	4	12
164	2	2	2	4	4	14	5	4	4	13
165	4	4	2	3	2	15	4	4	5	13
166	3	3	4	4	4	18	4	4	4	12
167	2	3	4	4	4	17	4	4	4	12
168	4	4	2	3	2	15	4	4	3	11
169	2	2	2	4	4	14	5	4	4	13
170	4	4	2	3	2	15	4	3	3	10
171	2	2	2	4	4	14	5	4	4	13
172	2	3	3	4	4	16	4	4	4	12
173	2	2	2	4	4	14	5	4	4	13
174	4	5	4	4	3	20	5	4	5	14
175	3	4	3	4	4	18	4	4	4	12
176	3	3	2	3	4	15	4	4	4	12
177	4	4	3	3	3	17	4	4	4	12
178	4	4	2	3	2	15	4	4	3	11
179	5	5	4	4	5	23	4	4	4	12
180	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
181	3	4	3	4	4	18	4	4	5	13
182	3	2	2	3	4	14	4	3	3	10
183	2	3	3	3	3	14	4	4	4	12
184	2	2	2	4	4	14	5	4	4	13
185	3	4	4	4	4	19	4	4	4	12
186	3	4	4	4	4	19	4	4	4	12
187	4	4	2	3	2	15	4	2	3	9
188	4	4	2	3	2	15	4	3	3	10
189	4	4	2	3	2	15	3	3	3	9
190	4	4	4	5	4	21	4	4	4	12
191	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
192	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
193	3	4	3	4	4	18	4	3	4	11
194	3	4	4	4	4	19	4	4	4	12
195	5	2	2	4	4	17	3	5	4	12
196	3	4	4	4	4	19	4	4	4	12

197	3	2	4	4	4	17	4	4	4	12
198	3	4	3	4	4	18	4	4	5	13
199	1	1	3	4	1	10	4	4	4	12
200	1	4	2	3	1	11	4	4	3	11
201	1	1	2	4	1	9	4	4	4	12
202	5	4	4	4	5	22	4	4	4	12
203	3	5	4	4	5	21	4	4	4	12
204	2	2	2	1	4	11	5	4	4	13
205	1	1	2	1	2	7	4	4	3	11
206	1	1	2	3	2	9	3	3	4	10
207	4	1	2	3	2	12	4	3	3	10
208	4	4	2	3	2	15	4	3	2	9
209	3	1	3	3	4	14	4	4	4	12
210	3	5	3	4	4	19	4	4	4	12
211	4	4	2	3	2	15	4	3	3	10
212	4	5	2	3	2	16	4	3	2	9
213	4	1	4	4	4	17	4	4	4	12
214	4	5	2	3	2	16	4	3	4	11
215	3	4	4	5	4	20	5	4	4	13
216	5	5	4	5	4	23	5	5	5	15
217	4	5	4	4	4	21	4	4	4	12
218	4	5	3	4	4	20	4	4	4	12
219	2	2	2	4	4	14	5	4	4	13
220	2	1	3	4	4	14	4	4	4	12
221	4	1	2	3	2	12	4	4	3	11
222	4	5	4	4	4	21	5	4	4	13
223	3	1	3	4	4	15	4	4	4	12
224	4	5	3	4	4	20	4	4	4	12
225	2	1	2	4	4	13	5	4	4	13
226	1	1	2	3	2	9	4	4	3	11
227	4	1	2	3	2	12	4	3	3	10
228	2	1	3	4	4	14	4	4	4	12
229	2	1	2	4	4	13	4	4	4	12
230	4	2	2	3	2	13	4	4	4	12
231	4	1	2	4	5	16	5	4	5	14
232	4	1	2	3	2	12	4	3	3	10
233	3	4	3	4	4	18	4	4	4	12
234	4	4	2	3	2	15	4	4	4	12
235	2	2	4	4	4	16	5	4	4	13
236	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12

237	4	4	2	3	4	17	4	3	4	11
238	4	4	2	3	2	15	4	3	4	11

Lanjutan 3 Lampiran A

No Responden	Sensitivitas						Keputusan Pembelian Rumah			
	SP1	SP2	SP3	SP4	SP5		KP1	KP2	KP3	
1	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
2	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
3	3	3	3	3	2	14	3	3	3	9
4	2	4	2	4	2	14	2	2	2	6
5	2	3	2	2	1	10	1	1	2	4
6	3	3	2	2	3	13	2	2	2	6
7	2	2	2	2	1	9	1	1	1	3
8	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
9	2	2	1	1	2	8	2	2	2	6
10	3	4	4	2	2	15	2	2	4	8
11	2	2	2	1	2	9	1	2	1	4
12	1	1	1	1	1	5	2	2	2	6
13	2	2	2	2	1	9	2	2	2	6
14	2	2	1	3	3	11	3	1	1	5
15	2	2	2	1	2	9	1	2	2	5
16	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
17	3	2	4	2	2	13	2	2	2	6
18	2	2	1	1	2	8	1	1	2	4
19	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
20	3	3	3	2	2	13	2	2	2	6
21	2	3	2	3	2	12	3	3	3	9
22	2	3	2	2	2	11	1	1	1	3
23	3	4	3	3	4	17	2	2	3	7
24	2	2	3	3	2	12	2	2	2	6
25	2	3	2	2	2	11	2	2	2	6
26	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
27	3	3	3	3	3	15	2	2	2	6
28	2	4	4	2	2	14	1	1	1	3
29	2	3	4	2	2	13	1	1	1	3
30	2	2	3	2	2	11	2	2	2	6
31	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
32	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
33	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
34	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
35	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
36	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6

37	2	2	2	2	3	11	3	3	3	9
38	2	4	2	2	2	12	1	2	2	5
39	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
40	1	2	2	1	3	9	2	2	2	6
41	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
42	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
43	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
44	3	3	2	2	2	12	1	2	2	5
45	2	3	4	3	2	14	2	2	2	6
46	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
47	2	3	2	3	2	12	2	2	2	6
48	2	2	2	2	2	10	1	2	1	4
49	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
50	2	2	2	2	2	10	2	2	3	7
51	2	2	2	1	2	9	2	1	1	4
52	2	3	3	3	2	13	2	2	2	6
53	3	3	4	2	2	14	2	2	3	7
54	2	2	2	1	2	9	2	2	1	5
55	3	3	4	2	2	14	2	2	2	6
56	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
57	2	2	1	1	2	8	2	1	2	5
58	2	4	2	2	2	12	2	2	2	6
59	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
60	2	4	2	2	2	12	2	2	2	6
61	3	4	4	2	4	17	2	2	2	6
62	2	4	2	4	2	14	2	2	2	6
63	2	1	1	1	2	7	1	1	2	4
64	3	3	3	3	2	14	2	2	2	6
65	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
66	1	4	2	4	1	12	2	4	1	7
67	2	4	2	2	4	14	2	2	2	6
68	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
69	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
70	2	4	2	2	2	12	2	2	2	6
71	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
72	2	1	1	2	2	8	1	2	3	6
73	3	3	3	2	2	13	2	3	4	9
74	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
75	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
76	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6

77	2	1	1	1	1	6	1	1	1	3
78	2	3	2	2	2	11	2	2	2	6
79	3	3	3	2	2	13	2	3	3	8
80	2	2	2	2	2	10	1	1	1	3
81	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
82	2	4	2	2	4	14	4	2	2	8
83	2	2	2	4	2	12	2	2	2	6
84	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
85	2	3	3	3	2	13	2	2	2	6
86	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
87	2	4	3	2	2	13	2	2	2	6
88	2	2	2	2	2	10	2	1	2	5
89	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
90	3	3	3	4	3	16	3	2	4	9
91	2	3	3	3	3	14	2	2	3	7
92	2	4	2	2	2	12	2	3	2	7
93	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
94	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
95	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
96	5	3	2	3	2	15	3	2	2	7
97	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6
98	2	2	2	2	2	10	2	2	1	5
99	5	3	2	5	2	17	2	4	5	11
100	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
101	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
102	4	3	5	4	4	20	2	4	5	11
103	5	4	4	4	4	21	4	3	4	11
104	4	2	3	4	5	18	4	4	4	12
105	4	2	3	4	5	18	4	4	4	12
106	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
107	3	4	4	3	4	18	4	4	4	12
108	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
109	3	3	4	4	4	18	4	4	4	12
110	3	4	4	4	4	19	3	4	3	10
111	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
112	4	4	4	3	5	20	4	3	5	12
113	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
114	4	4	4	4	5	21	4	4	4	12
115	4	2	3	4	4	17	5	5	4	14
116	4	2	4	4	4	18	3	4	5	12

117	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
118	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
119	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
120	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
121	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
122	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
123	4	4	4	4	4	20	4	4	3	11
124	4	4	4	4	4	20	4	3	4	11
125	5	4	5	2	4	20	4	2	5	11
126	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
127	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
128	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
129	3	3	4	4	4	18	3	3	3	9
130	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
131	2	4	5	2	4	17	5	2	5	12
132	3	4	4	2	2	15	2	4	5	11
133	4	4	4	4	3	19	3	3	3	9
134	4	4	4	4	3	19	3	3	3	9
135	4	2	3	4	5	18	4	4	4	12
136	4	2	3	4	4	17	5	2	5	12
137	4	2	3	4	3	16	3	3	3	9
138	3	4	4	3	5	19	4	4	4	12
139	3	4	4	3	4	18	4	4	4	12
140	4	3	4	3	4	18	4	3	4	11
141	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
142	4	4	4	3	5	20	4	3	4	11
143	4	4	4	4	5	21	4	3	5	12
144	4	2	4	3	5	18	4	4	4	12
145	5	5	4	5	5	24	4	3	4	11
146	4	3	4	3	3	17	4	4	4	12
147	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
148	3	4	4	4	3	18	5	4	4	13
149	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
150	4	4	4	4	5	21	4	3	4	11
151	4	3	4	4	5	20	4	4	4	12
152	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
153	4	4	4	4	5	21	4	3	4	11
154	4	3	3	3	4	17	4	4	3	11
155	4	2	4	4	5	19	4	4	4	12
156	4	4	4	5	5	22	5	4	4	13

157	4	2	5	4	4	19	4	4	5	13
158	4	2	3	4	4	17	4	5	4	13
159	4	4	4	3	4	19	4	4	4	12
160	3	4	4	3	5	19	4	4	4	12
161	4	2	3	4	3	16	3	3	2	8
162	3	4	4	4	4	19	4	4	4	12
163	4	4	3	4	4	19	4	3	5	12
164	4	2	4	4	4	18	4	4	4	12
165	4	2	3	4	5	18	4	4	4	12
166	4	4	4	4	4	20	5	4	5	14
167	4	4	4	3	4	19	5	4	4	13
168	4	2	3	4	4	17	4	3	4	11
169	4	2	4	4	2	16	4	4	4	12
170	4	2	3	4	5	18	4	3	4	11
171	4	2	4	4	4	18	5	4	4	13
172	4	4	4	4	5	21	4	4	5	13
173	4	2	4	4	4	18	4	3	4	11
174	5	4	4	4	5	22	4	4	4	12
175	4	4	4	4	4	20	5	3	4	12
176	2	3	3	3	5	16	4	4	4	12
177	4	4	4	3	4	19	4	4	4	12
178	4	2	3	4	4	17	4	4	4	12
179	5	4	5	4	5	23	4	5	5	14
180	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
181	4	3	4	3	5	19	4	4	5	13
182	4	3	4	4	4	19	5	4	5	14
183	4	4	4	4	5	21	2	4	4	10
184	4	2	4	4	4	18	4	4	4	12
185	4	4	4	4	4	20	3	3	4	10
186	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
187	3	2	3	4	4	16	5	4	4	13
188	2	2	2	2	4	12	4	4	4	12
189	4	2	3	4	4	17	4	4	4	12
190	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12
191	4	4	4	4	4	20	4	5	5	14
192	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
193	3	4	3	2	4	16	3	4	4	11
194	4	4	4	4	5	21	5	4	5	14
195	4	4	4	5	4	21	4	3	4	11
196	4	4	5	5	5	23	4	4	4	12

197	4	4	5	5	4	22	4	3	4	11
198	1	3	3	1	1	9	4	4	5	13
199	5	4	4	5	4	22	4	4	1	9
200	1	2	3	1	1	8	5	3	1	9
201	5	4	4	5	4	22	4	3	1	8
202	1	2	4	1	1	9	4	4	1	9
203	5	4	4	5	4	22	3	4	1	8
204	1	2	4	1	2	10	4	3	1	8
205	1	2	3	1	1	8	4	2	5	11
206	1	2	3	4	1	11	4	4	4	12
207	1	2	1	4	5	13	5	3	5	13
208	1	2	1	4	4	12	2	2	4	8
209	1	4	1	3	4	13	4	3	4	11
210	5	4	2	4	4	19	2	4	5	11
211	1	2	3	4	4	14	5	4	4	13
212	4	2	3	4	4	17	5	3	4	12
213	4	2	4	4	4	18	4	4	3	11
214	4	2	3	4	4	17	4	4	4	12
215	4	4	4	5	4	21	4	5	5	14
216	5	4	5	4	5	23	4	4	5	13
217	4	3	4	4	5	20	4	4	5	13
218	3	4	4	4	4	19	1	4	4	9
219	4	2	4	4	2	16	2	4	2	8
220	3	3	4	4	4	18	5	4	5	14
221	4	2	3	4	4	17	4	3	4	11
222	4	4	4	4	4	20	3	2	3	8
223	4	3	4	4	4	19	3	3	4	10
224	4	4	4	4	4	20	3	4	4	11
225	4	2	4	4	4	18	4	4	4	12
226	4	2	3	4	4	17	4	4	4	12
227	4	2	3	4	4	17	5	4	5	14
228	4	4	4	3	4	19	5	4	4	13
229	4	2	4	4	5	19	4	2	4	10
230	4	2	3	2	2	13	3	4	5	12
231	5	4	5	5	4	23	4	4	5	13
232	4	2	3	4	2	15	4	2	2	8
233	3	4	4	4	5	20	4	4	4	12
234	4	4	4	4	4	20	5	4	4	13
235	2	4	4	4	4	18	4	4	5	13
236	4	4	4	4	4	20	4	3	4	11

237	4	2	2	2	4	14	4	4	4	12
238	4	2	3	4	4	17	4	3	4	11

Lampiran B

Reliability FASILITAS

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	95	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	95	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.751	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
F1	21.01	4.053	.455	.745
F2	20.94	3.549	.569	.688
F3	21.16	4.156	.450	.750

Reliability LOKASI

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	95	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	95	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.745	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
LO1	27.38	8.961	.472	.725
LO2	27.37	8.554	.523	.708
LO3	27.24	9.207	.500	.727
LO4	27.36	7.956	.521	.698

Reliability LINGKUNGAN

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	95	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	95	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.751	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
LI1	31.36	26.232	.530	.721
LI2	31.56	25.419	.497	.720
LI3	31.77	25.861	.487	.723
LI4	31.11	26.733	.617	.719
LI5	31.28	26.248	.544	.720

Reliability PENDAPATAN

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	95	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	95	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.733	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
P1	18.14	7.162	.388	.743
P2	18.49	6.721	.522	.678
P3	18.05	8.178	.523	.723

Reliability SENSITIVITAS PERMINTAAN

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	95	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	95	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.762	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SP1	34.72	23.035	.581	.728
SP2	34.75	23.829	.502	.742
SP3	34.68	23.452	.549	.734
SP4	34.62	23.812	.532	.739
SP5	34.98	21.808	.640	.710

Reliability KEPUTUSAN PEMBELIAN

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	95	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	95	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.862	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KP1	15.94	23.847	.884	.813
KP2	16.19	24.879	.815	.835
KP3	16.08	23.035	.863	.805

Correlations FASILITAS

Correlations

		F1	F2	F3	FASILITAS
F1	Pearson Correlation	1	.184	.116	.634**
	Sig. (2-tailed)		.074	.262	.000
	N	95	95	95	95
F2	Pearson Correlation	.184	1	.206	.744**
	Sig. (2-tailed)	.074		.046	.000
	N	95	95	95	95
F3	Pearson Correlation	.116	.206	1	.619**
	Sig. (2-tailed)	.262	.046		.000
	N	95	95	95	95
FASILITAS	Pearson Correlation	.634**	.744**	.619**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	95	95	95	95

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations LOKASI

Correlations

		LO1	LO2	LO3	LO4	LOKASI
LO1	Pearson Correlation	1	.092	.390**	.188	.605**
	Sig. (2-tailed)		.378	.000	.069	.000
	N	95	95	95	95	95
LO2	Pearson Correlation	.092	1	.321**	.272**	.660**
	Sig. (2-tailed)	.378		.002	.008	.000
	N	95	95	95	95	95
LO3	Pearson Correlation	.390**	.321**	1	.078	.610**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002		.453	.000
	N	95	95	95	95	95
LO4	Pearson Correlation	.188	.272**	.078	1	.688**
	Sig. (2-tailed)	.069	.008	.453		.000
	N	95	95	95	95	95
LOKASI	Pearson Correlation	.605**	.660**	.610**	.688**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	95	95	95	95	95

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations LINGKUNGAN

		Correlations					
		LI1	LI2	LI3	LI4	LI5	LINGKUNGAN
LI1	Pearson Correlation	1	.468**	.189	.257	.099	.635**
	Sig. (2-tailed)		.000	.067	.012	.341	.000
	N	95	95	95	95	95	95
LI2	Pearson Correlation	.468**	1	.175	.233	.006	.629**
	Sig. (2-tailed)	.000		.090	.023	.952	.000
	N	95	95	95	95	95	95
LI3	Pearson Correlation	.189	.175	1	.151	.363	.614**
	Sig. (2-tailed)	.067	.090		.144	.000	.000
	N	95	95	95	95	95	95
LI4	Pearson Correlation	.257	.233	.151	1	.763**	.691**
	Sig. (2-tailed)	.012	.023	.144		.000	.000
	N	95	95	95	95	95	95
LI5	Pearson Correlation	.099	.006	.363	.763**	1	.645**
	Sig. (2-tailed)	.341	.952	.000	.000		.000
	N	95	95	95	95	95	95
LINGKUNGAN	Pearson Correlation	.635**	.629**	.614**	.691**	.645**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	95	95	95	95	95	95

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations PENDAPATAN

		Correlations			
		P1	P2	P3	PENDAPATAN
P1	Pearson Correlation	1	-.006	.097	.627**
	Sig. (2-tailed)		.950	.351	.000
	N	95	95	95	95
P2	Pearson Correlation	-.006	1	.431**	.716**
	Sig. (2-tailed)	.950		.000	.000
	N	95	95	95	95
P3	Pearson Correlation	.097	.431**	1	.638**
	Sig. (2-tailed)	.351	.000		.000
	N	95	95	95	95
PENDAPATAN	Pearson Correlation	.627**	.716**	.638**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	95	95	95	95

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations SENSITIVITAS PERMINTAAN

Correlations

		SP1	SP2	SP3	SP4	SP5	SENSITIVITAS PERMINTAAN
SP1	Pearson Correlation	1	.166	.362**	.106	.548**	.677**
	Sig. (2-tailed)		.108	.000	.308	.000	.000
	N	95	95	95	95	95	95
SP2	Pearson Correlation	.166	1	.305	.374	.214	.606**
	Sig. (2-tailed)	.108		.003	.000	.038	.000
	N	95	95	95	95	95	95
SP3	Pearson Correlation	.362**	.305	1	.297	.214	.647**
	Sig. (2-tailed)	.000	.003		.003	.037	.000
	N	95	95	95	95	95	95
SP4	Pearson Correlation	.106	.374	.297	1	.354	.628**
	Sig. (2-tailed)	.308	.000	.003		.000	.000
	N	95	95	95	95	95	95
SP5	Pearson Correlation	.548**	.214	.214	.354	1	.737**
	Sig. (2-tailed)	.000	.038	.037	.000		.000
	N	95	95	95	95	95	95
SENSITIVITAS PERMINTAAN	Pearson Correlation	.677**	.606**	.647**	.628**	.737**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	95	95	95	95	95	95

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations KEPUTUSAN PEMBELIAN

Correlations

		KP1	KP2	KP3	KEPUTUSAN PEMBELIAN
KP1	Pearson Correlation	1	.714**	.774**	.921**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	95	95	95	95
KP2	Pearson Correlation	.714**	1	.657**	.869**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	95	95	95	95
KP3	Pearson Correlation	.774**	.657**	1	.910**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	95	95	95	95
KEPUTUSAN PEMBELIAN	Pearson Correlation	.921**	.869**	.910**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	95	95	95	95

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Frequencies
Frequency Table

alamat

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Graha Wahid	53	22.3	22.3	22.3
Taman Sari	83	34.9	34.9	57.1
Kampung Semawis	102	42.9	42.9	100.0
Total	238	100.0	100.0	

Jenis_Kelamn

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pria	114	47.9	47.9	47.9
Wanita	124	52.1	52.1	100.0
Total	238	100.0	100.0	

Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < 30 Th	48	20.2	20.2	20.2
30 - 40 Th	87	36.6	36.6	56.7
40 - 50 Th	49	20.6	20.6	77.3
> 50 Th	54	22.7	22.7	100.0
Total	238	100.0	100.0	

Sts_Marital

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Menikah	187	78.6	78.6	78.6
Tidak/Belum	51	21.4	21.4	100.0
Total	238	100.0	100.0	

Pend_Trk

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SLTP	5	2.1	2.1	2.1
	SLTA	45	18.9	18.9	21.0
	Diploma	94	39.5	39.5	60.5
	S1/S2/S3	94	39.5	39.5	100.0
	Total	238	100.0	100.0	

Pkrjn

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PNS	18	7.6	7.6	7.6
	TNI/POLRI	30	12.6	12.6	20.2
	Pegawai Swasta	54	22.7	22.7	42.9
	Profesional	45	18.9	18.9	61.8
	Wiraswasta	54	22.7	22.7	84.5
	Lainnya, Sebutkan	37	15.5	15.5	100.0
	Total	238	100.0	100.0	

Pnghsln

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< Rp 1 Juta	13	5.5	5.5	5.5
	Rp 1 - 4 Juta	81	34.0	34.0	39.5
	Rp 4 - 6 Juta	73	30.7	30.7	70.2
	> Rp 8 Juta	71	29.8	29.8	100.0
	Total	238	100.0	100.0	

Tipe_Rumah

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tipe 37/90	41	17.2	17.2	17.2
	Tipe 46/90	51	21.4	21.4	38.7
	Tipe 55/120	46	19.3	19.3	58.0
	Tipe 60/120	44	18.5	18.5	76.5
	Tipe 100/150	43	18.1	18.1	94.5
	Tipe 150/300	13	5.5	5.5	100.0
	Total	238	100.0	100.0	

Status_Rmh

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rumah Sendiri	232	97.5	97.5	97.5
	Lainnya, Sebutkan Perusahaan	6	2.5	2.5	100.0
	Total	238	100.0	100.0	

Lampiran C

Analisi Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Sum	Mean		Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic
FASILITAS	238	3	15	2252	9.46	.174	2.684
LOKASI	238	4	20	3020	12.69	.270	4.165
LINGKUNGAN	238	5	24	3243	13.63	.311	4.804
PENDAPATAN	238	3	15	2311	9.71	.187	2.881
SENSITIVITAS	238	5	24	3660	15.38	.289	4.464
KEPUTUSAN	238	3	14	2201	9.25	.202	3.113
PEMBELIAN							
Valid N (listwise)	238						

Lampiran D

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

a. Uji K-S

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

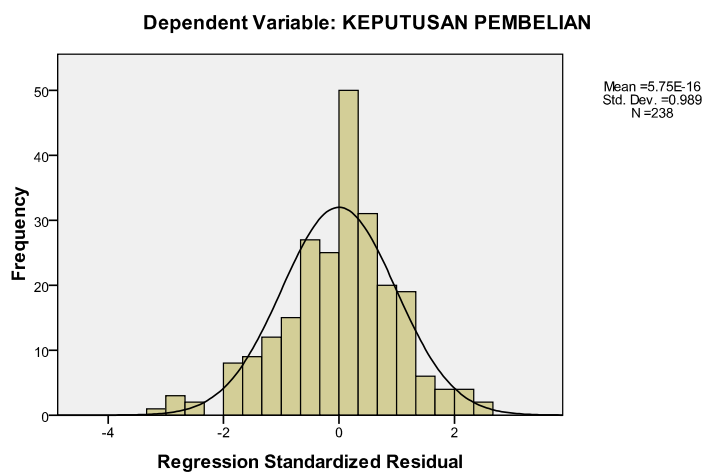
		Unstandardized Residual
N		238
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.39382626
Most Extreme Differences	Absolute	.076
	Positive	.048
	Negative	-.076
Kolmogorov-Smirnov Z		1.175
Asymp. Sig. (2-tailed)		.126

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

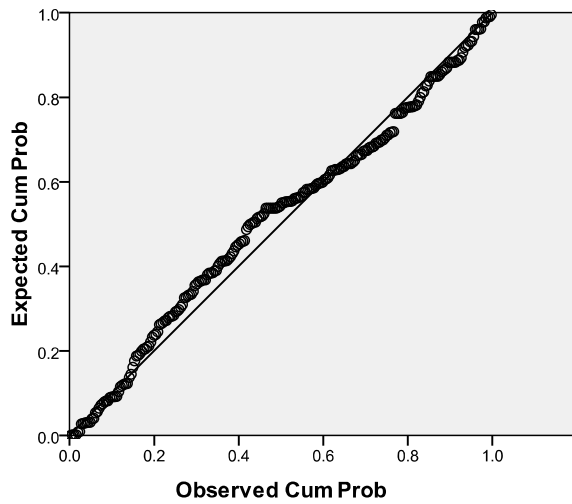
b. Uji P-Plot

Histogram



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN



2. Uji Multikolinieritas

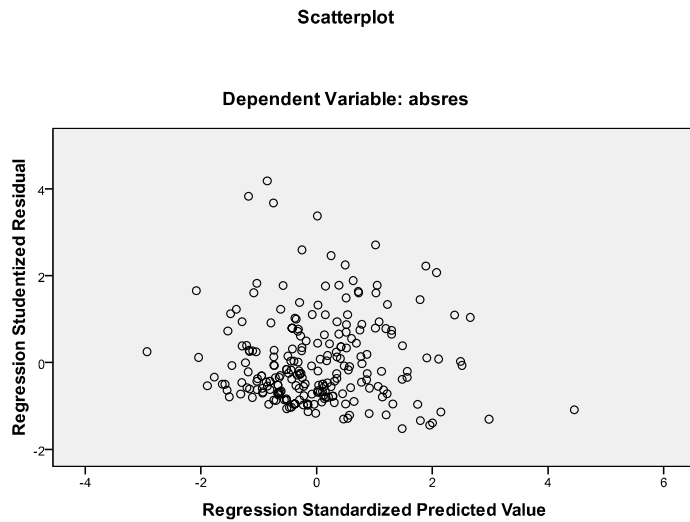
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
1 (Constant)	-.126	.373		-.337	.737		
FASILITAS	-.079	.056	-.068	-1.417	.158	.372	2.686
LOKASI	.330	.046	.441	7.145	.000	.227	4.414
LINGKUNGAN	.044	.040	.068	1.084	.279	.222	4.505
PENDAPATAN	.265	.070	.245	3.766	.000	.204	4.895
SENSITIVITAS	.180	.045	.258	4.036	.000	.211	4.741

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN

3. Uji Heteroskedastisitas

a. Uji Scatterplot



b. Uji Glejser

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.053	.237		4.449	.000
FASILITAS	-.028	.035	-.083	-.792	.429
LOKASI	.057	.029	.260	1.932	.055
LINGKUNGAN	-.044	.026	-.231	-1.701	.090
PENDAPATAN	.043	.045	.135	.953	.341
SENSITIVITAS	-.017	.028	-.086	-.613	.541

a. Dependent Variable: absres

Lampiran E

Uji Regresi Berganda

1. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.894 ^a	.799	.795	1.409

a. Predictors: (Constant), SENSITIVITAS, LOKASI, FASILITAS, LINGKUNGAN, PENDAPATAN

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN

2. Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1835.942	5	367.188	185.017	.000 ^a
	Residual	460.432	232	1.985		
	Total	2296.374	237			

a. Predictors: (Constant), SENSITIVITAS, LOKASI, FASILITAS, LINGKUNGAN, PENDAPATAN

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN

3. Uji Signifikansi Parameter Individual Uji Statistik t)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.126	.373		-.337	.737
	FASILITAS	-.079	.056	-.068	-1.417	.158
	LOKASI	.330	.046	.441	7.145	.000
	LINGKUNGAN	.044	.040	.068	1.084	.279
	PENDAPATAN	.265	.070	.245	3.766	.000
	SENSITIVITAS	.180	.045	.258	4.036	.000

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN